

2024
RAPPORT PREMIER TECH

Infiniment 100



**Passion et Technologies
pour faire la différence**



Sommaire

Rapport Premier Tech 2024

- 6 Message de l'Équipe Leadership
- 16 Infiniment 100
- 36 L'art au cœur de nos actions
- 38 L'innovation pour livrer de la valeur
- 40 Des emballages à valeur ajoutée pour nos clients
- 44 L'écoconception pour innover et se démarquer
- 48 La formation pour tirer le maximum de son équipement
- 50 Un partenariat stratégique où brille l'innovation
- 52 Le pouvoir des conversations
- 58 Sur la route de l'excellence
- 62 Durabilité d'impact
- 64 Planète
- 70 Humain
- 78 Prospérité
- 84 Équipe Leadership
- 88 Conseil d'administration
- 92 Revue financière

Message de l'Équipe Leadership

L'exercice financier 2024 de Premier Tech a été marqué par un effort soutenu pour s'adapter à un environnement économique mondial en changement. La volatilité continue des marchés, l'inflation et les taux d'intérêt en hausse ont continué de tester la robustesse de notre stratégie et la résilience de nos équipes à travers le monde.

Pour un quatrième exercice consécutif, nous avons dû faire face à la complexité et à l'imprévisibilité d'un contexte économique en mouvance perpétuelle. La diversité de nos métiers, la force de notre équipe mondiale et notre capacité à opérer globalement, tout en restant ancrés localement, ont été déterminantes dans notre disposition à affronter le tout. Notre planification stratégique rigoureuse nous a permis de maintenir fermement le cap sur nos objectifs à long terme, tout en adaptant nos actions aux exigences du court terme avec agilité.

Premier Tech a su traverser les 12 derniers mois avec assurance, ce qui témoigne de la solidité et de l'adaptabilité de notre modèle d'affaires. Après une légère progression de nos revenus de 1 095 millions de dollars en 2022 à 1 118 millions de dollars en 2023, l'exercice financier 2024 s'est quant à lui soldé par un faible recul pour terminer à 1 113 millions de dollars. Cette relative stabilité de nos revenus est la preuve de notre engagement continu à protéger nos acquis et à consolider les fondations de notre croissance future dans un contexte de conditions économiques difficiles. Cette discipline opérationnelle, alliée à la maîtrise des technologies derrière nos produits et services ainsi qu'à nos relations long terme dans le marché, nous permet de poser des bases solides pour le futur.

Impact des facteurs externes

Les résultats financiers de cette année ont été affectés de manière importante par l'augmentation des taux d'intérêt. Cette hausse a influencé les habitudes d'achat des consommateurs et a entraîné une réduction des investissements chez nos clients, modulant ainsi la demande pour nos produits et services. Simultanément, la hausse des coûts de financement a eu un impact sur la structure de nos coûts et, par le fait même, sur nos marges bénéficiaires. Pour faire face à ces conditions économiques, nous avons ajusté nos stratégies financières et opérationnelles, ce qui nous a permis de maintenir une position de leader dans nos marchés et de conserver, voire de faire croître, nos parts de marché dans un contexte de contraction de certains secteurs.

Premier Tech Producteurs et Consommateurs a ressenti de manière plus importante les répercussions du climat économique puisque ce dernier facteur a été jumelé à des conditions météorologiques défavorables en Amérique du Nord. Un printemps pluvieux et froid, suivi d'un été lui aussi relativement pluvieux pour la deuxième année consécutive, est venu fortement réduire l'engagement des consommateurs dans les activités de jardinage et a perturbé le cycle de récolte de la tourbe de mousse de sphaigne. La combinaison de ces deux situations a eu un fort impact négatif sur les volumes de ventes et nos structures de coûts. Ces phénomènes, qui ont eu une incidence généralisée sur l'ensemble de l'industrie en Amérique du Nord, n'ont pas seulement touché le marché consommateurs, mais ont également eu un effet domino sur le marché professionnel des producteurs en serre. L'hiver clément de 2023-2024 a lui aussi influencé de manière significative les dynamiques de marché pour certains de nos produits saisonniers, spécialement dans notre gamme de défense hivernale.

Maintenir nos investissements pour assurer notre pérennité

Nos équipes ont abordé ces défis comme des opportunités de générer des transformations pérennes et porteuses. Ainsi, nous avons maintenu notre programme d'investissements stratégiques débuté en 2021 dans la foulée de la planification stratégique VISION 2027. Ces investissements ont pour objectifs d'améliorer notre efficacité globale et la proximité avec nos clients, d'accélérer notre transformation numérique et d'augmenter nos capacités manufacturières afin de soutenir notre croissance et d'améliorer nos délais de livraison. En renforçant ainsi notre compétitivité globale, nous nous donnons les assises pour gagner des parts de marché et ainsi consolider notre leadership dans nos industries.

Au cours de l'exercice 2023, nous avons intensifié notre présence locale tout en étendant notre portée mondiale grâce à des investissements substantiels en immobilisations corporelles à hauteur de 111 millions de dollars. De ce montant, près de 75 millions visaient soit à augmenter notre capacité manufacturière, à réduire nos coûts de fabrication ou à accompagner le lancement de nouvelles offres commerciales. Cette intensification de nos investissements en 2023 a été soutenue par 47 millions de dollars d'acquisitions d'immobilisations corporelles au cours de l'exercice financier 2024, dont 40 % ont servi pour des projets réalisés au Canada et 30 % aux États-Unis. Sur le marché américain, notamment, notre expansion a été marquée par l'inauguration, en mars 2024, de la toute première installation manufacturière de Premier Tech Eau et Environnement aux États-Unis, plus précisément à Williamsport, en Pennsylvanie. Cette initiative nous permet non seulement de nous rapprocher de nos clients, mais aussi d'améliorer les délais de livraison et d'accélérer notre croissance sur le marché nord-américain.

Cette expansion vient s'ajouter à deux autres projets majeurs réalisés par Premier Tech Systèmes Automatisés aux États-Unis au cours de l'exercice financier précédent. Une expansion significative a été concrétisée à Montgomery, en Alabama, par l'inauguration d'un nouveau siège social américain en juin 2023, jumelée à une expansion importante des installations manufacturières. Le groupe d'affaires a également déménagé et agrandi son site manufacturier de Salt Lake City, en Utah. Ces deux sites, qui ont été inaugurés au printemps 2023, représentent des investissements importants, soit de 40 millions de dollars pour Montgomery et de 15 millions de dollars pour Salt Lake City.

Ces deux projets, ainsi que celui de Premier Tech Eau et Environnement, viennent continuer d'affirmer notre engagement envers le marché américain à titre de pôle de développement stratégique pour nos opérations. Ces investissements consacrés à l'augmentation de notre capacité manufacturière viennent aussi optimiser l'efficacité de nos opérations et jettent les bases pour le lancement de nouveaux produits au cours des prochains exercices financiers.

Alors que nous entamons un deuxième siècle d'histoire, nos équipes ont préparé le terrain pour tirer profit de tout le potentiel encore existant pour nos gammes de produits et services. Nos processus de planification stratégique et d'innovation rigoureux nous aident à identifier avec précision les opportunités et à rester résolument concentrés sur leur réalisation. Les fondations que nous avons posées sont essentielles pour propulser notre croissance de façon continue et profitable pour les années à venir. Avec des fondations historiques solides amplifiées par l'ajout de ces nouvelles assises, Premier Tech est prête à accélérer son développement et à saisir de nouvelles opportunités, tout en demeurant engagée à livrer de la valeur à ses clients et partenaires sur ses divers marchés internationaux.

Des acquisitions stratégiques pour une croissance soutenue

Les acquisitions restent un outil indispensable de notre stratégie de développement. Non seulement servent-elles à nous rapprocher géographiquement de nos clients et à intégrer des plateformes technologiques de pointe – ou encore de nouvelles marques produit de renommée –, elles sont aussi un réel moteur de croissance organique. Et cela, parce qu’elles viennent en fait amplifier la présence et la portée de nos marques, de nos offres commerciales et de nos relations clients existantes.

Le dernier exercice financier a vu plusieurs dossiers être analysés à la lumière de nos critères historiques. Nous privilégions les entreprises performantes avec un bon positionnement sur leurs marchés et une équipe de leadership désireuse de gagner et de créer des relations privilégiées avec ses clients. Dans notre processus de sélection, nous recherchons systématiquement la présence d’au moins un des critères stratégiques suivants: l’intégration ou l’accélération du développement d’une nouvelle plateforme technologique; l’ajout d’un ensemble de produits, de services ou de marques à fort potentiel de croissance internationale; l’accès à un nouveau territoire ou secteur de marché; ou la consolidation tant de notre chaîne d’approvisionnement que de l’accès au marché. Cela permet d’amplifier notre empreinte d’affaires et notre capacité à accompagner nos clients.

Bien que nous ayons analysé plusieurs dossiers au cours du dernier exercice financier, les attentes de valorisation sont encore élevées et bien souvent incompatibles avec nos requis de retour financier. Deux transactions travaillées en 2024 ont été réalisées en tout début d’exercice financier 2025. La première a été faite par Premier Tech Eau et Environnement en Espagne avec l’entreprise Aquatreat. Cette acquisition permet au groupe d’affaires de poursuivre sa stratégie d’expansion européenne et de renforcer sa proximité et sa présence sur le marché espagnol. La deuxième transaction a pris la forme d’une participation minoritaire importante pour Premier Tech Systèmes Automatisés dans l’actionnariat du groupe MG Tech en France qui mènera, dans les prochaines années, à son intégration complète. Elle vise à bonifier notre portfolio de plateformes technologiques dans le domaine de l’emballage rigide secondaire et à élargir l’éventail de notre offre pour nos clients nord-américains et internationaux, tout en renforçant notre présence européenne.

Des partenariats porteurs de sens

Il a toujours été important pour Premier Tech de développer et de maintenir des relations de confiance avec ses clients et ses partenaires. Dans le contexte mondial des dernières années, il est devenu d’autant plus important d’entretenir des partenariats solides avec les différents acteurs de notre chaîne d’approvisionnement pour tenir notre promesse d’accompagnement à nos clients.

Dans un monde interconnecté, la chaîne d’approvisionnement ne se résume pas seulement à l’achat et à la livraison de matières premières, de composantes ou de produits finis – elle est un point pivot des opérations d’une entreprise. Reconnaisant ce rôle crucial, nous nous assurons de faire évoluer nos partenariats avec les fournisseurs d’un niveau tactique à une relation stratégique.

Nos collaborations sont le fruit d’une sélection rigoureuse et d’un engagement mutuel envers l’excellence, l’innovation et la durabilité. Chaque partenaire est choisi non seulement pour la qualité de ses produits, mais aussi pour sa capacité à s’aligner avec notre Culture et nos objectifs stratégiques. Ensemble, nous formons un réseau résilient, capable de répondre avec agilité aux dynamiques et aux besoins changeants des marchés.

Avantage compétitif

Une chaîne d’approvisionnement robuste est synonyme d’efficacité opérationnelle accrue. Elle affûte notre logistique et l’efficacité opérationnelle, tout en améliorant nos avantages compétitifs. Une gestion précise et efficace de la chaîne d’approvisionnement a un impact direct sur les délais de livraison et la qualité du produit fini, ce qui augmente notre proactivité vis-à-vis des demandes fluctuantes du marché. Une chaîne bien orchestrée ne se contente pas de répondre aux attentes, elle les anticipe.

La transparence comme fondement

La transparence est au cœur de nos valeurs et elle doit se refléter dans nos partenariats, facilitant ainsi une communication ouverte et honnête qui définit clairement les attentes des parties et la manière dont elles interagiront. En partageant de manière authentique nos objectifs et nos besoins, nous offrons à nos fournisseurs la visibilité nécessaire pour ajuster de manière proactive leurs actions et aligner leurs stratégies avec les nôtres. Cette démarche assure une parfaite synchronisation entre nos besoins et la capacité de nos fournisseurs d’accompagner le tout, ce qui renforce notre agilité et notre proactivité sur des marchés en constante évolution.

S’inscrire dans la durée

La stabilité de notre chaîne d’approvisionnement est cruciale pour garantir la continuité et la qualité de nos services, et c’est pourquoi nous favorisons et recherchons des relations long terme avec nos partenaires fournisseurs. Encore une fois, une telle philosophie s’inscrit dans une réflexion de pérennité et de stabilité, et non pas seulement sur des critères ponctuels. Nous sommes fiers de pouvoir dire que nous avons des relations qui remontent à plusieurs décennies avec une importante proportion des partenaires de notre chaîne d’approvisionnement.

Une vision en mouvement

Au cœur de notre modèle d'affaires depuis plus de 30 ans, la planification stratégique est un processus fondamental qui unit nos équipes, donne la direction à leurs talents ainsi qu'à leurs ambitions, puis alimente notre croissance. Cette planification réfléchie a pour objectifs d'identifier les opportunités et les défis à venir et de trouver comment les aborder afin d'être en contrôle de notre destinée, et ce, dans un cadre d'exécution structuré, rigoureux et discipliné. Cela permet d'avoir une vision commune qui s'appuie sur des stratégies et des objectifs soigneusement élaborés afin de guider nos actions. Le tout assure une croissance pérenne et profitable à travers le temps et nous permet d'équilibrer nos objectifs à court, moyen et long terme.

Au fil du processus, nous explorons constamment de nouvelles façons d'encourager une réflexion stratégique tous azimuts, des conversations riches et inclusives ainsi qu'une collaboration immersive. La valeur de notre approche repose autant sur le processus et sa cohérence, que sur l'unité et l'agilité qu'elle apporte à nos équipes. Au final, le processus est beaucoup plus important que le plan lui-même.



VISION 2027: donner le rythme à notre croissance future

La mise en action de la VISION 2027, qui a débuté il y a deux ans, se veut une continuité des planifications stratégiques précédentes et a pour objectif principal d'assurer, en ces périodes de turbulences, la pertinence et la cohérence de nos actions – autant à l'interne qu'à l'externe de l'organisation. Ce sont plus de 500 équipiers qui se sont investis dans de multiples forums, discussions et échanges afin de définir nos objectifs et nos stratégies pour les années à venir. Ce sont des milliers d'heures de conversations et de remises en question alimentées par des faits et des données sur divers sujets qui, jumelées à l'expérience, l'expertise et l'intuition d'affaires de nos équipiers, permettent, en bout de piste, de définir un plan solide et porteur pour l'avenir.

En plus de prendre le temps d'échanger en personne, nous avons étendu la conversation à plus de 1 000 équipiers de tous nos ports d'attache à l'aide d'une plateforme collaborative en ligne. Un tel processus d'interaction rigoureux nous permet de transformer des mots, des chiffres, des idées et des ambitions en stratégies et objectifs concrets.

Pour l'horizon 2027, notre plan stratégique se déploie autour de plusieurs objectifs bien définis et complémentaires. Central à nos stratégies, notre engagement à livrer de la valeur à nos clients oriente nos décisions et nos actions.

Explorer de nouveaux modèles d'affaires ainsi que des processus et des outils novateurs demeure également un axe majeur afin d'assurer notre développement. Parallèlement, notre engagement envers la durabilité et la constante amélioration de l'Expérience équipier continue de structurer notre approche intentionnelle par rapport à des initiatives que nous menons de manière intuitive depuis nos débuts.

Par ailleurs, notre présence globale rend nécessaire l'établissement d'un alignement stratégique fort pour nos équipes de par le monde. Ce cadre assure la cohérence des actions de Premier Tech à l'échelle globale, tout en permettant à nos équipes d'agir avec autonomie et alignement et de préserver l'esprit intrapreneurial qui nourrit notre culture d'entreprise.

Concrétiser notre vision grâce à des stratégies clés

En intégrant pleinement ces multiples facettes, nous ne nous contentons pas seulement de suivre les évolutions du marché, nous les anticipons et nous cherchons à les façonner. Ainsi, pour atteindre nos objectifs et transformer le tout en résultats tangibles, des stratégies spécifiques à la VISION 2027 ont été identifiées, puis mises en œuvre, ce qui nous permet de renforcer notre compétitivité et notre pertinence sur nos divers marchés.

Vers une durabilité d’impact

Le déploiement de notre stratégie en matière de durabilité repose sur une structure de travail et de collaboration horizontale nous conférant une plus grande agilité et vélocité. Nous veillons ainsi à ce que notre démarche soit guidée par des interactions à l’échelle de l’entreprise et, par le fait même, qu’elle s’aligne parfaitement avec l’intention de Premier Tech.

Grâce à une analyse de maturité de nos pratiques opérationnelles dans l’ensemble de nos groupes, nous avons pu déterminer les grands enjeux à la base de notre engagement et de nos actions passées, présentes et futures. Un plan d’action concret et spécifique à chacun des groupes, ciblant les principaux domaines d’impact priorités dans notre démarche, a été élaboré en collaboration avec l’équipe horizontale en durabilité.

En nous nourrissant des réalités de chacun, nous sommes en mesure de développer des compétences et des expertises transversales et de créer des outils qui répondent aux besoins concrets de nos groupes d’affaires.

Investir dans nos équipes

Selon nous, le développement de l’équipier est une responsabilité partagée à la fois de l’organisation et des individus qui la composent, et où chacun a un rôle à jouer.

Pour que l’équipier soit à même d’agir sur sa propre progression, nous réalisons des investissements soutenus depuis de nombreuses années dans la création de programmes de formation et d’outils qui visent à faciliter et à soutenir le déploiement de son potentiel, tout en renforçant l’expertise collective. Ainsi, depuis 2015, l’Université Premier Tech (UPT) offre un accompagnement personnalisé aux équipiers afin de les appuyer dans le développement de leurs compétences. Avec plus de 250 formations disponibles sur notre plateforme mobile ou en présentiel, ceux-ci ont l’opportunité d’apprendre, de partager, d’évoluer et d’élargir leurs connaissances.

Dans le cadre du plan stratégique VISION 2027, UPT articule ses actions autour de quatre axes porteurs, soit la visibilité sur les talents qui vise à optimiser les compétences de chacun ; la gestion de la connaissance qui a pour but de favoriser le partage et la pérennisation des expertises ; les opportunités de carrière ; de même que la responsabilisation de l’équipier, dont l’objectif est de promouvoir l’autonomie au sein de l’équipe. Ainsi, au cours du dernier exercice financier, l’entreprise a poursuivi ses investissements soutenus en formation et développement en y consacrant près de 6,75 millions de dollars. C’est ainsi que, dans la dernière année, les équipiers de par le monde ont consacré plus de 104 000 heures à se former dans l’environnement UPT.

Offres innovantes

Depuis plus de 30 ans, l’Innovation, Recherche et Développement se positionne comme la véritable force motrice du développement et de la progression de Premier Tech. En fait, celle-ci définit profondément non seulement comment nous avons fait notre marque dans notre métier d’origine depuis 1923, mais aussi comment nous avons su opérer, depuis 1990, une diversification assumée et porteuse.

C’est donc dans cet esprit que nous accélérons la mise en action de stratégies pour développer de nouvelles offres qui, selon nous, auront un fort impact sur les secteurs où nous opérons et viendront les transformer. Au cœur de ces stratégies se retrouvent le développement de nouveaux modèles d’affaires et le déploiement d’offres commerciales novatrices, tous deux alignés avec le but de diversifier la nature et l’origine de nos revenus. Les deux dernières années ont vu nos équipes travailler sur de multiples projets dont les premiers lancements sont attendus au cours du prochain exercice financier.

C’est également dans cette optique que nous augmentons nos investissements en matière d’intelligence artificielle. En début d’exercice financier 2025, nous avons conclu une prise de participation et un partenariat stratégique avec l’entreprise Hectiq.AI. Cela vient s’ajouter à notre partenariat avec la start-up Extend AI établi en 2022.

Ces efforts reflètent notre engagement profond à rester à la fine pointe des technologies pertinentes à nos métiers, ce qui nous permet d’anticiper les exigences futures de nos clients et ainsi renforcer notre position de leader sur le marché.

L’année en cours marquera le début d’un nouveau cycle de planification stratégique qui mènera à l’élaboration, sur les 18 prochains mois, de la VISION 2031. Cette approche où les cycles de planification stratégique se chevauchent est un élément clé qui assure la pertinence et la portée de Premier Tech et qui nous propulse vers l’avant.

Bâtir l'avenir ensemble

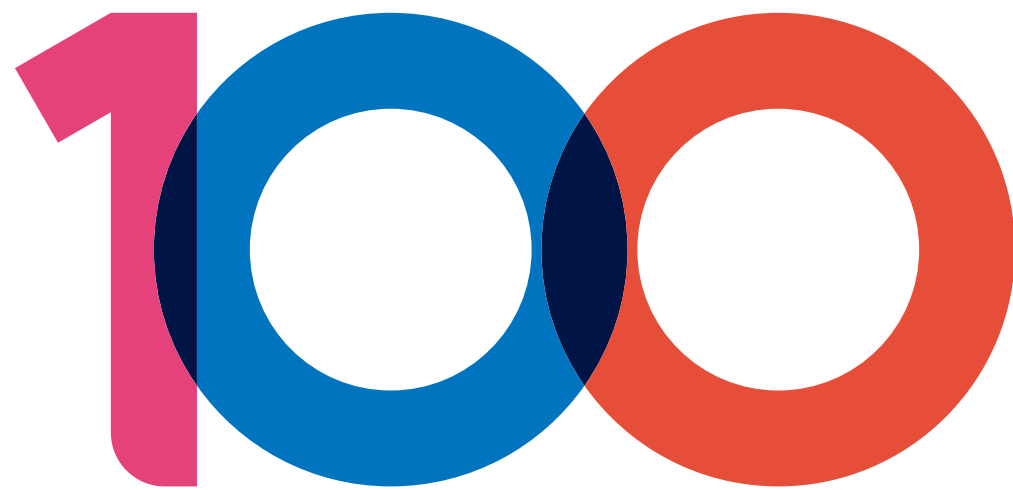
Année après année, les équipiers sont un pilier fondamental de la progression de Premier Tech. La diversité et la profondeur de leurs talents, de même que leur créativité et leur résilience, jouent un rôle déterminant dans la livraison de notre promesse, soit celle de faire la différence pour nos clients et nos partenaires.

Ensemble, nous avons célébré d'être jeunes de 100 ans en 2023, une année marquante pour tous les équipiers de Premier Tech de par le monde. Et surtout, cela aura été l'occasion de nous remercier les uns les autres, de saluer notre engagement collectif et la passion que nous déployons au quotidien. Tous ensemble, nous mettons en mouvement un deuxième centenaire, car c'est avec la force d'une équipe unie que Premier Tech s'assure de demeurer pertinente sur le long terme.

Grâce à la détermination et à la collaboration de chaque membre de notre équipe, ainsi qu'à la confiance de nos partenaires et clients, nous renouvelons notre engagement à faire la différence. Devant nous, de nouvelles opportunités se dessinent, et avec elles, la promesse de continuer à nourrir, à protéger et à améliorer notre monde.

— **Équipe Leadership**

WE ARE PT



Infiniment 100

Jeunes depuis 100 ans à faire la différence, avec passion.

Nous sommes infiniment fiers de passer ce cap si significatif.
Toujours avec demain en tête, unis en une seule grande équipe
– l'Équipe Premier Tech.

Déterminés dans notre vision, ingénieux dans nos actions,
tout en restant vrais. Infiniment engagés à continuer de nourrir,
protéger et améliorer notre monde.

La plus belle des célébrations est celle de dire merci

Célébrer un siècle de réalisations, le regard tourné vers le prochain

2023 aura marqué le centième anniversaire de Premier Tech. Cent bougies qui ont soufflé avec elles un vent d'ambition infiniment beau et grand, nous poussant à aller encore plus loin, à viser toujours plus haut. C'est dans cet esprit, le regard tourné vers l'avenir et remplis d'énergie, que nous avons célébré le fait d'être jeunes de 100 ans.



De beaux moments de complicité pour nos équipiers à Eersel aux Pays-Bas.



Des équipiers à Vivy, en France, immortalisent les célébrations.



La plus belle des célébrations est celle de dire merci

L'humain au cœur de tout

Chez Premier Tech, célébrer est au cœur de notre Culture, et surtout, nous aimons célébrer ensemble. Tout au long de l'année, nous prenons le temps de marquer notre parcours lors d'événements rassembleurs tels que les Annuelles, le PT-SHIRT Day, le Top Managers Meeting et le PT Summit. Chacun de ces rassemblements est une occasion de connecter, de prendre le temps de reconnaître le rôle essentiel de chaque équipier dans le succès de Premier Tech et de dire merci. Nos célébrations sont des expressions vibrantes de notre identité et renforcent notre fierté d'appartenir à la grande Équipe Premier Tech.



La plus belle des célébrations est celle de dire merci

Les Célébrations Infiniment 100 – une véritable démonstration de notre diversité, unité et unicité

Pour souligner ce cap significatif de manière mémorable, il était essentiel que les 5 200 équipiers Premier Tech, répartis à travers le monde, puissent prendre part aux festivités.

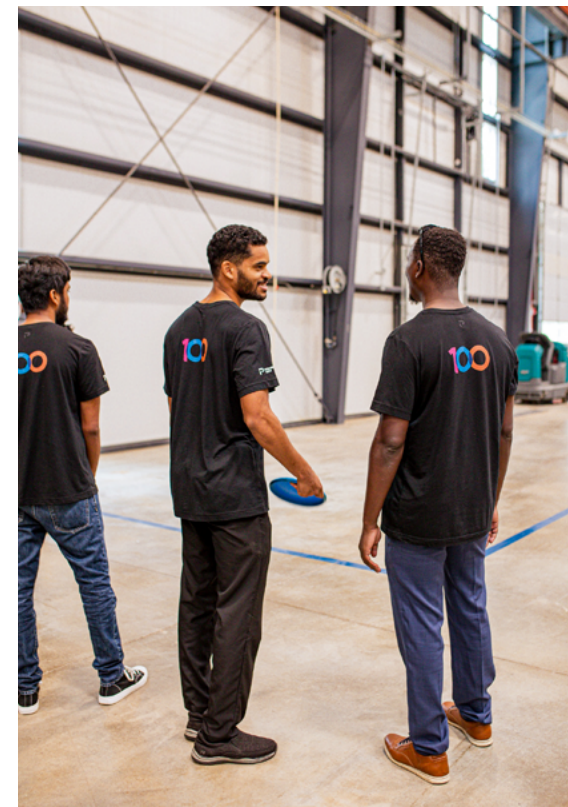
Chaque équipe de nos ports d'attache a été invitée à imaginer sa propre version de la célébration, tout en intégrant des éléments soigneusement choisis pour enrichir et unifier l'expérience : se rassembler autour d'un repas, créer une ambiance festive avec de la musique, et prendre un moment pour lever son verre et porter un toast.

Ainsi, tout au long de l'année, les festivités ont reflété la culture et les particularités de chacune des équipes à travers le monde et ont mis en lumière la diversité et la créativité de celles-ci de la plus belle des manières.





Ensemble, partout à travers le monde, les équipes ont vibré aux couleurs du 100°.



De Johnston à Montgomery aux États-Unis, en passant par Châteauneuf-d'Ile-et-Vilaine en France, des activités ludiques ont amené une ambiance conviviale pour les invités.

Des festivités hautes en couleur au Campus
Premier Tech de Rivière-du-Loup

C'est à notre Siège mondial de Rivière-du-Loup qu'avait lieu la 29^e des 35 Célébrations Infiniment 100, au cours de laquelle quelque 4 000 équipiers, leurs familles et des partenaires se sont rassemblés au Campus Premier Tech pour vivre une journée et une soirée de festivités mémorables.



Durant la journée, une imposante structure a permis aux artistes de cirque de présenter un spectacle époustouflant.



Une synergie remarquable

Cet événement est le fruit d'une planification minutieuse et de l'engagement soutenu d'une multitude d'équipes qui ont fait preuve de créativité, de dévouement et de collaboration – notamment les équipes Marketing, Infrastructures, Santé et Sécurité, Développement organisationnel, Administration, et bien d'autres encore. Nous avons également pu compter sur l'appui de partenaires clés – un véritable effort collectif qui a rendu cette célébration non seulement possible, mais aussi exceptionnelle.

Merci à BADANG, précieux collaborateur et idéateur créatif de la Célébration Infiniment 100. Et aussi à nos partenaires présentateurs – Rockwell Automation et Lumen –, à nos partenaires prestige – Salesforce, Wulftec, DLF Pickseed, SEW Eurodrive, Fonds de solidarité FTQ et Fanuc –, de même qu'à tous les autres partenaires qui ont contribué au succès de la célébration.

Tandis que le soleil se couche sur le Campus de Rivière-du-Loup, les festivités battent toujours leur plein.



La plus belle des célébrations est celle de dire merci



400

drones ont créé un spectacle
nocturne haut en couleur

Rayonnement collectif

L'événement était également une occasion de faire rayonner notre région et de générer un impact économique positif au Bas-Saint-Laurent en mettant en avant des partenaires locaux. Les entreprises invitées ont enrichi l'expérience des participants et ont pu mettre en lumière la diversité et la qualité des produits et des services régionaux. En offrant une plateforme de visibilité aux restaurateurs et aux producteurs locaux, l'événement leur a permis de démontrer leur savoir-faire.



entreprises ont contribué à faire vivre une expérience inoubliable





50

artistes ont animé la célébration pendant plus de 12 heures



940

enfants étaient présents lors de la célébration



77

équipers étaient à l'œuvre durant les festivités



55

bénévoles ont contribué au bon déroulement de l'événement

L'art au cœur de nos actions

Célébrer la créativité des artistes québécois, canadiens et internationaux a toujours été au cœur de nos actions et de notre volonté de créer des environnements créatifs, stimulants et beaux. C'est aussi une façon de créer des moments de partage avec les équipiers et les communautés qui nous entourent. En 2023, année où nous avons célébré d'être jeunes de 100 ans, une occasion unique s'est présentée à nous.

En effet, nous avons eu la chance extraordinaire de contribuer à la reconnaissance du grand peintre québécois de renommée internationale, Jean Paul Riopelle, qui célébrait, lui aussi, son 100^e anniversaire. C'est dans ce contexte qu'est née une collaboration naturelle avec notre partenaire de longue date, le Musée du Bas-Saint-Laurent, afin de monter une exposition d'art unique, ancrée dans la région, autour de la collection privée de Premier Tech d'œuvres de Riopelle.

Du 27 octobre 2023 au 4 mars 2024, l'exposition *Riopelle. Regards croisés* a rassemblé des œuvres du musée et de la collection Premier Tech, dont certaines n'ont que très rarement été présentées au grand public. Celle-ci a aussi permis à des artistes locaux de mettre en valeur leur travail aux côtés de celui d'un grand maître. L'exposition a rassemblé un corpus hétéroclite offrant à l'ensemble de la communauté un accès privilégié à des œuvres d'art inspirantes.

« L'accès à la culture en région est un enjeu. L'exposition a permis de présenter des œuvres d'un artiste de renom, tout en faisant rayonner les pratiques artistiques du Bas-Saint-Laurent. En créant des partenariats avec différentes entreprises, comme Premier Tech, nous voulons être un musée de proximité. Nous voulons être un lieu des possibles pour les gens de la région. C'était vraiment un honneur pour nous de travailler avec Premier Tech dans la création de cette exposition-là », souligne la conservatrice du musée, **Oriane Asselin Van Coppenolle**.

L'exposition a été un véritable succès et a dépassé les attentes. En nous engageant ensemble pour la communauté, nous avons mis en œuvre un projet rassembleur qui témoigne de l'importance d'investir dans l'offre artistique en région et démontre la force que peuvent avoir nos actions combinées pour générer un impact tangible et significatif.



Vue de l'exposition Riopelle. Regards croisés
Crédit photo: Jean-François Lajoie

L'innovation pour livrer de la valeur

Pour Premier Tech, le développement d'offres commerciales innovantes repose fondamentalement sur la création de valeur, que ce soit avec ou sans nouveauté technologique. Convaincus que la valeur perçue par le client constitue la composante la plus importante d'une réelle innovation, nous lui accordons une place prépondérante dans notre démarche.

C'est pourquoi nous privilégions une approche décomposant la valeur en éléments tangibles et intangibles – soit l'utilité ou la fonction, et la désirabilité ou l'émotion. Cette compréhension fine de la valeur nous permet d'offrir des solutions plus innovantes et performantes garantissant à nos clients une expérience d'utilisation de nos produits à la fois unique, immersive et déterminante.

Notre approche en matière d'innovation découle d'un engagement continu et soutenu de plus de 40 ans. Forts de ce cheminement, nous continuons de tirer pleinement profit de cet élément clé qui a été un des moteurs de la diversification de nos métiers afin de soutenir la croissance pérenne de Premier Tech. Depuis toujours, nous favorisons une approche structurée de l'innovation avec un encadrement et des fondements bien définis qui rallient et mobilisent l'ensemble des équipes autour d'objectifs clairs et d'une démarche commune.

Les types d'innovation

Deux catégories d'innovation fondamentales au développement d'offres commerciales à valeur ajoutée sont identifiées dans le Modèle d'innovation de Premier Tech.

L'évolution des offres commerciales existantes

Il est important d'investir dans des projets d'innovation visant à renforcer la compétitivité des plateformes technologiques et des produits et services qui en découlent. Ce type d'innovation, dite d'évolution, peut impliquer l'amélioration d'offres, de procédés ou de modèles d'affaires, mais peut également se traduire par le développement et l'ajout de nouvelles fonctionnalités aux produits existants. En augmentant la valeur perçue par les clients, et conséquemment leur satisfaction, ces projets assurent la progression de l'entreprise, tout en consolidant sa pertinence sur le marché.

L'exploration de nouvelles offres commerciales

Il est tout aussi essentiel de déployer des efforts autour d'innovations qui se focalisent sur l'exploration et l'identification d'opportunités dans de nouveaux marchés ou domaines technologiques. Ce type d'innovation, dite d'exploration, permet de réaliser des avancées significatives en matière de produits, services, procédés et modèles d'affaires. L'intention, ici, est d'alimenter la croissance organique de l'entreprise en déployant de nouvelles offres commerciales qui permettent de renforcer la capacité d'accompagnement des clients existants et futurs.

Des exemples concrets d'innovation

Trois innovations lancées au cours de la dernière année viennent mettre en lumière certains des concepts sous-jacents à la pensée de Premier Tech en matière d'innovation.

Les nouveaux sacs de culture prêts à l'emploi PRO-MIX® HP® de Premier Tech Producteurs et Consommateurs représentent un bel exemple d'innovation d'évolution puisqu'ils permettent au groupe de consolider sa position sur ses marchés actuels en solutionnant des problématiques clairement identifiées par les clients, et ce, de façon novatrice et ingénieuse.

Le biofiltre linéaire Ecoflo® de Premier Tech Eau et Environnement, quant à lui, fait l'objet de deux demandes de brevets et est issu d'une innovation d'exploration ouvrant la porte à de nouveaux marchés grâce à une approche originale et novatrice.

Chez Premier Tech Systèmes Automatisés, le déploiement d'une offre de formation permettant aux clients d'améliorer la performance et la rentabilité de leurs équipements Chronos^{MC} résulte aussi d'une démarche d'innovation d'exploration. Celle-ci s'appuie, cette fois, sur une combinaison tant de nouvelles formations que de formations déjà existantes, le tout intégré dans une offre commerciale et un accompagnement inédits pour les clients du groupe.

Ces nouvelles offres commerciales illustrent bien la manière dont la création de valeur, composée à la fois d'éléments tangibles et intangibles, constitue le fondement même de notre approche en matière d'innovation.

Des emballages à valeur ajoutée pour nos clients

PRO-MIX® est, depuis son lancement en 1967, la marque référence mondiale non seulement en matière de performance et de rendement pour les producteurs en serre, mais aussi pour les multiples innovations qu'elle a amenées au marché à travers les années.

L'élément déterminant de cette démarche, et ce, depuis les tout débuts, a toujours été de mettre de l'avant la valeur et l'utilité pour les clients, au-delà des aspects technologiques, dans les réflexions des équipes de Premier Tech Producteurs et Consommateurs.

PRO-MIX® a été la première marque de substrats de culture au monde à intégrer des biostimulants et des biocontrôles dans son offre, contribuant ainsi à une approche plus respectueuse de la planète pour les producteurs de fleurs, de plantes, de légumes et de cannabis. Cette vision long terme de Premier Tech Producteurs et Consommateurs en matière

d'investissements en biotechnologie, qui remonte à 1983, a rendu possible ces nombreuses innovations qui lui permettent de donner la cadence sur le marché.

Dans cette même optique de pérennité, de durabilité et de leadership, le groupe a commencé à travailler, il y a quelques années, sur une évolution de l'offre commerciale PRO-MIX® HP® dans le segment de marché du cannabis.

À travers de multiples visites, observations et échanges avec des clients, une niche de valeur est apparue et a remis en question un paradigme omniprésent dans l'industrie. Elle venait redéfinir

totale la fonction de l'emballage du produit en transformant le sac de polyéthylène servant au transport et à la manutention en une véritable offre commerciale – soit un contenant dans lequel chaque plant pourrait pousser jusqu'à maturité. Notre offre de substrat de culture est ainsi bonifiée et est devenue un système de production propre à la production de cannabis en serre. Les avantages pour le producteur sont importants, soit des gains de temps et d'espace de production qui permettent d'améliorer la performance financière.

Avec son ouverture déchirable intégrée, le système de culture est prêt à l'emploi, et ce, dès son arrivée

chez le client. Chaque sac est perforé à huit endroits afin de faciliter le drainage du milieu de culture, ce qui favorise une croissance optimale du plant. De plus, l'utilisation du bleu pâle à l'intérieur du sac empêche l'accumulation de chaleur et protège, par le fait même, le système racinaire.

Le système de culture PRO-MIX® HP® s'appuie sur la plateforme biotechnologique de Premier Tech Producteurs et Consommateurs. Le substrat dans le sac comprend donc les mêmes ingrédients actifs biologiques qui favorisent la croissance des racines ainsi que l'absorption de l'eau et des éléments nutritifs. Il possède aussi des caractéristiques qui réduisent le choc de transplantation et augmentent la résistance aux stress environnementaux comme la sécheresse, le compactage et la salinité. La croissance des plants et la valeur créée pour le producteur sont ainsi optimisées.



Un sac finement analysé

La création de ce système de culture a nécessité des années de recherche et développement et a été soutenue par la collaboration avec différents partenaires – incluant nos fournisseurs de sacs, l’Université Laval et des clients dans le marché de la production de cannabis médicinal.

Pour s’assurer que cette nouvelle offre commerciale répondait bien aux besoins de l’industrie, chacune de ces caractéristiques a été étudiée.



Solide, mais flexible

Le fait d’avoir un sac avec une ouverture détachable présentait plusieurs défis. Il devait être facile à déchirer, sans être fragile. Il devait aussi être de la bonne taille pour répondre aux pratiques de l’industrie et assez stable pour être manipulé et déposé sur les tables de culture en serre, sans basculer ni se déformer.

Drainage optimal, croissance maximale

Chaque perforation devait être placée à des endroits stratégiques et être de la bonne dimension afin d’assurer le drainage nécessaire à la bonne santé des plants, tout en retenant efficacement le substrat de culture.

Teinte thermorégulatrice

En choisissant une couleur plus pâle que celle des contenants de culture habituels, le sac-contenant du système de culture PRO-MIX® HP® empêche l’accumulation de chaleur supplémentaire sur le système racinaire, ce qui assure un meilleur développement et une meilleure distribution des racines – un aspect essentiel pour la croissance du plant de cannabis. De plus, grâce à la couleur distinctive du sac-contenant, le groupe d’affaires se démarque et offre un produit visuellement agréable.

Solution tout-en-un

Ce nouveau sac-contenant a été conçu pour limiter le nombre de manipulations. Le producteur de cannabis n’a plus besoin de repoter le substrat de culture et de stériliser chaque contenant utilisé afin d’éviter les maladies. Il n’a maintenant qu’à transplanter son plant, puis à disposer du sac-contenant une fois la récolte terminée. Par la même occasion, il réduit la main-d’œuvre et l’espace d’empotage nécessaires.



« En utilisant le système de culture PRO-MIX® HP®, nous économisons entre 25 % et 50 % de main-d’œuvre et beaucoup de temps de préparation. Comme le sac-contenant est déjà rempli de substrat, la manipulation est réduite, ce qui rend le processus de transplantation plus propre et efficace, sans compromis sur la performance du substrat PRO-MIX® HP® d’origine. »

— Mitchell Alswiti, maître producteur et CEO de Purplefarm Genetics

L'écoconception pour innover et se démarquer

Au cours des 18 derniers mois, l'équipe de Premier Tech Eau et Environnement a développé une nouvelle offre commerciale novatrice. Celle-ci combine le traitement et la dispersion des eaux usées et s'ajoute à la gamme d'offres commercialisées sous la marque Ecoflo®.

Après s'être imposé comme un joueur de premier plan dans le domaine du traitement autonome des eaux usées, notamment avec le biofiltre compact Ecoflo®, le groupe d'affaires a vu une opportunité de bonifier et de diversifier son portfolio technologique, tout en mettant à profit l'expertise acquise au cours des 28 dernières années. L'objectif était de consolider sa position de leader dans ses principaux territoires et d'en pénétrer de nouveaux.

divers sols et topographies de terrains. Toutefois, en procédant à une analyse approfondie des technologies existantes sur le marché, le groupe d'affaires a constaté un écart significatif entre celles-ci et sa vision en matière de durabilité. Cette observation a amené Premier Tech Eau et Environnement à développer un produit novateur, avec une offre distincte et compétitive qui reflète l'engagement de Premier Tech envers la durabilité.

Les systèmes d'assainissement des eaux usées qui combinent traitement et dispersion sont reconnus pour leur fiabilité, leur adaptabilité et leur compatibilité avec

Innovation et écoconception

Dans le fondement même de notre Modèle d'innovation réside non seulement l'utilisation de nos compétences et de nos diverses plateformes technologiques, mais surtout une parfaite adéquation avec les besoins concrets du marché grâce à une offre ayant une réelle valeur pour le client final. Durant la phase d'analyse, l'équipe de Premier Tech Eau et Environnement a donc collaboré étroitement avec les installateurs de systèmes septiques afin de comprendre les défis logistiques et techniques sur le terrain. Ces échanges ont rapidement permis de constater que les systèmes sur le marché ne répondaient pas à leurs attentes. En effet, ceux-ci sont complexes à installer, nécessitent beaucoup

de tuyauterie et ne permettent pas d'interventions proactives ou de réparations, le cas échéant. Ces constatations ont été au cœur des critères du projet et ont orienté les phases d'idéation et de développement de cette nouvelle offre commerciale.

L'objectif de l'équipe était de concevoir un système qui répondait aux besoins du marché, tout en combinant les enjeux de durabilité. Une démarche d'écoconception a donc été entreprise afin de prendre en compte les impacts environnementaux, économiques et sociaux à chaque étape du cycle de vie du biofiltre linéaire Ecoflo®.



Des caractéristiques distinctives et durables

Le biofiltre linéaire Ecoflo® est en fait un ensemble de composantes modulaires qui permet de dimensionner le système en fonction des besoins spécifiques de chaque projet devant être réalisé. Son design modulaire compact facilite son transport et sa manipulation sur le site lors de l’installation, et permet un entretien qui ne nécessite aucun outil, ce qui réduit considérablement son impact environnemental.

Au cœur du biofiltre linéaire Ecoflo® se retrouve l’élément épurateur principal, un matelas filtrant composé de bourre de noix de coco qui peut être facilement remplacé lorsqu’il arrive en fin de vie. Cette matière permet d’éviter l’usage d’un type de sable précis, appelé C-33, une ressource non renouvelable qui se fait de plus en plus rare généralement utilisée pour traiter les eaux usées. Non seulement le matelas filtrant développé par les équipes de Premier Tech Eau et Environnement permet de préserver l’intégralité du sol naturel sous le système, il est aussi compostable, renouvelable et 100 % naturel.

Toutes les composantes structurales du biofiltre linéaire Ecoflo® sont réutilisables et intègrent 95 % de plastique recyclé. Grâce à son système exclusif de distribution d’eaux usées intégré – pour lequel

un brevet est d’ailleurs en instance –, la quantité de tuyauterie nécessaire pour installer ce système est significativement réduite, comparativement aux produits des concurrents.

Enfin, une boîte de distribution avec système de dosage intégré – dont le design est protégé par un brevet – peut être installée en amont de celui-ci, ce qui permet d’augmenter davantage sa durée de vie. De plus, son système de dosage fonctionne par gravité, c’est-à-dire sans aucune pièce électromécanique, ce qui représente une économie d’énergie importante.

Tous ces aspects font du biofiltre linéaire Ecoflo® un produit efficient, réparable et renouvelable, avec des frais d’exploitation minimaux pour l’utilisateur final.

Grâce à une démarche d’écoconception où l’impact en amont et en aval de chacune des composantes a été étudié, Premier Tech Eau et Environnement a pu se démarquer de la concurrence et révolutionner le marché des systèmes septiques qui combinent traitement et dispersion en offrant un produit novateur, unique et durable.

Se déployer sur de nouveaux territoires

Le marché des systèmes d’assainissement autonome est un environnement hautement réglementé avec des certifications spécifiques pour chaque province et état. Premier Tech Eau et Environnement prévoit donc un déploiement progressif du biofiltre linéaire Ecoflo® sur le marché nord-américain aligné avec l’obtention des diverses accréditations requises. Le potentiel de cette nouvelle offre commerciale est tout à fait en accord avec les stratégies d’expansion de Premier Tech Eau et Environnement, aussi bien sur ses territoires existants que sur de nombreux autres où ce groupe d’affaires n’est pas encore présent.

Un premier lancement du biofiltre linéaire Ecoflo® a eu lieu en début d’année 2024 en Ontario, au Canada. La réaction du marché a été extrêmement positive, permettant au groupe de gagner de nouvelles parts de marché. La croissance significative du chiffre d’affaires du groupe en Ontario témoigne de la pertinence de cette innovation.

Dans la prochaine année, le biofiltre linéaire Ecoflo® sera lancé dans plusieurs marchés américains, à la suite de l’obtention de sa certification de la National Sanitation Foundation. La création de nouveaux points de dépôt et l’établissement de partenariats de distribution, jumelés à cette nouvelle offre commerciale, viendront offrir à Premier Tech Eau et Environnement des opportunités d’expansion intéressantes vers de nouveaux territoires, ce qui élargira sa portée commerciale partout en Amérique du Nord.



La formation pour tirer le maximum de son équipement

Premier Tech Systèmes Automatisés accorde depuis toujours une grande importance à l’efficience de ses équipements, et ce, tout au long de leur cycle de vie.

Cette philosophie vise à s’assurer que chaque client peut faire une utilisation optimale des systèmes et des équipements qui lui sont livrés afin d’atteindre ses objectifs, tout en tenant compte de sa réalité, de ses pratiques opérationnelles et des exigences propres à ses industries. Cette volonté d’offrir des standards de service après-vente inégalés s’articule autour d’une équipe d’experts techniques hautement qualifiés.

Avec un portefeuille de clients mondiaux, Premier Tech Systèmes Automatisés doit pouvoir mobiliser rapidement des experts techniques, qu’ils soient en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Europe, en Asie ou en Océanie. Ceux-ci doivent connaître en profondeur les détails techniques pour le fonctionnement et l’entretien de l’entièreté des diverses plateformes et équipements offerts par le groupe d’affaires. Ces techniciens doivent donc détenir une expertise à la fois variée et pointue des divers modules et composantes sur lesquels ils ont à intervenir. Une telle expertise nécessite une formation rigoureuse, diversifiée et pertinente qui doit être maintenue à jour. L’équipe Solutions clients de Premier Tech Systèmes Automatisés a ainsi développé, en collaboration avec l’Université Premier Tech (UPT) – notre université interne –, une offre de formations et de développement des compétences adaptée à la réalité de ses équipes de service.

C’est en constatant l’important gain d’efficacité généré par l’offre de formation, et devant la forte proportion d’appels reçus par l’équipe de soutien technique qui faisait état d’un manque de formation ou de connaissance de l’équipement par le personnel chez les clients, que l’équipe Solutions clients du groupe

a vu une opportunité d’affaires, et surtout, la possibilité de faire la différence et de livrer de la valeur à ses clients. C’est ainsi qu’elle a choisi de transformer ses formations en une nouvelle offre commerciale adaptée aux besoins du marché.

Des offres sur mesure

L’offre commerciale développée par Premier Tech Systèmes Automatisés se décline en cinq types de formations créés en étroite collaboration avec des clients de longue date afin de s’assurer qu’ils s’inscrivent parfaitement dans leur réalité.

L’offre va donc de formations sur site, jusqu’à des coachings sur mesure, qui visent à répondre aux besoins propres à chaque client et à ses équipements de marque Chronos^{MC} ou Sloodweg^{MC}. L’approche consiste à tenir des séances de formation en petits groupes afin de permettre un apprentissage optimal. Le formateur-expert de Premier Tech peut ainsi faire une rétroaction immédiate et personnalisée aux participants et leur fournir des conseils ainsi que des guides pratiques. Ces séances permettent aussi de cibler des points d’amélioration précis pour les clients et d’accroître leurs ratios de productivité grâce à l’utilisation optimale des équipements de Premier Tech Systèmes Automatisés.

Des formations et des sessions de coaching virtuelles sont aussi offertes, ce qui permet d’adapter facilement l’offre à l’horaire des clients et d’offrir une mise à niveau flexible aux opérateurs et aux équipes de maintenance, les aidant ainsi à gagner rapidement en autonomie.



À ces offres s’ajoutent également des formations hors production et en environnement contrôlé – halles de tests, laboratoires et centres d’application. Cette approche est particulièrement intéressante pour les clients puisqu’elle permet à leurs équipes d’approfondir leurs connaissances et de consolider leur expertise dans un environnement sécuritaire et sans impact sur l’opération de leurs usines. Il s’agit d’un avantage important puisque chaque heure d’arrêt de production a des incidences financières. Cette offre commerciale de service vient, encore une fois, permettre à Premier Tech Systèmes Automatisés de se démarquer de la concurrence.

Répondre aux besoins du marché

Ces formations ont rapidement gagné en popularité puisqu’elles répondent aux défis majeurs auxquels les clients doivent faire face. Elles permettent de former leurs opérateurs plus rapidement et à moindres coûts. Cela les aide à fidéliser leur main-d’œuvre, répondant ainsi aux enjeux de roulement élevé de personnel, et offre une solution intéressante au défi de recruter de la main-d’œuvre qualifiée dans des domaines de technologies de pointe.

Cette offre de service permet donc d’atteindre plus rapidement une opération optimale des équipements et assure une standardisation de la formation du personnel chez les clients, ce qui les rend autonomes plus rapidement dans leurs opérations.

« Ce que j’aime des formations Premier Tech, c’est la variété de formats offerts – que ce soit une formation pratique, en classe ou en ligne, ou même l’acquisition de nouvelles compétences. Je suis convaincu des avantages d’avoir accès à ces différents formats de formations. Faire fonctionner un système automatisé, c’est comme conduire une voiture. Si personne ne vous montre comment conduire, vous commettrez des erreurs, mais si quelqu’un vous explique comment le faire, vous gagnerez en confiance. C’est le même principe avec les équipements. Le personnel ne peut pas répondre aux attentes sans avoir reçu de formation. »

— **Regan Morrison**, leader à l’usine de Granger dans l’état de Washington, Cargill Nutrition Animale

Un partenariat stratégique où brille l’innovation

Pour Premier Tech Systèmes Automatisés, continuer à répondre aux attentes élevées des clients en matière de soutien et de délais de livraison est primordial, et ce, malgré les perturbations dans la chaîne d’approvisionnement mondiale.

L’équipe de Montgomery, en Alabama, a récemment fait face à un enjeu important : des délais de livraison prolongés pour une pièce précise, un cylindre pneumatique sans tige. Sans cette pièce indispensable au palettiseur de la série APH, l’équipe n’était pas en mesure de remplir sa promesse en matière de délais de livraison et de service.

Voyant que le temps de livraison pour cette composante s’étirait de façon imprévisible au-delà de 30 semaines, il est devenu primordial de trouver une autre option. En réponse à cette situation, Southern Controls, partenaire spécialisé en automatisation de Premier Tech Systèmes Automatisés, a proposé une solution qui répondait non seulement aux exigences, mais qui les surpassait – le tout en collaboration avec un autre partenaire du groupe, SMC, un chef de file en technologie pneumatique. Après de nombreux tests rigoureux, la compatibilité de la nouvelle composante a été confirmée. Le délai d’approvisionnement a alors été réduit à seulement six à huit semaines, ce qui a permis d’améliorer les délais de livraison et de garantir la satisfaction des clients.

Mettre en lumière un partenariat d’excellence

Le succès de cette collaboration démontre la puissance qui peut être générée par des approches novatrices et un travail d’équipe efficace entre fournisseur et client. Chez Premier Tech, nous avons à cœur de célébrer et d’encourager de telles solutions innovantes ainsi que la détermination à affronter les défis avec assurance.

Le PT Summit est un événement annuel qui sert de plateforme pour promouvoir ces valeurs et innover collectivement. Chaque deux ans, il se concentre sur la chaîne d’approvisionnement, et donc rassemble nos fournisseurs à l’échelle internationale. Lors de la cinquième édition de l’événement, PT Summit⁵, nous avons non seulement partagé des perspectives et des stratégies pour le futur, mais nous avons aussi récompensé les contributions exceptionnelles de nos partenaires au cours d’une soirée de célébration. Ainsi, en octobre dernier, nous avons remis le prix Innovation à Southern Controls en reconnaissance de son rôle clé dans la résolution de cet enjeu et dans l’établissement d’un nouveau standard en matière d’approvisionnement en composants.

Ce prix témoigne de la grande valeur que nous accordons aux solutions innovantes qui nous permettent de soutenir et de remplir la promesse que nous faisons à nos clients. Il renforce aussi l’importance d’encourager les partenariats qui donnent vie à des succès collectifs et souligne notre engagement envers l’innovation – un élément au cœur de notre approche pour livrer de la valeur à nos clients.



Le pouvoir des conversations

Portés par notre Culture, où être authentiques et faire preuve d’ouverture sont au cœur de tout ce que nous entreprenons, nous sommes pleinement engagés à tisser des liens solides et de confiance avec nos clients, partenaires et équipiers. Nous croyons à la puissance des conversations riches et profondes qui inspirent, à l’audace de remettre en question le statu quo ainsi qu’à l’énergie des débats passionnés qui alimentent et enrichissent notre vision de l’avenir.

Nous sommes convaincus que le fait d’échanger apporte plus de profondeur à l’ensemble de nos activités et de nos décisions. Nous façonnons ainsi un environnement propice à faire naître les idées créatives, où chacun se sent libre d’exprimer sa pensée, de challenger et de poser des questions pour comprendre et aller à la rencontre de l’autre dans le but d’avancer ensemble. C’est en nous engageant pleinement dans ces conversations franches et authentiques que nous pouvons faire bouger les choses et nous propulser vers l’avant afin de façonner l’avenir.

Les équipiers au cœur de notre Modèle de planification stratégique

L’importance que nous accordons aux échanges se reflète pleinement dans notre Modèle de planification stratégique. Réalisé systématiquement depuis 1991, ce modèle itératif nous aide à définir nos stratégies et nos objectifs par le biais de conversations alternées entre les diverses parties prenantes de l’entreprise – de l’Équipe Leadership aux leaders des groupes, en passant par les équipiers et le conseil d’administration. C’est en partageant nos points de vue sur les défis, les opportunités et les objectifs de l’entreprise que nous nous dotons d’une compréhension commune de nos réalités – des tendances des marchés, aux besoins de nos clients. Cela nous permet d’orienter nos actions, d’avancer dans la même direction et de demeurer pertinents pour nos clients actuels et en devenir.

Dans le cadre de notre plan stratégique en cours – VISION 2027 –, nous avons souhaité ouvrir la discussion au plus grand nombre d’équipiers possible. Ce sont plus de 1 000 équipiers mondialement qui ont pris part aux conversations et alimenté l’élaboration des orientations de Premier Tech lors d’ateliers en équipe, de même qu’à l’aide d’une plateforme collaborative en ligne. Cette dynamique d’échange en continu à travers toute l’organisation génère des débats d’idées qui enrichissent les réflexions, nous incitent à nous remettre en question et donnent toute la valeur à notre processus de planification.

Parmi les objectifs de la VISION 2027 figure celui d’améliorer notre performance en matière de santé et sécurité au travail (SST) en adoptant une démarche proactive dans le but d’anticiper, de prévenir et de gérer les risques de manière systématique et continue. Les conversations impliquant les experts en santé et sécurité de nos groupes d’affaires, les équipes de leadership et les équipiers de production sont au cœur de cette démarche. C’est en échangeant avec les équipiers qui ont une expérience directe sur le terrain – et donc une compréhension profonde des pratiques utilisées et de leur environnement de travail – que sont identifiés les risques et élaborées les solutions basées sur les meilleures pratiques en SST de nos différentes unités d’affaires. Ces discussions permettent de dresser des constats et de bâtir des plans d’action fondés sur la réalité des différents sites, tout en restant alignés avec les ambitions de Premier Tech. En plus de donner lieu à des améliorations tangibles sur le terrain, cette approche donne des résultats probants en matière de formation et de gestion de changement. En contribuant à la solution, non seulement les équipes ont une meilleure rétention de l’information, mais l’adhésion aux nouvelles pratiques se fait beaucoup plus naturellement.



Partage d'expertises et de compétences

Forts de notre rayonnement mondial et de la diversité de nos activités à travers de multiples industries, nous avons consolidé une importante densité et diversité d'expertises et de compétences à l'échelle de l'organisation. Pour tirer parti de ce bagage de connaissances et ouvrir nos horizons, nous créons des synergies transversales entre nos équipes afin de favoriser les échanges entre experts de différents domaines et de contribuer à un enrichissement mutuel. C'est en bâtissant notre intelligence collective que nous sommes en mesure d'exploiter pleinement notre potentiel et de stimuler notre croissance à long terme.

Au sein de l'équipe horizontale en durabilité, à titre d'exemple, les leaders de nos différents groupes d'affaires apportent une expertise propre à leur domaine. L'équipe en durabilité peut ainsi tirer profit d'échanges fructueux pour explorer des solutions novatrices et mettre en œuvre des actions concrètes. Cette approche horizontale assure une vision globale, tout en laissant à chaque groupe la liberté nécessaire pour adapter ses engagements et ses actions aux réalités de son industrie et de ses marchés.

Cette philosophie de collaboration se retrouve également dans la manière dont l'Université Premier Tech a développé et structuré un programme de formation pour nos gestionnaires. Le programme de gestion, qui a vu le jour en 2015, vise à soutenir ces derniers dans le développement de compétences et dans l'acquisition de connaissances liées à leur rôle de gestion et de leader d'équipe. Au fil des modules de formation et de divers ateliers qui s'échelonnent sur près de deux ans, les gestionnaires de différents domaines ont l'occasion d'échanger sur leur réalité respective, de se partager leurs défis et de s'enrichir des meilleures pratiques au sein de l'entreprise. Ce programme donne aussi la chance aux gestionnaires d'établir des liens solides entre eux et d'élargir leur réseau. Des séances de coaching par les pairs sont également prévues une fois le programme complété afin de poursuivre les conversations au quotidien et de saisir des opportunités de collaboration.



Se doter d’une vision commune

En plus d’encourager les échanges de manière informelle au quotidien, Premier Tech s’assure de prévoir des moments au cours de l’année où les équipiers peuvent se réunir et approfondir leur compréhension des décisions stratégiques de l’entreprise. Ils peuvent ainsi mieux comprendre les orientations et garder le cap sur les objectifs.

Tous les ans, au mois de février, les leaders d’affaires de Premier Tech de partout dans le monde se rassemblent pour le Top Managers Meeting afin de se donner une perspective sur l’évolution des marchés et des industries dans lesquels l’entreprise évolue et d’échanger sur divers sujets d’intérêts communs. Cet événement est l’occasion pour ces leaders de connecter et de faire croître l’intelligence collective, tout en contribuant à bâtir une vision et une stratégie communes. Les leaders partagent ensuite les stratégies d’affaires avec leurs équipes afin qu’elles puissent, à leur tour, avoir un alignement clair sur les objectifs et ainsi mettre en place des plans d’action concrets.

Au printemps, c’est au tour de chaque groupe d’affaires de réunir ses équipes lors des Annuelles. Pendant ces événements, à la fois tenus dans différents ports d’attache et webdiffusés à travers le monde, nos leaders partagent des informations sur

différents sujets tels que le dernier exercice financier, la planification stratégique, les lancements de nouveaux produits et services ainsi que les projets de développement de marchés. Les équipiers participent aux échanges en posant ouvertement leurs questions au sujet de différentes initiatives en cours ou à venir. Il s’agit aussi d’une occasion unique pour souligner et célébrer nos succès collectifs et reconnaître l’engagement d’équipiers qui se sont démarqués au cours de la dernière année.

Et à l’automne, nous réunissons différentes équipes horizontales lors du PT Summit, un événement annuel visant à mettre en commun nos connaissances autour de diverses thématiques et à explorer de nouvelles possibilités de synergies et d’accélération de notre plan stratégique. Nous renforçons alors la collaboration horizontale entre gestionnaires et professionnels au sein des différentes équipes de Premier Tech et, conséquemment, nous arrimons nos pratiques et nous apprenons les uns des autres. De plus, une année sur deux, nos partenaires d’affaires de notre chaîne d’approvisionnement se joignent à l’événement afin que nos équipes puissent échanger et réfléchir avec ces derniers sur de multiples sujets. Nous tissons ainsi des liens solides donnant lieu à des solutions novatrices qui répondent aux besoins de l’industrie et créent de la valeur pour nos clients.

En plus de ces moments clés, d’autres moyens ont été mis en place pour nourrir nos discussions et nos échanges en continu et permettre aux équipiers de rester connectés et informés sur ce qui se passe chez Premier Tech. À travers divers balados et vidéos auxquels participent nos experts et nos leaders, par exemple, les équipiers peuvent en apprendre plus sur l’évolution de différents projets en cours ou encore sur certaines avancées technologiques en lien avec nos domaines d’expertise. Tous les équipiers sont également invités à prendre part aux échanges sur la durabilité par le biais d’un canal de discussion en ligne continu qui permet d’alimenter nos réflexions et de se donner une compréhension commune de ce qui se fait en la matière.

Améliorer la collaboration et la performance

Nous sommes convaincus que la cohésion au sein des équipes et entre les individus est la pierre angulaire pour assurer la pérennité de Premier Tech et atteindre nos objectifs stratégiques. Plusieurs moments sont d’ailleurs prévus au courant de l’année pour favoriser un échange continu entre les gestionnaires et les membres de leur équipe et ainsi s’assurer de demeurer alignés avec leurs objectifs d’affaires et d’accompagner le développement professionnel des équipiers.

Dans le cadre de l’Approche collaboration et performance, une rencontre en début de cycle annuel permet de discuter des ambitions individuelles, de la performance et du développement de l’équipier, en plus de fixer les objectifs pour la prochaine année. Les équipiers sont ensuite invités à deux rencontres informelles avec leur gestionnaire – les Walk and Talks. Ces rencontres peuvent prendre différentes formes, l’intention est de créer un environnement et un espace d’échange moins cadrés qui favorisent une communication ouverte. C’est l’occasion pour l’équipier de prendre un pas de recul par rapport aux projets en cours et d’énoncer ses principaux défis en lien avec ses objectifs annuels. Pour le gestionnaire, ces rencontres permettent de prendre le pouls et de s’assurer que l’équipier a toutes les ressources nécessaires pour accomplir ses objectifs et contribuer aux succès de l’équipe.



Le pouvoir des conversations



Sur la route de l'excellence

Pour nous, le sport est synonyme de collectivité. De concert avec les municipalités, les familles et les entraîneurs, nous nous engageons à outiller les jeunes athlètes dès le début de leur parcours. En appuyant la construction d'infrastructures sportives permanentes qui font rayonner des communautés toutes entières, nous souhaitons contribuer à promouvoir des habitudes pour une vie saine et active, tout en accompagnant le développement de la relève sportive.

Bien que la portée de notre implication se déploie à travers de nombreuses disciplines, le cyclisme occupe pour nous une place bien particulière. Symbole de travail d'équipe et d'une constante quête d'excellence, ce sport nous ressemble et nous rassemble. Voilà pourquoi nous nous engageons à construire des ponts entre tous les niveaux, soutenant les cyclistes à chaque étape, depuis les équipes de développement jusqu'au plus haut niveau de cyclisme sur route. Dans cette démarche, nous collaborons étroitement avec toutes les parties prenantes, bien conscients que pour avoir un impact, travailler en équipe est fondamental.



Une collaboration dynamique

Chez Israel – Premier Tech (IPT), chaque coup de pédale est porté par le savoir-faire d'une centaine d'experts dans leur domaine respectif. Sans leur dévouement, leur passion et leur éthique de travail, les coureurs professionnels d'IPT ne pourraient exprimer tout leur potentiel sur la scène internationale. Directeurs sportifs, entraîneurs, gestionnaires de performance, nutritionnistes, mécaniciens, médecins, physiothérapeutes, ostéopathes et soigneurs transforment leurs compétences individuelles en un effort collectif afin de soutenir le succès de l'équipe à travers les performances de ses cyclistes.

« Il peut n'y avoir qu'un seul vainqueur à la ligne d'arrivée, mais le cyclisme est incontestablement un sport d'équipe. Un coureur ne pourrait jamais triompher sans le soutien indéfectible de ses coéquipiers et des membres du personnel. »

— **Steve Bauer**, directeur sportif en chef d'IPT et premier Canadien à remporter une étape du Tour de France

Sur la route, chaque cycliste occupe un rôle précis. Le leader désigné pour une course spécifique vise la ligne d'arrivée, tandis que les coéquipiers maintiennent le rythme, protègent le leader, ravitaillent en eau et en nutrition, et poursuivent les cyclistes en échappée. Les sprinteurs, les grimpeurs, les spécialistes du contre-la-montre et les cyclistes polyvalents jouent tous un rôle crucial dans l'élaboration de la stratégie de course. Les capitaines – des cyclistes chevronnés – guident l'équipe à travers les étapes, tandis que les équipiers de tête positionnent les sprinteurs de façon stratégique.

Ensemble, ils forment un tout en parfaite synergie, où la contribution et l'expertise de chacun sont parties prenantes de la victoire.



« À chaque course, six à huit cyclistes travaillent ensemble pour soutenir un objectif commun. Ils sacrifient leurs propres chances de victoire afin de placer leur leader dans la meilleure position possible pour gagner. »

— **Steve Bauer**

Juillet 2023 – Tour de France, étape 9

Avec des ascensions particulièrement exigeantes, mais des points de vue à couper le souffle, la mythique étape du Puy-de-Dôme a fait son retour dans le Tour de France 2023 après une absence de 35 ans. Le 27 octobre 2022, lorsque le parcours du Tour 2023 a été dévoilé à Paris par ASO – l’organisateur de la course –, le cycliste Michael Woods a marqué cette date à son agenda. Il savait que cette neuvième étape était faite pour lui ! Guidé par une stratégie méticuleusement adaptée à la course, le cycliste canadien Guillaume Boivin a habilement soutenu Woods à travers le peloton, le protégeant de nombreuses attaques et préparant le terrain pour une finale mémorable.

Alors que le peloton approchait des quatre derniers kilomètres, le leader de la course conservait un avantage important, toujours en tête avec un peu plus de deux minutes d’avance. Comblant cet écart dans les derniers kilomètres, Woods a aperçu son dernier adversaire à 800 mètres de la ligne d’arrivée.



Sur la route de l'exploit



« Il y a toute une équipe de personnel – techniciens et professionnels de la santé –, tous œuvrant dans le but de remporter la victoire. Ce qui est frappant, c’est à quel point la confiance et le travail d’équipe sont essentiels pour renforcer la capacité d’une équipe à gagner et à se pousser mutuellement vers de nouveaux sommets. »

— **Jon Adams**, soigneur IPT

Entre la reconnaissance de Michael Woods envers son équipe pour les efforts déployés le jour de l’étape 9 et sa gratitude pour leur soutien au quotidien, il devient clair qu’un travail d’équipe efficace va bien au-delà de la course proprement dite. Il englobe une préparation et un soutien continu de la part de l’ensemble des membres de l’équipe, où chacun joue un rôle crucial dans la concrétisation d’une victoire. Chaque jour, cette préparation mobilise l’ensemble de l’équipe, du chef cuisinier aux mécaniciens. Chaque élément qui compose une victoire est l’objet d’une gestion minutieuse, de la nutrition jusqu’à la performance des vélos.

« Les directeurs sportifs m’ont aidé à garder la tête froide, le chef cuisinier de l’équipe m’a préparé de bons repas, le nutritionniste de l’équipe m’a bien conseillé, les mécaniciens se sont assurés que mon vélo était dans un état optimal, et Steve Bauer était derrière moi pour m’encourager. Tout cela fait une grande différence », dit **Michael Woods**.



Crédit photo: Sprint Cycling Agency

« Quand je l’ai vu, j’ai réalisé que j’étais capable de gagner. C’était un moment incroyable. »

— **Michael Woods**, cycliste IPT

À ce moment, la route s’élève abruptement pour atteindre 12 % de dénivelé. Woods s’engage alors dans une montée spectaculaire, puis dépasse le leader de la course pour franchir la ligne d’arrivée en solo. Bien que cette victoire soit le résultat d’une impressionnante démonstration de force individuelle, le travail d’équipe et la stratégie étaient au premier plan de cet exploit sportif.

« Mes coéquipiers, les directeurs sportifs et toute l’équipe ont joué un rôle essentiel. Leurs encouragements et leur attitude positive ont fait une énorme différence et m’ont poussé à donner le meilleur de moi-même. Cette victoire est non seulement le fruit d’un effort individuel, mais aussi celui d’une équipe, et gagner à leurs côtés était simplement parfait », souligne **Michael Woods**.



Crédit photo: Luca Bettini

L’ensemble de ces éléments s’harmonise dans une symphonie composée avec soin, et ce, bien avant le début de la course. La victoire de Woods est non seulement un témoignage de sa force individuelle, mais aussi une célébration de l’effort collectif soutenu qui l’a propulsé, lui et son équipe, vers la ligne d’arrivée.

« Je suis vraiment fier de cette victoire, c’est un moment décisif dans ma carrière », affirme **Michael Woods**.

Durabilité d'impact

Pleinement engagés envers la planète et l'humain pour un avenir prospère



Vers plus d'impact positif

Au cours des deux dernières années, Premier Tech a fait évoluer sa façon d'aborder la durabilité, passant d'une approche intuitive à une démarche intentionnelle et structurée. Dans le cadre de la planification stratégique VISION 2027, nous avons précisé nos intentions et clarifié notre ambition, soit celle de nous engager pleinement dans une durabilité d'impact. Cela a permis de mettre en œuvre des actions concrètes qui sont alignées sur une stratégie claire ainsi que sur des sphères et des champs d'impact ciblés. À partir de cette orientation stratégique, nos équipes sont désormais en mesure de contribuer efficacement aux objectifs de durabilité.

Horizontalité et collaboration

C'est en adoptant une structure de travail horizontale que nous avons créé, au sein de l'entreprise, un réseau actif et dynamique en durabilité qui favorise la communication, la collaboration et le suivi. C'est en échangeant nos idées, nos expériences et nos différentes perspectives que les réflexions se sont enrichies. La maturité de nos actions a également évolué cette année, avec la création d'outils de mesure qui permettent de mieux suivre leur progression. L'équipe horizontale a été responsable de leur mise en œuvre et du suivi au sein des différents groupes. Elle a aussi été un moteur pour renforcer notre alignement interne et gagner en agilité afin d'accélérer le déploiement de nouvelles stratégies.



Planète

L'action climatique est un défi collectif qui touche autant les entreprises que les individus et les communautés. Premier Tech suit donc une démarche de réduction de ses émissions de gaz à effet de serre (GES) afin de participer à l'effort mondial de limiter le réchauffement planétaire à 1,5 degré Celsius.

FY22 – FY23

Se doter d'une base solide

Avec l'ambition de contribuer à l'action climatique et d'établir une cible de réduction, nous souhaitons d'abord établir un portrait précis et global de l'ensemble de nos émissions de GES. C'est dans cet esprit que nous avons effectué notre premier inventaire mondial des portées 1, 2 et 3. Cet inventaire nous a permis de cibler les différentes sources d'émissions liées à nos activités et de relever les points nécessitant une amélioration. C'est sur la base de ces premières informations que nous avons pu nous pencher sur le développement d'une cible et d'un plan d'action pour la réduction de nos émissions de GES.

FY24

Définir notre ambition

L'année 2024 nous a permis d'établir les différents scénarios de réduction possibles pour chacun des groupes d'affaires et ainsi d'arriver à un objectif consolidé. À la lumière de ce travail, Premier Tech s'engage à réduire ses émissions des portées 1¹ et 2 de 42 % et celles de portée 3 de 25 %, et à consommer 90 % d'électricité renouvelable d'ici 2030, en comparaison à l'année de référence 2022. C'est dorénavant sur une base annuelle que nous mesurerons nos émissions.

FY25 – FY31

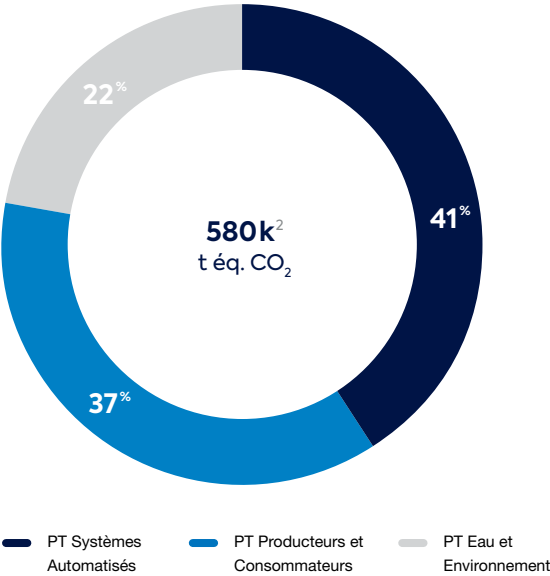
Accélérer

L'exercice financier 2025 a commencé avec le déploiement d'un outil numérique permettant d'effectuer des inventaires GES et de suivre les résultats de notre plan de réduction. Des initiatives de décarbonation sont déjà en cours et seront accentuées au fil des prochaines années de manière progressive. Afin d'accélérer leur déploiement, nous avons entamé une démarche visant à définir le pourcentage de nos investissements qui sera alloué à la décarbonation. En parallèle, nous avons identifié les grandes avancées technologiques requises pour l'atteinte de nos cibles afin de les intégrer à notre veille technologique et à nos activités d'Innovation, Recherche et Développement.

Se tourner vers l'avenir

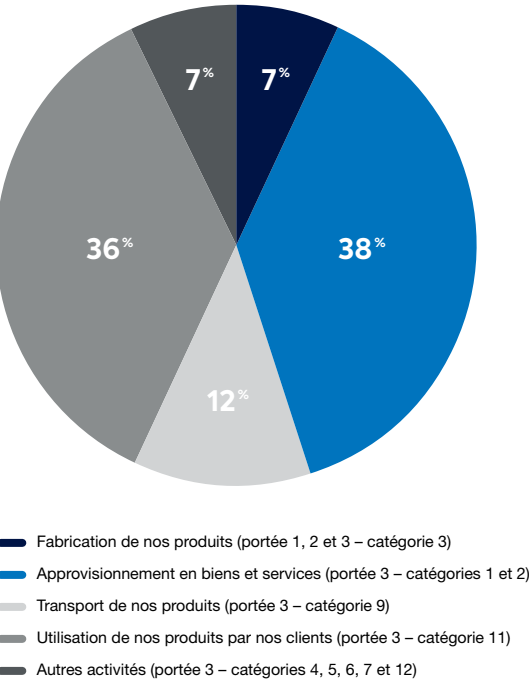
Nous sommes par ailleurs pleinement engagés à poursuivre nos efforts de réduction des GES au-delà de 2030. Notre intention est de continuer à nous développer de manière durable en mettant l'accent sur le développement d'offres d'impact, tout en minimisant l'empreinte de nos opérations.

Émission par groupe¹



¹ Excluant les émissions biogéniques liées à la gestion des tourbières
² Exprimé en milliers de tonnes d'équivalent CO₂

Source des émissions par opération¹



Changement et innovation en lien avec les flux de carbone liés aux terres

Bien que les cibles de réduction reconnues par la science – notamment celles du Science Based Target Initiative (SBTi) – existent depuis plusieurs années, elles ne tenaient pas compte des émissions biogéniques naturelles, soit les émissions liées à la terre. Le processus de définition et de calcul de cibles de réduction se concentrait sur les émissions fossiles liées aux procédés industriels, délaissant les émissions propres aux secteurs des terres, de la foresterie et de l'agriculture. L'absence d'une méthodologie de calcul précise et de modèles adaptés pour fixer des cibles rendait plus difficile, pour les entreprises de ces secteurs, une participation pertinente aux efforts de réduction. C'est en réponse aux limites des référentiels SBTi existants que la méthodologie de fixation de cibles Forest, Land and Agriculture (FLAG) a été développée au cours de la dernière année. La méthodologie de calcul de ces flux de GES a également été précisée par le biais d'une directive de l'organisme Greenhouse Gas Protocol, qui devrait être adoptée d'ici la fin de l'année 2024.

De plus, à la lumière de nouveaux résultats issus de recherches scientifiques universitaires, l'Association de tourbe de sphaigne canadienne (CSPMA) a entamé une étude afin de réévaluer les échanges de flux de GES dans les tourbières. De cette étude devrait naître une évolution importante du calculateur pour les émissions liées aux tourbières qui viendra améliorer sa pertinence et sa précision.

Nous participons proactivement aux avancées de ces diverses démarches et suivons leur évolution avec attention, en nous assurant qu'elles s'appliquent à notre industrie. Notre intention est de fixer une cible et d'établir des plans d'action pour nos activités liées à l'opération de nos tourbières, et ce, dès le prochain exercice financier. Nous continuons, en parallèle, nos efforts d'Innovation, Recherche et Développement, ainsi que nos collaborations avec l'industrie, afin d'améliorer nos pratiques de récolte et de restauration et d'identifier et perfectionner des matières complémentaires à la tourbe.

Intégrer la pensée cycle de vie pour prioriser nos actions

La pensée cycle de vie et l'écoconception ont été identifiées comme des axes d'impacts pour Premier Tech. Pour ce faire, nous avons mis en place des initiatives de structuration et de compréhension de la pensée cycle de vie, développé un index de maturité, afin de suivre et de mesurer notre progression, et travaillé avec des consultants externes afin de lancer une quantité importante de nouvelles analyses de cycle de vie (ACV). Cela nous permet de tirer des conclusions sur plusieurs de nos offres commerciales et de dégager des pistes pour des actions stratégiques.

Il a été décidé d'effectuer des ACV simplifiées en ciblant des produits qui représentent une portion importante de notre portfolio. Cette approche permet de tirer rapidement et efficacement des conclusions applicables à une grande proportion de nos ventes et offres commerciales. Ces ACV simplifiées permettent d'avoir une compréhension plus holistique de l'empreinte de nos produits et d'identifier des éléments qui autrement n'auraient pas fait l'objet d'un tel recul ni d'une analyse proactive. Le tout permettra aussi à nos équipes de prioriser des cibles d'amélioration et de collaboration avec nos partenaires pour nos approvisionnements de matières premières.



L'écoconception à travers nos groupes d'affaires

Trois membres de l'équipe horizontale nous expliquent de quelle manière l'écoconception a pris vie au sein de leur groupe respectif au cours de l'année.

Un processus d'écoconception déjà bien ancré

Premier Tech Eau et Environnement intègre l'écoconception dans son modèle d'affaires depuis de nombreuses années. En effet, des principes novateurs ont été au cœur des actions des équipes responsables des travaux de recherche et de développement qui ont donné naissance au biofiltre Ecoflo® à la fin des années 80. L'équipe a été précurseuse en intégrant des éléments de la pensée cycle de vie – longévité, compacité, réparabilité et fonctionnement gravitaire sans énergie. Des analyses de cycle de vie récentes sont venues confirmer la pertinence de ces procédés et ont amené la réflexion sur le biofiltre Ecoflo® encore plus loin.

Avec l'aide du Centre international de référence sur l'analyse du cycle de vie et la transition durable (CIRAIG), le groupe a effectué une quinzaine d'analyses de cycle de vie sur trois produits et plusieurs composantes dans trois régions différentes – en Pennsylvanie et en Iowa, aux États-Unis, et au Québec, au Canada. Ces ACV permettront de comparer différentes versions de ces produits afin d'identifier des éléments de conception qui pourraient contribuer à réduire leur empreinte.

« L'idée est de venir pleinement intégrer l'écoconception dans notre quotidien. On travaille en même temps à faire évoluer nos processus qui soutiennent le développement de nos produits en s'assurant d'y intégrer les notions d'écoconception », explique **Colin Côté**, designer industriel senior pour le groupe.



Des ACV express

Premier Tech Producteurs et Consommateurs a mis en mouvement ses premières actions en écoconception cette année. En plus de se familiariser avec les analyses de cycle de vie, l'équipe a créé une cellule responsable de l'intégration de ces pratiques dans leur processus d'Innovation, Recherche et Développement.

Afin de se doter rapidement d'une vue d'ensemble de ses offres commerciales, le groupe a mis en place deux stratégies. La première concernait les substrats de culture professionnels et s'est articulée en collaboration avec un partenaire externe. L'idée était de mener une ACV simplifiée sur différentes composantes des substrats afin d'agir comme aide décisionnelle. La deuxième stratégie a conduit à la mise en place d'un outil interne d'ACV express. Il s'agit d'une analyse sommaire permettant de brosser un portrait des éléments les plus pertinents à considérer sur les plans de l'empreinte environnementale et humaine. Cet outil permet au groupe de mieux évaluer l'impact de la vaste gamme de ses produits consommateurs et d'intégrer ces constats dans les feuilles de route de développement de produit.

« Les analyses de cycle de vie nous ont permis de cibler précisément les éléments sur lesquels nous devons travailler. Les choix stratégiques demeurent à déterminer, car nous sommes encore dans la phase d'analyse et de compréhension, mais c'est un processus d'amélioration continue », souligne **Sophie Deschênes**, directrice application pour le groupe.

Travailler là où ça compte

Pour Premier Tech Systèmes Automatisés, le défi est important, car ses plateformes technologiques et ses équipements sont très complexes et spécialisés. À la suite d'une première analyse du cycle de vie, il a été compris que l'utilisation chez le client représente la phase avec la plus grande empreinte du cycle de vie, tout comme l'avait démontré l'inventaire GES du groupe.

« Contrairement à ce que l'on pensait, l'acier entrant dans la fabrication des équipements ne représente qu'une très petite portion de l'impact sur l'ensemble de leur cycle de vie. Avant l'ACV, les pistes d'amélioration tournaient beaucoup autour de la réduction de la quantité d'acier utilisée », explique **Alexis Darisse**, gestionnaire en innovation pour le groupe.

La réalisation d'un premier ACV a donc permis d'orienter les efforts là où ils ont le plus de valeur par rapport à ce qui est requis. À titre d'exemple, sur l'ensemble du cycle de vie d'un équipement, l'énergie consommée par celui-ci tout au long de ses 15 à 20 années de vie utile a un impact plus grand que l'ensemble des activités reliées à sa fabrication.

Survol d'actions déployées cette année

Notre engagement à réduire notre empreinte – dans le cadre de l'amélioration continue de nos pratiques de production et d'affaires –, tant au niveau des émissions de GES que de la gestion des matières premières et résiduelles, a généré une mobilisation et une sensibilisation collective envers l'écoresponsabilité. Tout au long de l'année, nous avons assisté à la concrétisation de nombreuses initiatives dans plusieurs de nos ports d'attache.

Pratiques écoresponsables lors d'événements Premier Tech

Les festivités du 100^e anniversaire au Campus Premier Tech de Rivière-du-Loup ont été une excellente occasion pour concrétiser notre engagement en matière de pratiques écoresponsables. Une attention particulière a été apportée à la réduction des déchets à la source et de l'utilisation de plastiques à usage unique. Nous avons donc privilégié l'utilisation de contenants alimentaires réutilisables, recyclables ou compostables. Des espaces dédiés au recyclage et au compostage étaient également disposés à plusieurs endroits sur le site. De plus, pour éviter le gaspillage alimentaire, les surplus ont été redistribués à des organismes locaux en sécurité alimentaire. Enfin, tous les déplacements ont été compensés, avec le soutien de Desjardins, par l'achat de crédits carbone éducatifs qui ont servi à financer une initiative de sensibilisation aux changements climatiques de l'organisme Carbone Scol'ERE pour les étudiants québécois d'âge primaire et secondaire.



Un projet pilote de circularité des plastiques PT Producteurs et Consommateurs

Un projet pilote axé sur le recyclage du plastique a été mis de l'avant en partenariat avec Modix Plastique, un recycleur et fabricant de résines post-consommation (PCR) de haute qualité, et PolyExpert, un fabricant de films de polyéthylène. Ce projet pilote vise à créer une boucle d'économie circulaire en trois étapes : la récupération des sacs des emballages de type *mega bales* servant aux déplacements intersites, leur transformation en résine post-consommation, puis leur intégration dans un film de plastique utilisé pour fabriquer de nouveaux sacs de substrats de culture. Ce projet pilote a permis à l'usine de Rivière-du-Loup de recycler plus de 45 tonnes de plastique cette année.

Réduction énergétique

PT Eau et Environnement

Afin d'améliorer l'efficacité énergétique et la fiabilité des équipements de génération d'air comprimé du port d'attache de Châteauneuf-d'Ille-et-Vilaine, en France, trois compresseurs d'air qui étaient en fin de vie ont été remplacés par deux compresseurs à vitesse variable (VSD) 15 kW, et un compresseur à piston 5,5 kW. Le remplacement de ceux-ci a permis de réaliser des économies d'énergie importantes, soit de 50 %, et d'optimiser notre production.

Actions d'impact en IR&D

PT Eau et Environnement

Afin d'accompagner les partenaires de services pour l'entretien de systèmes d'assainissement des eaux usées et de répondre aux défis qu'ils rencontrent – soit une forte croissance de ces activités, combinée à la pénurie de main-d'œuvre du marché nord-américain –, l'équipe Innovation, Recherche et Développement (IR&D) s'est mobilisée pour trouver des solutions. En analysant l'offre de services, elle a remarqué qu'il y avait un gaspillage énergétique associé aux équipements standards de l'industrie – le camion aspirateur. Une solution novatrice au problème a donc été trouvée grâce à l'intégration d'une nouvelle méthode d'aspiration avec un compresseur à air. Cette solution compacte se transporte facilement, est plus efficace, représente une économie substantielle de coût pour nos partenaires de services et optimise leurs opérations. De plus, elle réduit de manière considérable l'empreinte environnementale des opérations de service avec une baisse d'environ 32 % de la consommation de diesel.



Introduction de matières plastiques recyclées

PT Eau et Environnement

Une des pratiques de production écoresponsable développée par le groupe d'affaires est l'introduction de matières plastiques recyclées (MPR) dans ses produits. Cet engagement à réduire l'utilisation de résines vierges et à proposer des produits plus respectueux de l'environnement prend deux formes : l'introduction du polyéthylène recyclé dans les produits rotomoulés et l'achat de pièces plastiques qui sont fabriquées à partir de plastiques recyclés. Ainsi, tous les tubes de PVC utilisés sur nos solutions sont désormais en PVC recyclé. En 2023, notre unité d'affaires française a obtenu le label MORE – Mobiliser pour Recycler – de Polyvia, l'Union des transformateurs de polymères. Ce label tient compte de l'intégration de MPR issues de déchets post-consommation ainsi que des MPR post-industrielles, et témoigne des bonnes pratiques mises en place en ce sens.



Intégration de pratiques de production et d'affaires écoresponsables

PT Systèmes Automatisés

Cette année, le groupe d'affaires a intégré un nouveau volet à son processus bien établi de gestion active. Prenant la forme de rencontres hebdomadaires, cette approche de gestion active vise à discuter de divers sujets, tels que la santé et la sécurité, l'amélioration de la productivité ou tout autre élément d'amélioration identifié par les équipes des usines. Dorénavant, les initiatives environnementales font partie intégrante de ces rencontres, ce qui donne la chance à chacun de proposer des améliorations en lien avec l'environnement.

Humain

Chez Premier Tech, nous croyons au potentiel humain. Depuis toujours, cet aspect, jumelé au travail d'équipe, est d'ailleurs au cœur de nos Valeurs d'entreprise. C'est donc dans cet esprit et suivant le déploiement de notre plan stratégique VISION 2017 que nous avons, en 2015, créé notre propre centre de formation, l'Université Premier Tech (UPT). Nous avons doté celle-ci d'une équipe entièrement dédiée au développement et à la formation de nos équipiers. Dans le cadre de la VISION 2027, nous avons voulu donner encore plus d'amplitude et d'alignement à notre engagement envers le développement des équipiers. Nous avons ainsi travaillé à élaborer une stratégie sur trois ans qui tient compte aussi bien des ambitions de Premier Tech que des aspirations de nos équipiers.

« Nous avons rassemblé les éléments clés issus de la VISION 2027 et considéré une multitude de perspectives par le biais d'échanges avec nos équipes. Ainsi, nous avons analysé les discussions provenant de la plateforme collaborative en ligne utilisée pour la planification stratégique et avons recueilli les réponses de près de 900 équipiers dans le cadre d'un sondage portant sur le développement et la formation. Le sondage annuel était également l'occasion de consulter nos équipiers à travers le monde sur divers aspects, dont leur mieux-être au travail », mentionne **Sylvie Massé**, vice-présidente développement organisationnel.

Ces échanges ont enrichi notre réflexion et permis de peaufiner notre stratégie développement équipier sur l'horizon 2025. C'est sur cette base solide et autour de quatre axes principaux que nous avons articulé cette stratégie.

La visibilité de nos talents est essentielle puisqu'elle nous donne une vue d'ensemble sur le potentiel de nos équipiers et la diversité de leurs talents. Cela assure aussi l'adéquation entre nos orientations stratégiques et les connaissances et compétences nécessaires à leur réalisation.

La gestion de la connaissance est primordiale dans une entreprise avec des métiers aussi variés et spécialisés que les nôtres. Nous avons mis en place des initiatives afin d'identifier plus facilement les connaissances au cœur de nos métiers et, surtout, d'en assurer le transfert vers la relève pour les sécuriser et les pérenniser.

Les opportunités de carrière doivent être visibles. C'est en accompagnant nos équipiers dans une meilleure définition et compréhension de leurs aspirations professionnelles, et en leur offrant une visibilité sur les opportunités de carrière et de développement chez Premier Tech que nous les aiderons à se positionner plus harmonieusement sur leur « X ».

La responsabilisation de l'équipier est un élément auquel nous donnons une grande importance. Chacun se doit d'être proactif dans son propre développement professionnel. Pour favoriser cette autonomie, Premier Tech entend fournir à chacun une vue d'ensemble sur l'écosystème d'apprentissage, les outils et les ressources disponibles. Il appartient ensuite à chaque équipier de saisir les opportunités qui correspondent à ses aspirations, tout en étant en adéquation avec les objectifs stratégiques de l'entreprise.

Stratégie développement équipier



« Chacun de ces axes a été identifié comme particulièrement porteur et est soutenu par des plans d'action internes déployés cette année ou prévus pour la prochaine. Nous avons confiance que cette stratégie contribuera à soutenir la croissance et les ambitions de l'entreprise, tout en répondant aux besoins d'épanouissement professionnel des membres de la grande Équipe Premier Tech. »

— Sylvie Massé

Lancement de formations internes sur la durabilité

Cette année, Premier Tech a enrichi l'offre de la plateforme numérique de UPT en introduisant deux nouvelles formations dédiées à la durabilité, intitulées « Durabilité » et « Planète ». Deux autres formations, « Humain » et « Prospérité », seront lancées prochainement. La formation Durabilité donne un aperçu des différentes sphères de la durabilité chez Premier Tech et présente nos principaux champs d'impact. La formation Planète se concentre sur des enjeux environnementaux précis tels que les gaz à effet de serre, l'écoconception et la gestion des matières résiduelles. Conçus pour renforcer la compréhension, stimuler l'engagement de nos équipes et établir un langage commun autour de la durabilité, ces modules sont proposés dans un format à la fois interactif et instructif.



Un déploiement mondial de nos pratiques en santé et mieux-être

La santé et le mieux-être des équipiers sont au cœur des démarches à dimension humaine de Premier Tech. Nous nous assurons d’accompagner le tout par des stratégies et des plans d’action dynamiques donnant accès à des ressources et des outils qui répondent aux besoins de l’ensemble des équipiers.

L’importance d’être à l’écoute

Considérant l’étendue de son écosystème, il était essentiel pour Premier Tech de créer un outil efficace pour entendre un maximum de voix et rester connectée avec ses équipes. Ainsi, chaque année, les équipiers ont la possibilité d’exprimer leur opinion sur une multitude de sujets lors du Sondage Expérience équipier. Celui-ci génère une boucle de rétroaction remarquable de laquelle ressortent les commentaires et les impressions des équipiers sur le développement professionnel, la reconnaissance, l’équilibre travail-vie personnelle, la collaboration et la mobilisation. L’analyse des informations et des commentaires recueillis guide ensuite les actions de Premier Tech, tout en tenant compte des besoins des équipiers et des différentes réalités locales.

En 2023, le sondage, disponible en dix langues, a été réalisé dans 25 pays et 60 ports d’attache. Ce sont près de 3 500 équipiers qui y ont répondu, soit un taux de participation de 85 %. Un des éléments centraux de cet exercice est de donner l’occasion aux gestionnaires d’échanger avec leur équipe sur les opportunités d’amélioration et de mettre en place des actions concrètes qui ont un impact direct dans leur quotidien.

Au cœur de l’Expérience équipier

Depuis près de 30 ans, Premier Tech assure la présence d’un médecin au Campus Premier Tech de Rivière-du-Loup afin d’offrir des services médicaux rapides et personnalisés aux équipiers de son Siège mondial. L’offre s’est élargie au fil des ans, allant des examens médicaux de base aux cliniques annuelles de vaccination. Dans les dernières années, Premier Tech a étendu ces services à l’ensemble des équipiers à l’international. Ainsi, ceux-ci et les membres de leur famille immédiate ont désormais accès en tout temps et en tout lieu à de la télémédecine. Ils bénéficient d’un accès gratuit, par vidéo ou par téléphone, à une équipe médicale multidisciplinaire qui assure une prise en charge rapide pour une grande variété de besoins en santé ainsi que des suivis personnalisés après chaque consultation.

En complémentarité à cette offre, Premier Tech a déployé un Programme d’aide aux équipiers et à la famille (PAEF) qui couvre plusieurs facettes du mieux-être telles que la santé mentale, le travail et le bien-être financier et juridique.



Le modèle SAFE, un outil sur mesure pour la gestion de la SST

La santé et la sécurité au travail (SST) est au cœur des pratiques de Premier Tech. Cette année, nous avons décidé d’aller encore plus loin en développant des outils afin d’assurer une plus grande autonomie de nos équipes. C’est en nous appuyant sur les meilleures façons de faire de l’industrie, en nous inspirant les uns des autres et en déterminant les meilleures pratiques internes que nous avons développé le modèle de santé et sécurité SAFE, parfaitement adapté à la réalité de l’entreprise. Ce dernier vise à répondre aux besoins de chaque équipe, ce qui facilite l’élaboration de plans d’action ciblés et l’établissement d’indicateurs de performance personnalisés pour chaque port d’attache.

Ateliers de mobilisation

Afin de favoriser l’engagement et d’assurer la mise en place efficace des plans d’action sur le terrain, nous avons réalisé de nombreux ateliers de mobilisation. Ces ateliers sont organisés en deux formats distincts : l’un est destiné aux équipes de leadership des groupes ou des unités d’affaires, et l’autre, à celles de gestion de chaque port d’attache et leurs équipes. Leur objectif commun est de rassembler les participants autour de discussions approfondies sur les manières d’améliorer positivement la santé et la sécurité au travail et de déterminer le rôle que chacun doit y jouer. Chaque atelier mène à l’élaboration d’un plan d’action, suivie de la définition de priorités qui seront intégrées au plan d’action SST global. Ces ateliers seront reconduits tous les deux ans afin de suivre les progrès et d’assurer l’amélioration continue de la performance en SST chez Premier Tech.

« Les ateliers de mobilisation m’ont donné une meilleure idée d’où l’équipe est rendue en matière de santé et sécurité. L’atelier permet également de solidifier les connaissances du groupe sur le sujet et de transformer ces échanges en actions concrètes rapidement. Dans notre cas, cela a mené à la planification de formations spécifiques pour nos travaux journaliers. »

— **Simon Dubé-Morin**, électricien industriel, Opérations et Maintenance, Rivière-du-Loup

« L’atelier de mobilisation nous a permis de rassembler des équipiers de différentes équipes – qu’ils fassent partie des équipes de leadership, de l’équipe de gestion, du comité paritaire ou des équipes de production. Les échanges étaient ouverts et les discussions constructives. Cela a favorisé une compréhension commune faisant en sorte que nous avons quitté l’atelier tous à la même page. Nous avons en main les éléments nécessaires pour la mise en œuvre rapide d’actions ciblées qui donneront lieu à des résultats tangibles sur les opportunités que nous avons identifiées. »

— **Steve Pelletier**, directeur production – intégration, Premier Tech Systèmes Automatisés, Rivière-du-Loup



Noués avec les communautés

Pour Premier Tech, être engagée dans les communautés où elle est présente signifie d’identifier des opportunités et des manières concrètes de redonner afin d’avoir un réel impact. C’est la raison pour laquelle nous nous impliquons et nous contribuons positivement au dynamisme des milieux en soutenant des initiatives en santé, en sport et en éducation – des domaines qui résonnent avec qui nous sommes. Afin d’étendre la portée de son impact, Premier Tech met aussi en place des initiatives pour permettre aux équipiers de se mobiliser et de vivre l’expérience du don à leur tour. En favorisant une culture d’entraide et en donnant avec les équipiers à des causes qui leur sont chères, nous participons ensemble à la vitalité sociale et économique des milieux.

C’est pourquoi Premier Tech s’est associée à Nooé, un organisme à but non lucratif québécois dont la mission consiste à augmenter le don moyen au Québec en encourageant les entreprises et leurs équipes à redonner à des causes qui leur tiennent à cœur. Les dons sont envoyés par le biais d’une plateforme mobile gratuite et facile d’utilisation qui a été développée par Premier Tech Digital – Mirego et qui propose une sélection de plus de 3 000 organismes québécois enregistrés. Pour Nooé, les entreprises ont un rôle important à jouer dans nos milieux.

« Nous avons un beau filet social au Québec et nous souhaitons le soutenir, tout en permettant aux gens de ressentir cette émotion de fierté vécue lorsqu’on donne en équipe. Je vois Nooé comme une courroie de transmission entre une entreprise et des organismes pour rendre le don plus accessible. En invitant les membres de leurs équipes à se mobiliser, les entreprises peuvent avoir un réel impact sur les organismes présents au Québec, mais surtout sur ceux qui en bénéficient, et donc sur toute notre communauté. »

— Florence Petit-Gagnon,
co-fondatrice de Nooé

Des campagnes de dons mobilisatrices

Ce partenariat avec Nooé s’est fait naturellement dès l’idée du projet par ses fondateurs. Il est important pour Premier Tech de soutenir des projets porteurs et rassembleurs dont la mission va de pair avec sa promesse de faire la différence. Les équipiers ont d’ailleurs pu découvrir Nooé à l’occasion de la Guignolée Premier Tech 2023, une tradition du temps des fêtes qui a pris de l’ampleur depuis ses débuts en 1997. En décembre dernier, les équipiers des différents ports d’attache au Québec ont été invités à donner aux familles et aux individus en situation d’insécurité alimentaire. En se connectant sur la plateforme Nooé, ils ont pu faire preuve de générosité et même voir évoluer en temps réel les montants donnés aux organismes sélectionnés. Au total, ce sont près de 30 000 \$ qui ont été amassés pour venir en aide aux personnes dans le besoin.

En mai dernier, afin d’encourager les équipiers à donner à des causes de leur choix et de les aider à générer un impact positif dans leur milieu, Premier Tech a lancé le mouvement « PT se noue à ta cause ». Dans le cadre de cette initiative qui reviendra annuellement, les équipiers à travers le Québec ont été invités à faire un don à des organismes québécois enregistrés sur la plateforme Nooé et Premier Tech les a accompagnés en bonifiant leur don.

Au total, ce sont près de 55 organismes répartis dans 10 régions du Québec et œuvrant dans plus de 15 domaines d’intervention – dont la santé; l’enfance, la jeunesse et la famille; la santé mentale et les dépendances; le développement international ainsi que l’environnement – qui ont pu compter sur la générosité des équipiers et de Premier Tech lors de cette première campagne de dons.





Prospérité

Par les industries dans lesquelles nous opérons, nous avons le potentiel de développer des produits et des services qui génèrent un impact positif et qui contribuent à résoudre de réels enjeux environnementaux et sociaux.

Nous avons donc déterminé ce que signifie réellement une offre d’impact pour nous et avons élaboré des critères précis de qualification. Ils nous permettent non seulement de mesurer plus efficacement l’impact positif de nos offres commerciales, mais aussi de préciser et d’évaluer celles que nous souhaitons développer. Nous nous assurons ainsi de communiquer de manière transparente les effets positifs de nos offres commerciales et modèles d’affaires d’impact.

Nous présentons ici nos trois critères ainsi que leur application à l’une de nos offres d’impact, les ingrédients actifs naturels de la gamme AGTIV®.

1

L'offre répond à un enjeu social ou environnemental de manière précise et matérielle

Critère

Nous évaluons la finalité d'un produit afin de déterminer s'il répond à un enjeu environnemental ou social connu et documenté. Pour ce faire, nous nous reportons au cadre international établi : les Objectifs de développement durable de l'ONU (ODD). Pour nos indicateurs de performance, nous nous inspirons du standard IRIS+, un outil de mesure d'impacts positifs spécifiquement développé pour les entreprises.

Notre offre

2

FAIM «ZÉRO»

Nos ingrédients actifs de la gamme AGTIV® permettent de contribuer à certaines des cibles de l'objectif numéro 2 visant des pratiques d'agriculture durable. Plus précisément, ces pratiques visent à assurer la viabilité des systèmes de production alimentaire et la mise en œuvre des pratiques agricoles résilientes qui permettent d'accroître la productivité, renforcent les capacités d'adaptation aux changements climatiques et améliorent progressivement la qualité des terres et des sols.

13

MESURES RELATIVES À LA LUTTE CONTRE LES CHANGEMENTS CLIMATIQUES

Certains de nos ingrédients actifs permettent également l'optimisation de l'utilisation des fertilisants, ce qui réduit les émissions de GES liées à leur fabrication ainsi que les impacts de leur utilisation. L'amélioration des rendements favorise également une optimisation de l'ensemble des ressources utilisées pour la production agricole.

Les ingrédients actifs naturels – les mycorhizes, les rhizobiums, les Bacillus et Serendipita – de notre gamme de produits AGTIV® répondent ainsi à certains enjeux environnementaux de manière spécifique et matérielle en augmentant la productivité des cultures, en renforçant leur résistance à la sécheresse et en améliorant la santé et la stabilité des sols.



2

L'offre représente une portion intégrée et pérenne

Critère

Nous évaluons la portée du produit ou du service pour déterminer s'il est solidement ancré dans l'offre commerciale de nos groupes d'affaires. L'objectif est de sélectionner des offres et modèles qui génèrent un impact positif de manière pérenne.

Notre offre

Cela fait 40 ans que Premier Tech développe des solutions novatrices en utilisant le potentiel des microorganismes. La recherche et le développement ont commencé dès 1983 avec l'idée de développer une nouvelle génération de substrats de culture. Cet engagement en innovation biotechnologique – avec des ingrédients actifs naturels – se poursuit encore aujourd'hui, animé par la volonté de ramener la vie dans les sols. Grâce à ces efforts soutenus et à plus de 75 millions de dollars en investissements, Premier Tech a non seulement diversifié ses ingrédients actifs naturels, mais a aussi acquis une autonomie dans leur production. Elle se positionne ainsi comme la seule entreprise en mesure de produire des mycorhizes à une telle échelle.

3

L'offre est vérifiable et quantifiable

Critère

Nous nous assurons que l'impact positif de notre offre est quantifiable et vérifiable. Nous souhaitons pouvoir démontrer, toute proportion gardée et preuve à l'appui, de quelle manière nos produits et nos services ont un impact positif sur l'environnement ou répondent à un enjeu social. C'est dans un souci de transparence que nous voulons être en mesure de fournir des preuves fiables et détaillées à toutes nos parties prenantes.

Notre offre

De nombreuses études ont démontré l'impact positif de nos ingrédients actifs. Nous avons mené des essais sur le terrain avec des partenaires afin de mesurer et de démontrer les gains de rendement. Nous avons également collaboré directement avec des agriculteurs, dans leurs champs, afin de comprendre leur réalité et leur permettre de mesurer leur rendement. Dans la prochaine année, nous souhaitons poursuivre avec de nouvelles études afin d'évaluer d'autres avantages tels que la captation supplémentaire de carbone ou la réduction de l'utilisation d'engrais. Nos initiatives se font en partenariat avec les intervenants du milieu agricole – gouvernements, scientifiques, agronomes, détaillants agricoles, organismes de certification – afin de confirmer la validité de nos données.

Nourrir, protéger et améliorer notre monde

En nous appuyant sur la forte synergie générée par nos connaissances, nos compétences et nos ressources, nous cherchons constamment de nouvelles façons de créer de la valeur pour nos clients, tout en ayant un impact positif sur la planète et l’humain.

Protéger les cours d’eau

Cette année, nous avons déployé des efforts considérables afin d’élaborer les meilleurs critères de qualification et de les appliquer à nos différentes offres d’impact existantes. La gamme de produits AGTIV® est un exemple intéressant de telles offres d’impact, mais nous avons également revu et documenté notre gamme d’offres commercialisées sous la marque Ecoflo® – des systèmes d’assainissement des eaux usées décentralisés dont les qualités épuratoires surpassent les exigences du marché –, et notre offre en récupération d’eau de pluie Rewatec® qui aide à protéger et à optimiser l’utilisation des ressources en eau.

Biotechnologie en ingrédients actifs naturels

Au cours de la prochaine année, nous prévoyons étendre nos études quant à notre offre en matière d’ingrédients actifs naturels en biostimulation et biocontrôle. Considérant que les recherches scientifiques se concentrent principalement sur l’agriculture, il est essentiel que nous quantifions et documentions les effets bénéfiques de ces ingrédients dans le domaine de l’horticulture. À cette fin, nous collaborerons avec des partenaires de recherche externes et les résultats permettront de communiquer avec plus de précision l’impact de nos produits utilisés pour l’horticulture.

Améliorer la santé et le bien-être

Chez Premier Tech Sciences de la Vie, le potentiel de déployer des offres commerciales d’impact est immense et nos équipes travaillent activement à en développer dans le domaine de l’alimentation avec des produits de nutrition innovants qui visent à améliorer la santé et le bien-être des êtres humains et des animaux.



Créer des synergies et allier nos expertises pour avoir un plus grand impact

Les défis sociétaux auxquels nous faisons face nécessitent souvent une action commune. Nous sommes convaincus que notre impact positif est décuplé en travaillant en partenariat sur des enjeux spécifiques à nos industries et liés à la durabilité.

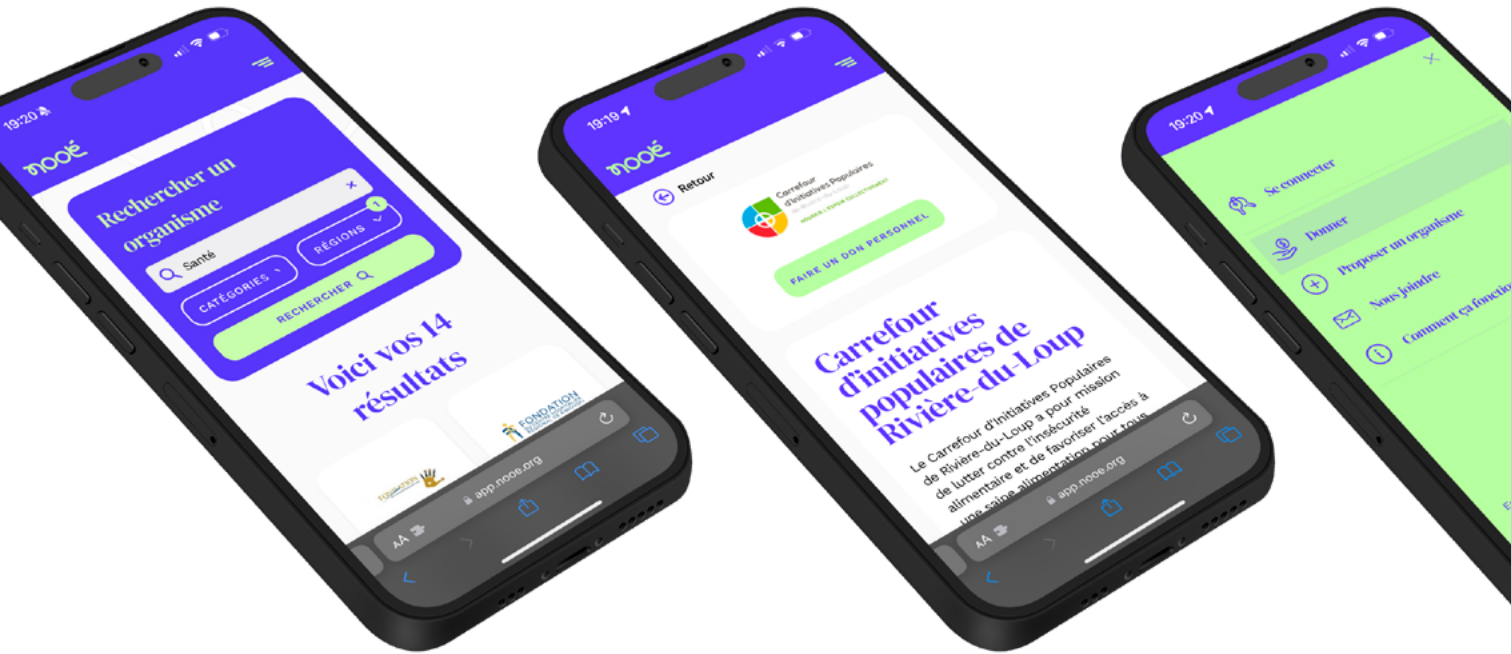
Nooé, un partenariat pour faciliter la culture du don

Premier Tech et Mirego, de notre groupe d'affaires Premier Tech Digital, ont bâti un partenariat d'impact avec la fondation Nooé. Dans le cadre de ce partenariat, Mirego a utilisé son expertise dans le développement d'applications numériques mobiles au profit d'un enjeu social important : rapprocher le citoyen de l'acte de donner et permettre un arrimage entre une entreprise et son personnel pour donner conjointement à la cause choisie par chaque individu.

L'organisme à but non lucratif québécois Nooé a voulu développer une plateforme numérique entièrement gratuite qui encourage le don et facilite la découverte de plus de 3 000 organismes à travers la province.

Sa mission principale est d'augmenter le don annuel moyen au Québec et de rehausser la place de la philanthropie dans la province.

C'est en unissant nos forces que nous aspirons à engendrer un véritable mouvement de générosité et à exercer un impact social durable.



HIFA, un partenariat solide pour l'innovation et la formation

Premier Tech a été l'un des idéateurs des Halles d'innovation et de formation avancée (HIFA) avec le Centre d'entrepreneuriat et d'essaimage de l'Université du Québec à Chicoutimi (CEE-UQAC), et fait partie des membres fondateurs de HIFA aux côtés du Fonds de solidarité FTQ, de Desjardins Capital et de Cascades.

HIFA est un organisme sans but lucratif dont la mission est d'accompagner les entreprises manufacturières québécoises dans l'amélioration de leur efficacité et productivité – grâce à l'automatisation et la robotisation de leurs activités – et d'accélérer leur transformation numérique en les soutenant à chacune des étapes de ces projets qui requiert innovation et formation du personnel, autant dans les usines que dans les bureaux.

Premier Tech a donc mis son expertise en automatisation et en intelligence manufacturière au profit de ce centre d'innovation avec la volonté de soutenir plus largement les entreprises manufacturières du Québec qu'elle le ferait par son propre écosystème de sous-traitants et de fournisseurs. Il était donc

naturel pour Premier Tech d'appuyer HIFA dans sa volonté d'offrir de la formation de personnel et d'accompagner l'humain dans l'amélioration de l'efficacité opérationnelle des entreprises.

Alors que juin 2024 marque l'inauguration de HIFA, un premier projet a déjà été octroyé par la Commission des partenaires du marché du travail (CPMT). Ce projet a pour objectif de développer un modèle de formation appliqué à l'environnement manufacturier ayant comme priorité les travailleurs en usine. La formation vise à accompagner les entreprises manufacturières du Québec, de même que leur personnel, dans l'accélération de leur automatisation et dans leur transformation numérique.



Équipe Leadership



De gauche à droite

Bernard Bélanger
Président du conseil

André Noreau
Président et chef de la direction
Premier Tech Systèmes Automatisés

Germain Ouellet
Vice-président principal
Secrétaire corporatif

Yves Goudreau
Vice-président principal
Développement corporatif

Martin Noël
Vice-président principal
Chef de la direction financière

Pierre Talbot
Vice-président principal
Innovation

Nadine Leclerc
Vice-présidente
Marketing et marques

Martin Pelletier
Président
Premier Tech Producteurs
et Consommateurs

De gauche à droite

Henri Ouellet
Président
Premier Tech Eau et Environnement

Albert Dang-Vu
Président
Premier Tech Digital

Yvan Pelletier
Vice-président principal
Développement organisationnel

Michel Noreau
Vice-président principal
Excellence opérationnelle et immobilier

Jean Bélanger
Président
Chef de la direction

Wilhelm Bielert
Vice-président principal
Chef des technologies de l'information

Jean-Pierre Bérubé
Vice-président principal
Projets spéciaux

Conseil d'administration

De gauche à droite

Bernard Bélanger ▲
Président du conseil
Premier Tech

Anne Darche ▲
Administratrice de sociétés

Germain Ouellet
Vice-président principal
Secrétaire corporatif
Premier Tech

Hon. Martin Cauchon ▲■
C.P., LL.M., IAS.A, Ad.E.
Avocat-conseil
DS Avocats Canada S.E.N.C.R.L.

*Président du comité des
ressources humaines*

Jean Bélanger
Président
Chef de la direction
Premier Tech

Pierre Alary ■
Administrateur de sociétés

*Président du comité d'audit
et de gouvernance d'entreprise*

Jean-Yves Leblanc ■
Administrateur de sociétés

Administrateur principal indépendant

Louis Hébert ▲
Professeur de stratégie
HEC Montréal

Administrateur de sociétés



▲ Membre du comité des ressources humaines
■ Membre du comité d'audit et de gouvernance d'entreprise

Revue financière

Sommaire

Revue financière

- 96** L'exercice 2024 en un coup d'œil
- 98** Énoncés prospectifs
- 99** Facteurs externes à prendre en considération
- 100** Résultats d'exploitation
- 110** Financement et perspectives
- 116** Principaux partenaires financiers
- 117** Auditeurs

L'exercice 2024 en un coup d'œil

Bien que Premier Tech fasse régulièrement des acquisitions d'entreprises, notre croissance des cinq dernières années, de même que celle des trois dernières décennies, a reposé principalement sur la vente de nos propres produits et services et sur nos investissements soutenus dans nos marques ainsi qu'en Innovation, Recherche et Développement. Les acquisitions d'entreprises alimentent bien entendu notre croissance, tout en agissant comme des accélérateurs de notre croissance organique.

Au cours de la dernière année, nous avons connu une légère décroissance de notre chiffre d'affaires de 5 M\$, soit de -0,4 %, alors que le volume d'affaires a diminué dans nos groupes Producteurs et Consommateurs ainsi qu'Eau et Environnement ; baisse qui n'a pas été entièrement compensée par la croissance réalisée par les groupes Systèmes Automatisés et Digital.

Au cours des cinq dernières années, le BAIIA d'exploitation, indicateur de notre performance et de notre aptitude à générer de la croissance profitable, a connu une croissance de 19,2 % alors que notre chiffre d'affaires a connu une croissance de 26 %. Cette performance témoigne des efforts soutenus et des investissements réalisés au fil des années.

Cette année a été notamment marquée par le poids de l'augmentation importante des taux d'intérêt survenue à compter de l'été 2022 qui a impliqué une volatilité économique différente dans chacun de nos secteurs d'affaires. Une seconde année comportant un printemps froid et pluvieux a marqué le début de l'exercice 2024, lequel a été suivi par un second été où la température a aussi été défavorable, ce qui a eu un fort impact négatif sur les volumes de ventes et nos structures de coûts.

Dans ce contexte économique et météorologique particulier, nous avons effectué une gestion prudente de notre production afin de permettre la réduction des inventaires de produits finis et de matières premières accumulés au sortir de la COVID et résultant :

- de la mise à contribution de notre capacité financière afin de disposer des composantes et des produits ayant permis de satisfaire nos clients dans chacun de nos secteurs d'affaires dans le contexte des difficultés rencontrées dans les chaînes d'approvisionnement
- des inventaires excédentaires en fin de saison au printemps 2023 dans notre secteur Producteurs et Consommateurs.

Cette gestion prudente de notre production a entraîné une augmentation conséquente de nos coûts unitaires de production puisque nos frais de structure ont été absorbés par un volume de production beaucoup moins élevé qu'à l'habitude, tout comme ce fut le cas aussi au cours de l'exercice financier 2023. Compte tenu du retour des inventaires à des niveaux normaux et en faisant l'hypothèse d'une saison de récolte normale pour la tourbe de mousse de sphaigne, il est attendu que le volume de production au sein de notre groupe Producteurs et Consommateurs reviendra à la moyenne historique au cours de l'exercice 2025 et que les coûts de production unitaire reviendront eux aussi à un niveau jugé normal.

Chiffre d'affaires

1 113 M\$

Croissance du chiffre d'affaires depuis 5 ans

230 M\$

78 % Organique

22 % Par acquisition

BAIIA d'exploitation¹

93 M\$

Croissance du BAIIA d'exploitation depuis 5 ans¹

15 M\$

¹ Il est par ailleurs important de noter que le BAIIA d'exploitation du présent Rapport Premier Tech reflète la performance financière réalisée par l'ensemble des groupes d'affaires de Premier Tech, excluant le groupe Sciences de la Vie qui est dans la période de démarrage et qui n'a eu aucune contribution au chiffre d'affaires au cours de l'exercice financier 2024 ni au cours des exercices financiers précédents.

Énoncés prospectifs

Exercice financier terminé le 2 mars 2024

Le Rapport Premier Tech inclut des énoncés prospectifs concernant des objectifs, des projections, des estimations, des attentes, des prévisions et des prédictions de la Société ou de la direction. Ces déclarations se caractérisent par l’emploi de verbes tels que croire, prévoir, estimer, s’attendre et évaluer, à la forme affirmative ou négative, ainsi que d’expressions apparentées.

La Société tient à rappeler que ces énoncés prospectifs, par leur nature même, comportent des incertitudes et des risques importants. Par conséquent, les actions ou résultats de la Société pourraient différer considérablement de ce qui est indiqué, explicitement ou implicitement, dans de tels énoncés.

Le bénéfice avant les intérêts sur la dette à long terme, les intérêts et frais bancaires, les impôts sur le bénéfice, et les amortissements et éléments non opérationnels – bénéfice d’exploitation avant intérêts, impôts et amortissements : le BAIIA d’exploitation – est une mesure qui n’a aucune définition normalisée selon les Normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé (NCECF). Il est présenté dans ce Rapport Premier Tech pour offrir au lecteur des renseignements supplémentaires concernant l’évolution des résultats des activités de la Société.

Sauf indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Facteurs externes à prendre en considération

Active dans différents secteurs d’affaires, Premier Tech est soumise à plusieurs impondérables dont elle doit tenir compte afin de maintenir sa croissance et d’atteindre une performance financière satisfaisante. Ces facteurs externes incluent notamment la gestion du risque de crédit, les taux de change, les taux d’intérêt, les conditions climatiques, les facteurs économiques généraux, la concurrence, les risques associés à la cybersécurité ainsi que divers autres risques opérationnels et financiers.

Dans ce contexte, la Société se doit d’être prévoyante et proactive en plus de s’adapter aux diverses conditions des marchés qu’elle dessert, qu’elles soient économiques, climatiques, opérationnelles ou concurrentielles.

Résultats d'exploitation

Évolution du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé pour l'exercice 2024 a atteint 1 113 millions de dollars. Il a connu une légère décroissance de 5 millions de dollars, ou de -0,4 % du chiffre d'affaires, par rapport à celui de l'exercice 2023 qui était de 1 118 millions de dollars.

Au cours de l'exercice 2024, le chiffre d'affaires de Premier Tech Producteurs et Consommateurs (PTGC) a connu un recul de 6,0 % (présentant malgré cela une croissance de 16,9 % au cours des cinq dernières années), celui de Premier Tech Eau et Environnement (PTWE) a connu un recul de 6,7 % (présentant tout de même une croissance de 33,1 % au cours des cinq dernières années), celui de Premier Tech Systèmes Automatisés (PTSA) a connu une croissance de 5,2 % (présentant une croissance de 23,5 % au cours des cinq dernières années), alors que celui de Premier Tech Digital (PTD) a connu une croissance de 5,4 % en 2024 (suivant une croissance de 30,6 % en 2023, soit l'année suivant l'acquisition de Mirego). Notre groupe d'affaires Sciences de la Vie était en période de démarrage et n'a pas contribué au chiffre d'affaires consolidé en 2024, ni au cours des exercices financiers précédents.

Évolution du ratio actifs/chiffre d'affaires

Alors que la Société présentait 1,01 \$ d'actif total en fin d'exercice financier 2023 pour chaque dollar de chiffre d'affaires, elle présente 0,98 \$ d'actif total pour chaque dollar de chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice 2024. La diminution de 0,03 \$ par dollar de chiffre d'affaires se compose d'une baisse d'environ 0,05 \$ du ratio des actifs du fonds de roulement et d'une hausse de 0,02 \$ du ratio d'actifs à long terme par dollar de chiffre d'affaires. La baisse de 0,05 \$ par dollar de chiffre d'affaires des actifs du fonds de roulement témoigne des efforts déployés à réduire les inventaires de produits finis dans PTGC et dans PTWE ainsi que nos inventaires de matières premières dans PTSA, PTGC et PTWE. L'augmentation de 0,02 \$ du ratio d'actifs à long terme par dollar de chiffre d'affaires reflète les investissements importants en immobilisations corporelles réalisés par la Société au cours des exercices 2022, 2023 et 2024, soit 74, 111 et 47 millions de dollars respectivement.

Actif total par \$ de chiffre d'affaires



Diminution par \$ de chiffre d'affaires



Répartition géographique du chiffre d'affaires

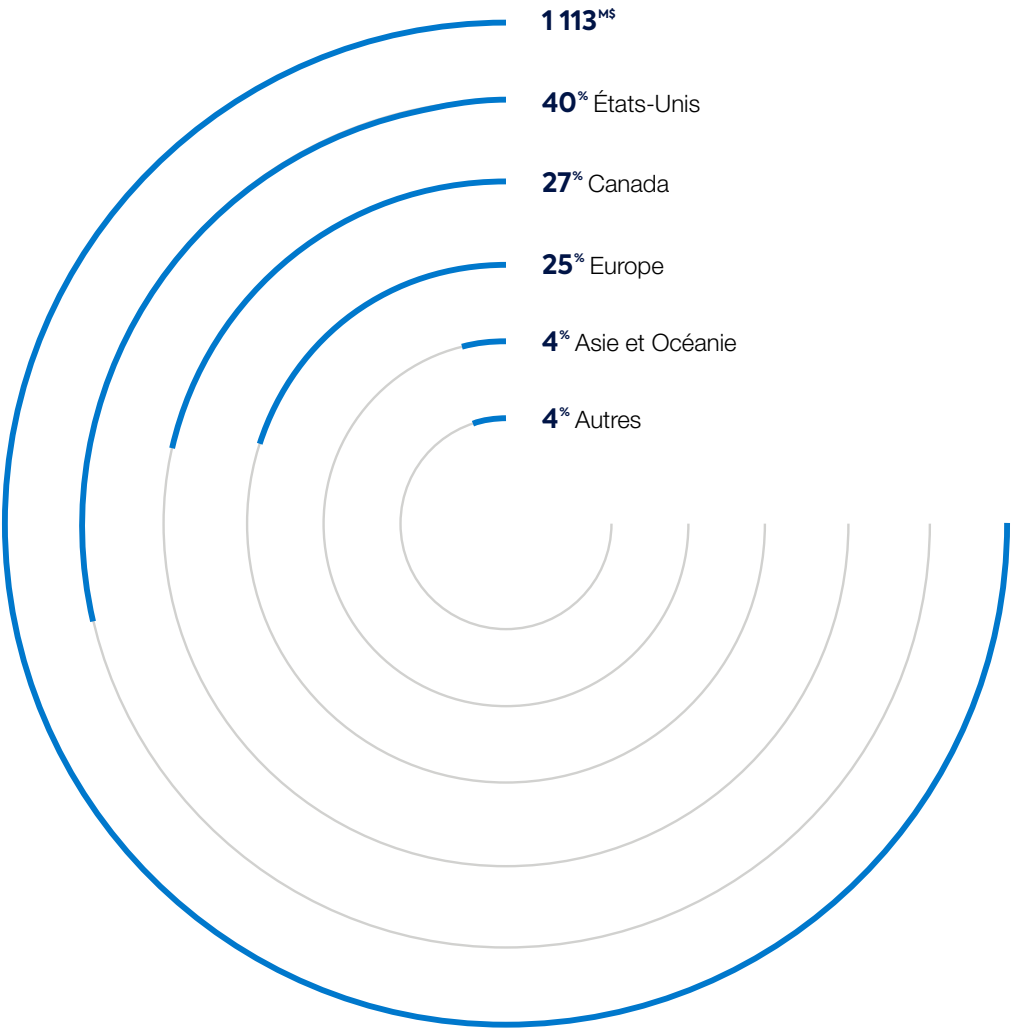
Au cours de l'exercice 2024, PTGC a réalisé environ 88 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord (88 % pour l'exercice 2023), dont approximativement 46 % aux États-Unis et 42 % au Canada, et environ 12 % de son chiffre d'affaires sur le territoire de l'Union européenne (12 % pour l'exercice 2023). PTGC est principalement exposé aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien, et dans une mesure nettement moindre entre l'euro et le dollar canadien, étant donné que la vaste majorité de ses opérations manufacturières nord-américaines sont réalisées au Canada.

PTSA a réalisé environ 72 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord (70 % pour l'exercice 2023). L'Europe représente environ 20 % de son chiffre d'affaires (20 % pour l'exercice 2023), alors que l'Asie et l'Océanie en représentent environ 8 % (10 % pour l'exercice 2023). Bien que la majeure partie des activités de fabrication de PTSA ait lieu au Canada, la majorité de ses ventes sont réalisées en dollars américains, ce qui l'expose aux variations du taux de change entre la devise américaine et la devise canadienne.

PTWE, qui a réalisé environ 32 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord (29 % pour l'exercice 2023), environ 62 % de son chiffre d'affaires en Europe (59 % pour l'exercice 2023) et environ 6 % de son chiffre d'affaires en Asie (12 % pour l'exercice 2023), a été peu exposé aux variations des taux de change puisque ses revenus, ses dépenses et ses investissements étaient presque équilibrés dans chacune des quatre devises principales dans lesquelles il réalise ses opérations. Fait à noter, Eau et Environnement demeure le seul groupe d'affaires dont les ventes et les opérations manufacturières sont réalisées dans une plus grande mesure en Europe qu'en Amérique du Nord.

PTD a réalisé environ 90 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord et 10 % de son chiffre d'affaires en Europe, tant pour l'exercice 2024 que pour l'exercice 2023.

Répartition géographique du chiffre d'affaires consolidé



Bénéfice d’exploitation avant intérêts, impôts et amortissements

Premier Tech a enregistré un bénéfice d’exploitation avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA d’exploitation) de 93 millions de dollars, soit 8,4 % du chiffre d’affaires (92 millions de dollars et 8,2 % pour l’exercice 2023), – excluant Premier Tech Sciences de la Vie pour les exercices 2023 et 2024. Cette performance représente une légère amélioration de 1 million de dollars, soit +1,1 %, du BAIIA d’exploitation en chiffre absolu et une augmentation de 0,2 point de pourcentage du BAIIA d’exploitation en pourcentage du chiffre d’affaires par rapport à l’exercice précédent.

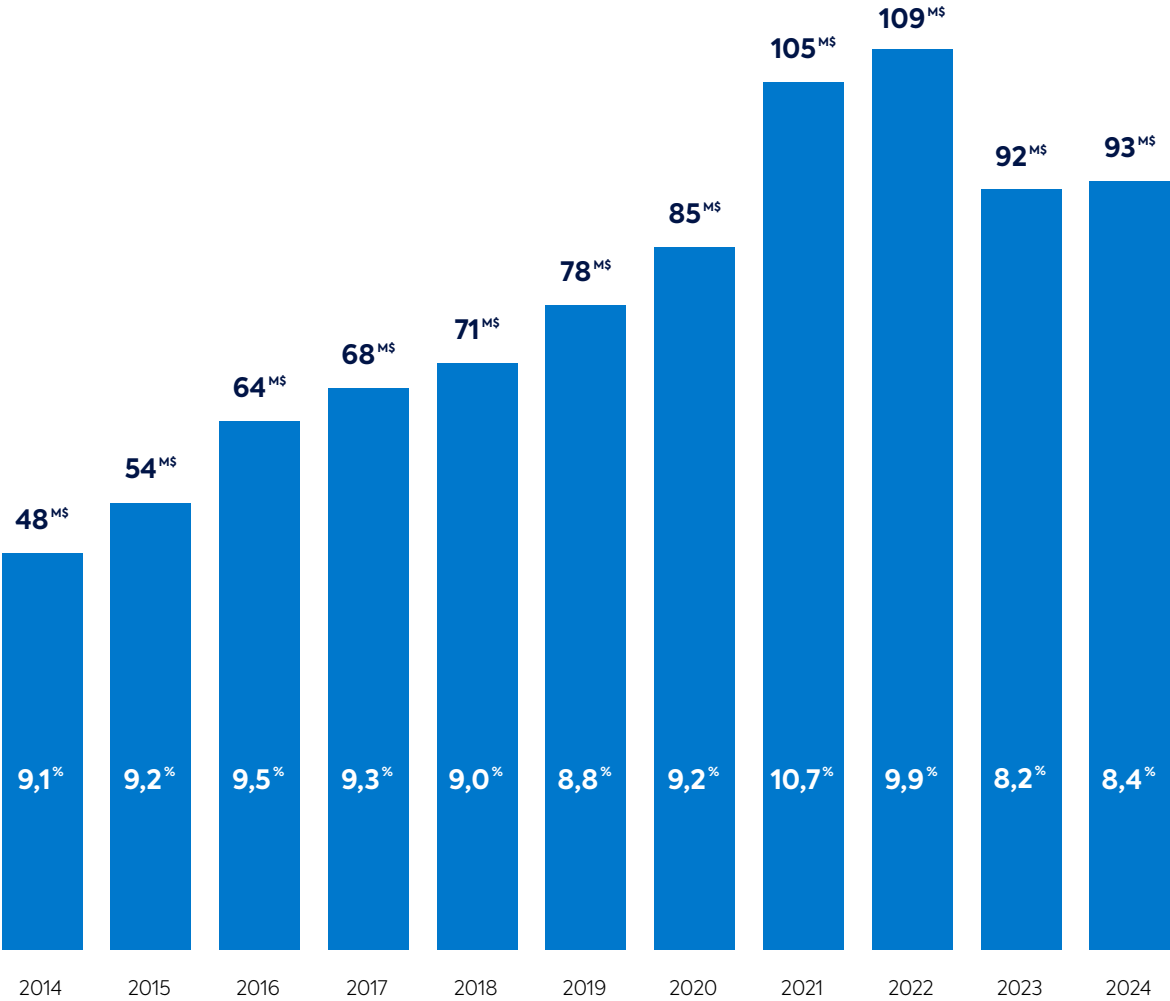
Le BAIIA d’exploitation a affiché un recul de 16 millions de dollars au cours des deux derniers exercices et une croissance de 15 millions de dollars au cours des cinq derniers exercices. Cette performance témoigne des opportunités de croissance qui ont été saisies au cours des cinq dernières années et des défis que présente le contexte économique particulier des deux dernières années pour nos groupes d’affaires Producteurs et Consommateurs ainsi qu’Eau et Environnement, mais elle reflète surtout la capacité de la Société à s’adapter dans un environnement en constante évolution. Malgré le contexte économique plus difficile, Premier Tech maintient ses efforts

soutenus en Innovation, Recherche et Développement et sa stratégie d’investissement en immobilisations corporelles afin de pouvoir saisir les opportunités de pénétration de marchés qui se présentent à elle au quotidien et qui se présenteront lors du retour à un contexte économique plus favorable, le tout en s’assurant de rester compétitive sur le marché.

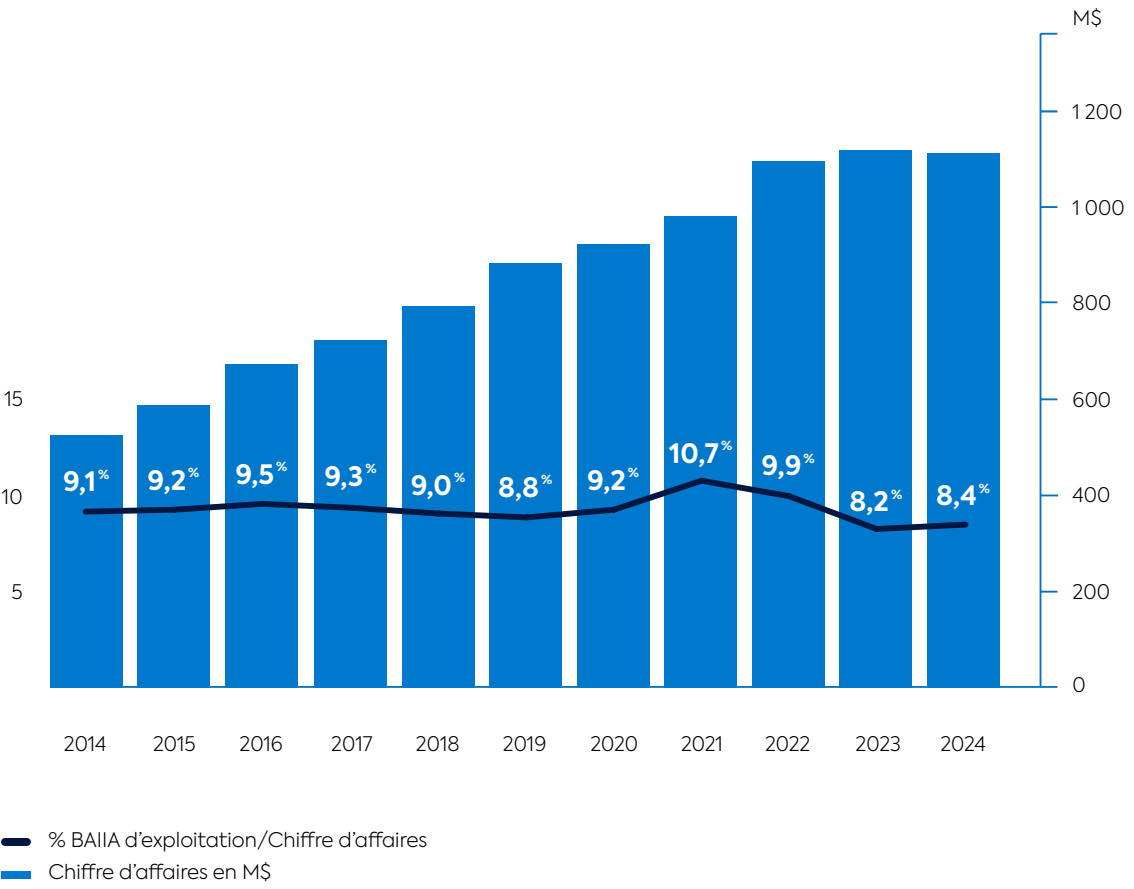
Il est important de rappeler que le BAIIA d’exploitation du présent Rapport Premier Tech reflète la performance financière réalisée par l’ensemble des groupes d’affaires de Premier Tech excluant le groupe Sciences de la Vie qui est dans la période de démarrage et qui n’a eu aucune contribution au chiffre d’affaires au cours de l’exercice financier 2024 ni au cours des exercices financiers précédents.

BAIIA d’exploitation

% du chiffre d’affaires



Chiffre d'affaires et BAIIA d'exploitation



Fonds de roulement et actif total

Le fonds de roulement de la Société a connu une légère baisse de 3 millions de dollars en 2024 pour se situer à 123 millions de dollars, soit un fonds de roulement en pourcentage du chiffre d'affaires à 11,1 %. Cette diminution résulte principalement des investissements en immobilisations corporelles à nouveau financés en 2024 par la marge de crédit d'exploitation. Il est aussi important de noter qu'en mars 2024, la Société a encaissé 39 millions de dollars de financement à long terme pour les acquisitions d'immobilisations corporelles réalisées au cours de l'exercice 2024. Si ces financements avaient plutôt été encaissés en février, c'est 159 millions de dollars de fonds de roulement, soit 14,3 % de son chiffre d'affaires, et un ratio de fonds de roulement de 1,45 que la Société aurait présentés. La Société se serait alors retrouvée à un sommet historique de fonds de roulement et à un ratio de fonds de roulement extrêmement confortable.

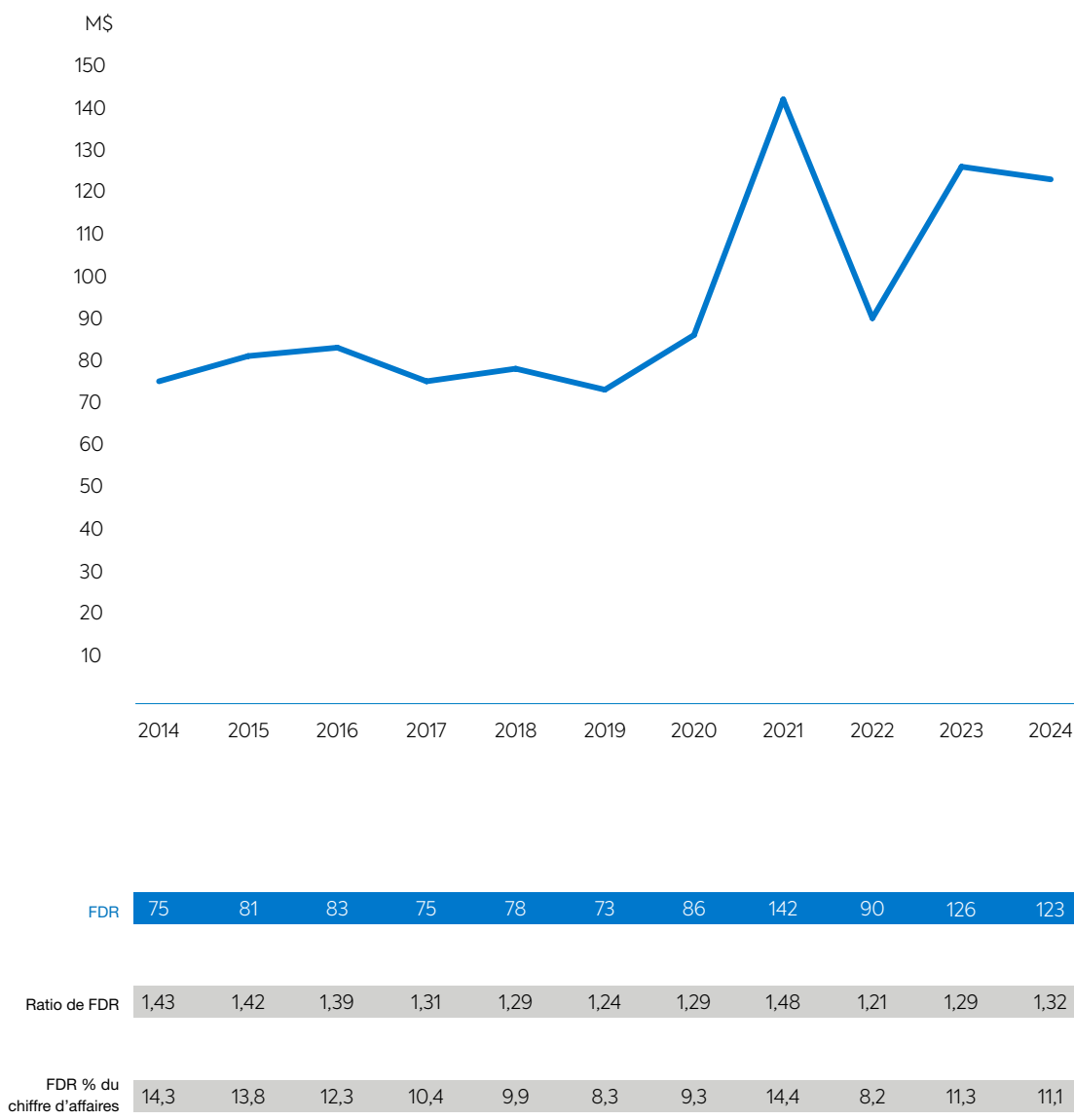
Le fonds de roulement de la Société avait connu une hausse de 36 millions de dollars en 2023 pour atteindre 126 millions de dollars, soit une augmentation du fonds de roulement en pourcentage du chiffre d'affaires à 11,3 %. Cette augmentation résulte principalement de l'opération de refinancement complétée en avril 2022 qui a alors apporté une contribution de 45 millions de dollars, laquelle a été partiellement compensée par des investissements en immobilisations corporelles financés en 2023 par la marge de crédit d'exploitation. Il est aussi important de noter qu'en mars 2023, la Société a encaissé 33 millions de dollars de financement à long terme pour les acquisitions d'immobilisations corporelles réalisées au cours de l'exercice 2023. Si ces financements avaient plutôt été encaissés en février 2023, c'est 156 millions de dollars de fonds de roulement, soit 13,9 % de son chiffre d'affaires, et un

ratio de fonds de roulement de 1,38 que la Société aurait présentés. La Société se serait alors retrouvée à un sommet historique de fonds de roulement et à un ratio de fonds de roulement très confortable.

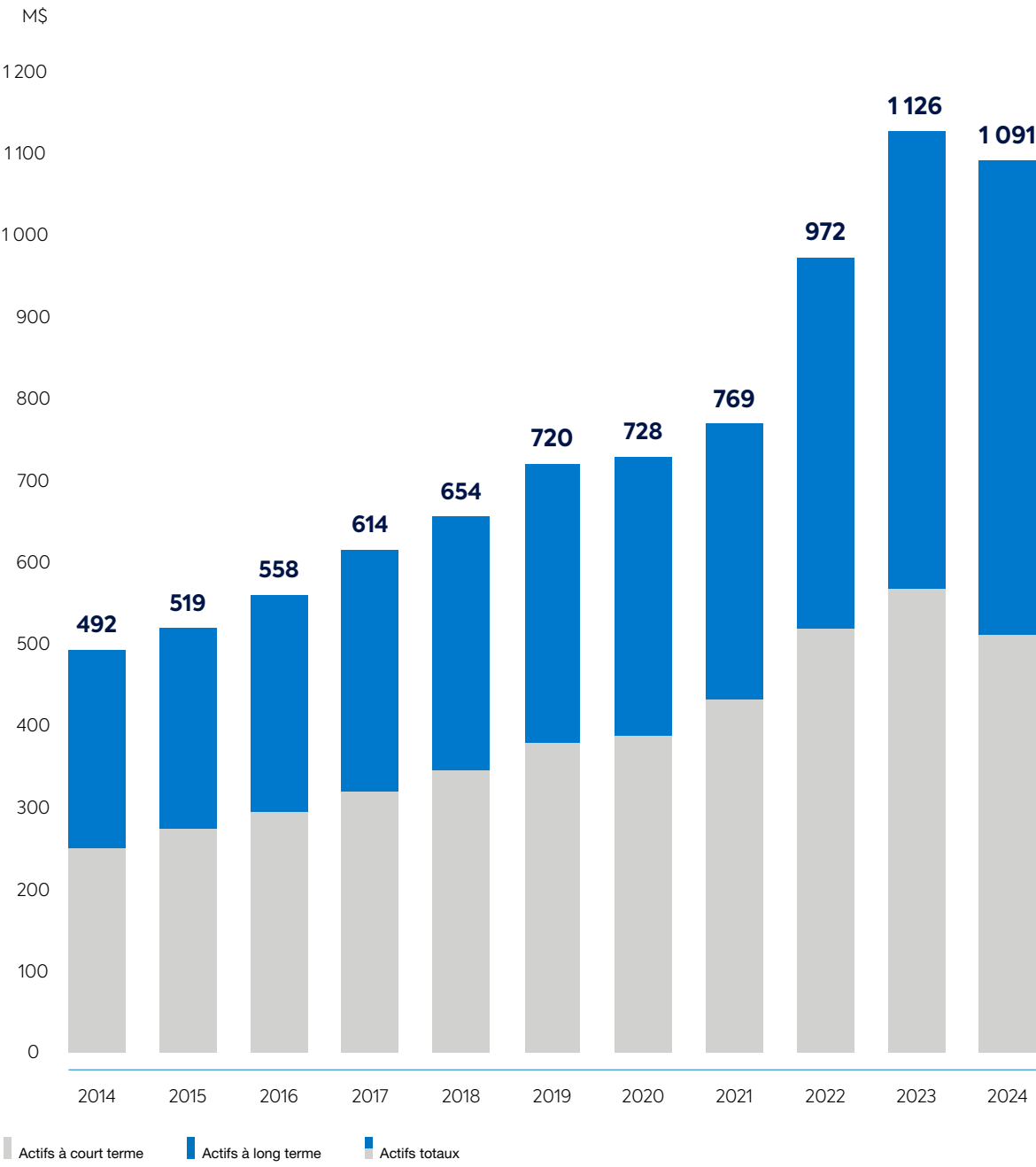
Le fonds de roulement en pourcentage du chiffre d'affaires a connu un plancher à 8,2 % du chiffre d'affaires en 2022, car l'opération de financement ayant entraîné une injection de 45 millions de dollars dans le fonds de roulement n'a été complétée qu'en avril 2022. Si l'opération de financement avait été complétée avant la fin de l'exercice 2022, le fonds de roulement aurait plutôt été de 135 millions, ou 12,3 % du chiffre d'affaires, ce qui l'aurait positionné au milieu de la fourchette des exercices 2014 à 2021, soit un niveau jugé normal. La forte baisse du fonds de roulement en 2022 est due au fait que la Société a choisi de financer temporairement la vaste majorité de ses acquisitions d'immobilisations corporelles à même l'utilisation de sa marge de crédit d'exploitation alors qu'elle était en processus de refinancement de sa dette à long terme.

Pendant la pandémie de COVID-19, l'augmentation importante du fonds de roulement net de 86 millions de dollars en 2020 à 142 millions de dollars en 2021 – soit de 9,3 % à 14,4 % – a été principalement attribuable à l'augmentation de la profitabilité, à l'obtention de moratoires de remboursement de capital et au report de certains projets d'acquisitions d'immobilisations corporelles. Ces éléments ont d'ailleurs réduit à néant l'utilisation de la marge de crédit d'exploitation en fin d'exercice financier 2021, contrairement aux années précédentes. Autrement, le fonds de roulement en pourcentage du chiffre d'affaires se serait situé à environ 9,5 % à la fin de 2021.

Fonds de roulement



Actif total



Financement et perspectives

Au 2 mars 2024, la Société respectait tous les ratios applicables exigés par ses conventions de financement. Ces ratios, ainsi que les autres obligations relatives à ses ententes de financement, ont été maintenus tout au long de l'exercice financier 2024 et la direction prévoit qu'il en sera de même pour l'exercice financier 2025. Elle est aussi d'avis que ses sources de financement actuelles et prévues lui permettront de poursuivre ses activités d'exploitation, d'investissements et d'Innovation, Recherche et Développement en accord avec sa VISION 2027.

Plus de deux ans se sont maintenant écoulés depuis la dernière opération de financement et puisque la Société a utilisé une large part des financements préautorisés visant à financer les acquisitions d'entreprises et d'immobilisations corporelles mis en place au printemps 2022, elle entamera une nouvelle démarche de financement au cours de son exercice financier 2025.

Marge de crédit

Au cours de l'exercice financier 2024, l'utilisation moyenne des marges de crédit d'exploitation s'est élevée à 91 millions de dollars, comparativement à 97 millions de dollars pour l'exercice 2023.

La plus forte utilisation moyenne au cours de l'exercice 2023 est principalement associée à la réalisation de plus de 111 millions de dollars d'acquisitions d'immobilisations corporelles qui ont été financées dans une large proportion à même la marge de crédit.

Au 2 mars 2024, la Société disposait d'une marge de crédit d'exploitation de 125 millions de dollars contractée auprès de la Banque Canadienne Impériale de Commerce et de BMO Banque de Montréal. Cette marge de crédit d'exploitation a été renouvelée pour une période de cinq ans le 6 avril 2022. Cette marge de crédit prévoit la possibilité d'augmenter la limite de financement autorisée à 200 millions de dollars, moyennant l'existence de garanties suffisantes quant aux inventaires et aux comptes clients. Au cours de l'exercice financier 2024, la base d'emprunt moyenne s'est élevée à 147 millions de dollars (142 millions de

dollars pour l'exercice 2023). Cette marge de crédit d'exploitation possède donc les attributs nécessaires pour permettre à la Société de faire face à ses besoins de financement dans le cadre de sa croissance et de la poursuite de ses activités d'exploitation et d'investissements.

Compte tenu de l'opération de financement complétée le 6 avril 2022, de la croissance prévue et de l'absence de nouvelles acquisitions d'entreprises financées par sa marge de crédit en 2025, la Société prévoit que l'utilisation moyenne de sa marge de crédit d'exploitation sera de 75 millions de dollars pour l'exercice financier 2025.

La disponibilité nette prévue sur la marge de crédit d'exploitation de la Société, estimée à 60 millions de dollars en moyenne pour l'exercice financier 2025, lui donne une grande marge de manœuvre pour faire face aux besoins saisonniers de ses différents groupes d'affaires et pour saisir les occasions d'affaires qui pourraient se présenter à elle.

Financement par emprunt à long terme

Le 31 mars 2022, la Société a mis en place une facilité de crédit de 300 millions de dollars avec ses principaux prêteurs à terme, à savoir Financement Agricole Canada, Roynat Inc. – Banque de Nouvelle-Écosse, Banque de Développement du Canada, Banque Royale du Canada (à titre de successeur de la Banque HSBC), Banque Toronto-Dominion et la Fédération des Caisses Desjardins du Québec. Au 2 mars 2024, le solde de cette facilité de crédit s’élevait à 234 millions de dollars, sur les 262,5 millions de dollars déboursés en faveur de la Société à cette date. Cette facilité de crédit, d’une durée de 5 ans, comporte une première tranche de 175 millions de dollars qui a été entièrement déboursée le 6 avril 2022 et dont l’amortissement s’étend sur 15 ans. De ce montant, 130 millions de dollars ont servi à rembourser les prêts à terme alors existants et 45 millions de dollars ont été injectés dans le fonds de roulement afin de refinancer les acquisitions d’immobilisations corporelles et certaines acquisitions d’entreprises réalisées au cours de l’exercice financier 2022. Une deuxième tranche de 125 millions de dollars est mise à la disposition de la Société afin de financer une partie de ses acquisitions d’immobilisations corporelles et d’entreprises qui seront réalisées de 2023 à 2025. Tout déboursé de cette deuxième tranche est remboursable sur 12 ans à compter de la date de chaque déboursé. La société a obtenu 30 millions de dollars en deux versements (mars et septembre 2023) au cours de l’exercice 2024 (58 millions de dollars en trois versements au cours de l’exercice 2023) principalement pour les

acquisitions d’immobilisations corporelles réalisées au cours de l’exercice financier 2023. La Société a de plus obtenu un déboursé additionnel de 24 millions de dollars en mars 2024 pour financer les acquisitions d’immobilisations corporelles réalisées au cours de l’exercice 2024.

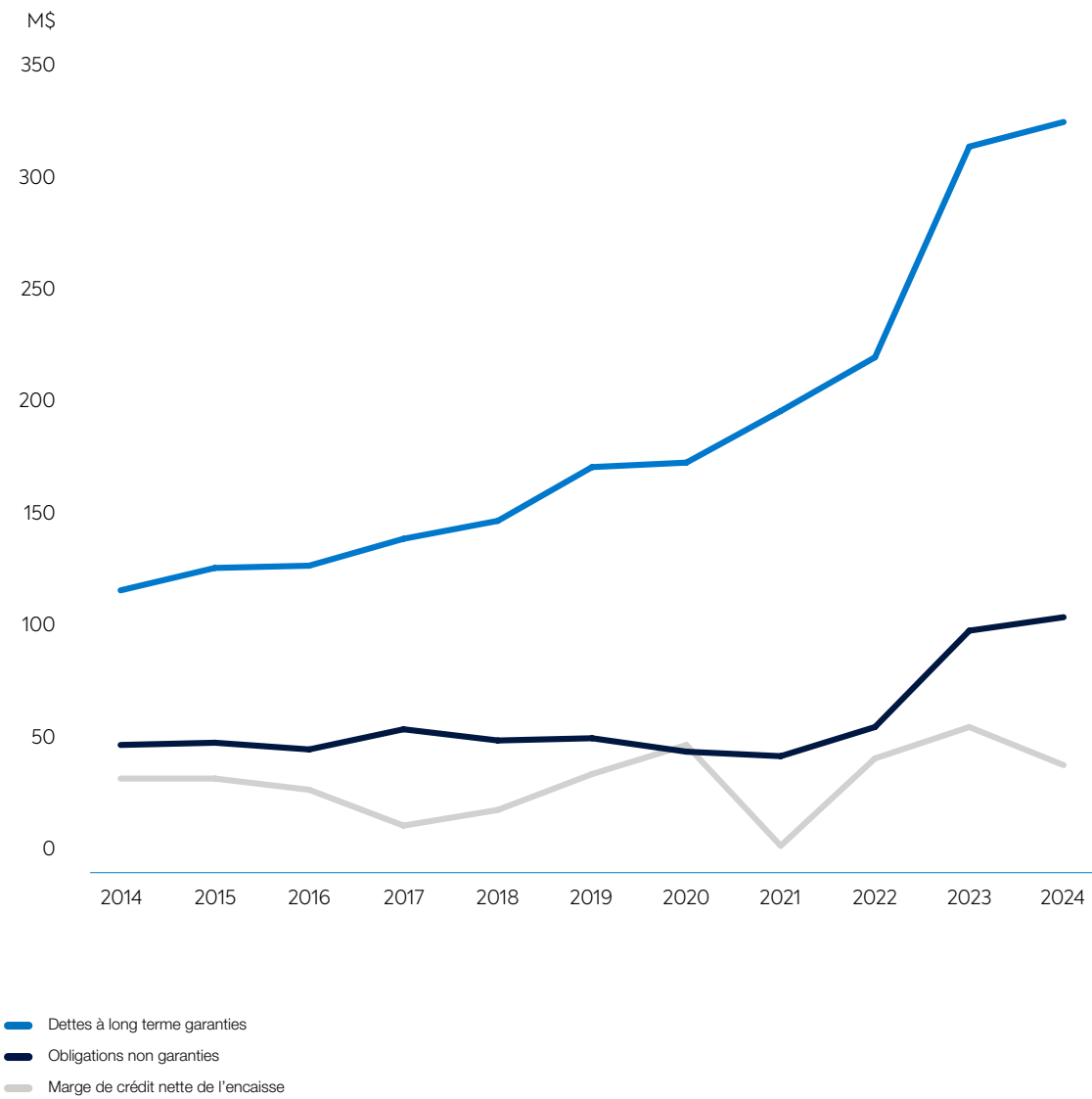
Le 20 juillet 2022, la Société et le Fonds de solidarité FTQ ont convenu de consolider les obligations non remboursées, pour un total de 50,5 millions de dollars, afin qu’elles soient remboursées sur cinq ans par versements mensuels de capital de 440 000 dollars, plus intérêts. Le solde de cette facilité de crédit s’élevait à 42,2 millions de dollars au 2 mars 2024 – le solde résiduel de 24,1 millions de dollars sera donc remboursé en juillet 2027.

Le 31 mars 2022, la Société a conclu une entente de financement préautorisé de 110 millions de dollars sous forme d’obligations non garanties avec le Fonds de solidarité FTQ et Capital Régional et Coopératif Desjardins. Cette entente permet de financer une partie des acquisitions d’entreprises et certaines acquisitions d’immobilisations corporelles qui seront réalisées d’ici février 2025. Une somme de 17,6 millions de dollars a été déboursée au cours de l’exercice financier 2024 (51,3 millions de dollars pour l’exercice 2023), et 15 des 41,1 millions de dollars disponibles sur cette facilité de crédit à la fin de l’exercice 2024 ont été encaissés en mars 2024. Le solde disponible sur cette facilité de crédit

s’élève désormais à 26,1 millions de dollars. Les remboursements mensuels seront en fonction d’une période d’amortissement de 10 ans à compter de la date de chacun des déboursés, et tout solde résiduel dû sera remboursable au 8^e anniversaire du déboursé.

De plus, la Société dispose aussi de financements préautorisés en vertu de deux ententes de financement à terme sans intérêt conclues avec le Gouvernement du Québec. La première entente, d’un montant pouvant atteindre 45 millions de dollars, vise à financer des investissements en immobilisations corporelles et en Innovation, Recherche et Développement réalisés au Québec entre septembre 2020 et août 2025. La seconde entente, d’un montant de 25,5 millions de dollars, vise à soutenir le développement numérique de la Société de 2022 à 2027. La première demande de déboursé en vertu du prêt de 45 millions de dollars sera déposée au cours de l’exercice financier 2025 de la Société et il en sera tout probablement de même pour le prêt de 25,5 millions de dollars.

Évolution des dettes portant intérêt



425^{M\$}

Solde des emprunts à long terme

60^{M\$}

Nouveaux emprunts

44^{M\$}

Remboursements effectués

Principaux partenaires financiers

- BANQUE CANADIENNE IMPÉRIALE DE COMMERCE
- BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA
- BANQUE DE NOUVELLE-ÉCOSSE
- BANQUE ROYALE DU CANADA
- BANQUE TORONTO-DOMINION
- BMO BANQUE DE MONTRÉAL
- CAPITAL RÉGIONAL ET COOPÉRATIF DESJARDINS
- DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE CANADA
- EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA
- FÉDÉRATION DES CAISSES POPULAIRES DESJARDINS DU QUÉBEC
- FINANCEMENT AGRICOLE CANADA
- FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ
- INVESTISSEMENT QUÉBEC
- ROYNAT INC.

Auditeurs

- ERNST & YOUNG S.R.L./S.E.N.C.R.L.
- QUÉBEC (QUÉBEC)
- CANADA



1, avenue Premier
Campus Premier Tech
Rivière-du-Loup (Québec)
G5R 6C1 CANADA
PREMIERTECH.COM



Créé par l'Équipe Premier Tech
© Premier Tech Itée, 2024

