



Rapport annuel 2025

Table des matières

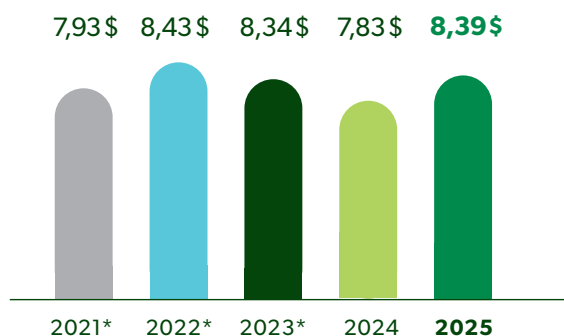
Faits saillants	4
Message du président	8
Message du chef de la direction	12
Sollio Agriculture	14
Sollio Détail	18
Sollio Alimentation	20
Situation financière	24
Risques et incertitudes	28
Rapport de responsabilité d'entreprise et coopérative - Faits saillants	31
Coopératives affiliées	32
Membres auxiliaires	33



Faits saillants

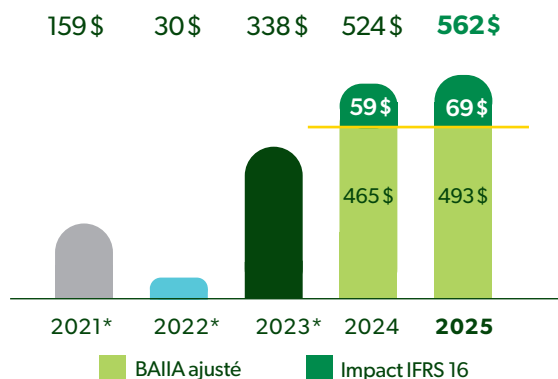
Chiffre d'affaires

(en milliards de dollars)



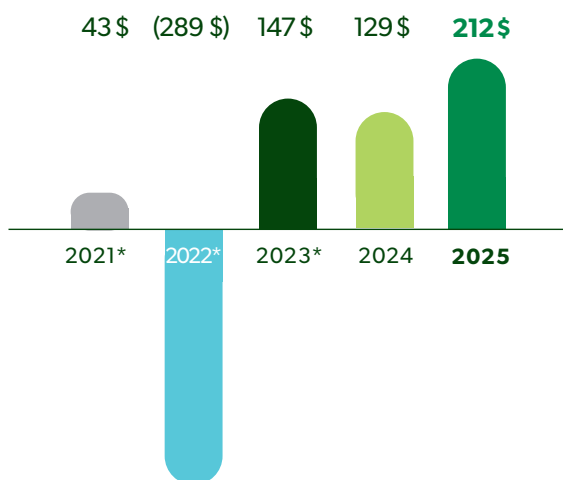
Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements ajusté

(en millions de dollars)

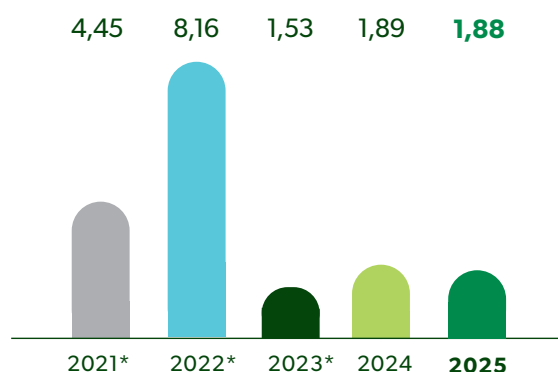


Excédent (perte) de l'exercice lié(e) aux activités poursuivies, avant ristournes et impôts

(en millions de dollars)

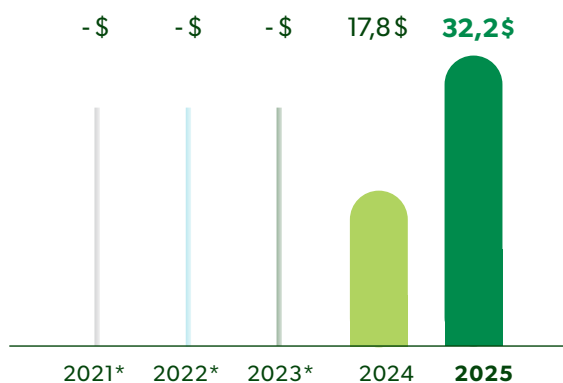


Ratio Dette/BAIIA



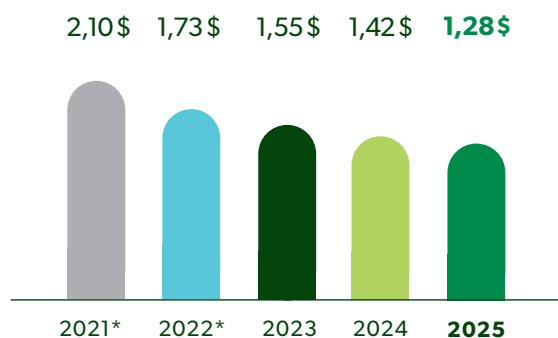
Ristournes

(en millions de dollars)



Actions privilégiées et avoir de la coopérative

(en milliards de dollars)



*Les années avec une astérisques sont basées sur les NCECF. Les autres années correspondent aux normes IFRS.
IFRS : Normes internationales d'information financière (ou International Financial Reporting Standards)
NCECF : Normes comptables pour les entreprises à capital fermé

2025

(En milliers de dollars)

8 391 729 \$

Chiffre d'affaires

562 275 \$

BAlIA ajusté

211 890 \$

Excédent de l'exercice lié
aux activités poursuivies,
avant ristournes et impôts

32 163 \$

Ristournes

141 543 \$

Excédent net de l'exercice

4 288 209 \$

Actif total

1 182 349 \$

Dette à long terme et obligations
locatives, incluant les tranches
à court terme

1 280 099 \$

Actions privilégiées et avoir
de la coopérative

14 747

Nombre d'employés

Notre conseil d'administration



Richard Ferland, ASC
Président

David Mercier, ASC
Vice-président

Jean Bissonnette, ASC
Vice-président

Cathy Fraser
Administratrice

Adrien Pitre, ASC
Administrateur

* **Marc-André Roy, ASC**
Administrateur

Patrick Soucy
Administrateur

* **Normand Lapointe**
Administrateur

Sophie Gendron
Administratrice

* **Lucie Boies**
Administratrice

* **Guy Labrecque**
Administrateur

* **Jeannine Chartrand**
Administratrice

Alain Laflamme
Administrateur

Marie-Pier Béliveau
Administratrice

Jean-Philippe Côté
Administrateur

* **François R. Roy, ASC**
Administrateur invité

Paule Têtu
Administratrice invitée

* Membres du comité d'audit

Notre président
Richard Ferland



Message du président

Richard Ferland

Une année exceptionnelle, un réseau plus fort que jamais

Cette année encore, Sollio Groupe Coopératif a démontré la solidité de son modèle et la force de son réseau, en affichant d'excellents résultats financiers et en consolidant ses bases pour l'avenir.

Cette performance s'inscrit dans la continuité du redressement amorcé au cours des dernières années. Ce succès repose non pas sur une conjoncture favorable, mais bien sur la solidité de notre coopérative. Des bases robustes ont été bâties, grâce aux efforts continus de consolidation, d'efficacité opérationnelle et d'optimisation des actifs, en plus de la révision de la structure de financement. Notre posture nous permet désormais de relancer des projets de croissance, comme en témoigne la construction de l'usine intégrée d'Olymel à Trois-Rivières.

Ce succès repose aussi sur la persévérance et la qualité de nos dirigeants ainsi que sur l'engagement de notre conseil d'administration, dont l'expérience et la cohésion favorisent des discussions et des décisions éclairées.

Au-delà des chiffres, notre réseau coopératif s'est renforcé sur les plans économiques et relationnels. Les nombreux échanges entre les présidences des coopératives au sujet des modèles d'affaires et de la gouvernance témoignent du grand degré de confiance et d'écoute à travers le réseau.

Cette synergie renforce les liens entre les opérations de grossiste et les opérations de détail, en plus d'améliorer la gouvernance et de favoriser des décisions structurantes qui nécessitent du courage entrepreneurial et qui permettent une création de valeur durable.

Toujours dans cet esprit de collaboration, nous avons mené une vaste réflexion sur l'avenir de l'agriculture et du réseau. Quatre chantiers stratégiques ont été lancés, qui visent à réfléchir collectivement à notre rôle et à notre positionnement dans un monde agricole en pleine transformation et qui permettent une création de valeur durable.

Trois chantiers sont complétés : la santé du réseau et les rôles de chacun, la disponibilité des talents et de la relève, ainsi que la pertinence de nos offres commerciales. Le quatrième chantier, qui porte sur l'optimisation des actifs du réseau, est en cours. Les discussions sont franches et constructives. Notre réflexion commune se fait de façon prudente et vise à trouver une solution optimale.

Notre gouvernance évolue elle aussi pour répondre aux défis de demain. Nous misons sur des structures démocratiques, des valeurs coopératives fortes et des leaders engagés issus de nos coopératives régionales. Les administrateurs de Sollio Groupe Coopératif proviennent de nos coopératives régionales et connaissent les réalités du terrain. Ce bassin de talents, formé au sein même de notre réseau, constitue une richesse précieuse pour assurer la relève et maintenir notre leadership.

Dans le cadre de l'Année internationale des agricultrices proclamée par l'Organisation des Nations unies, je tiens à souligner que nos efforts des dernières années nous permettent d'affirmer que notre réseau a définitivement pris le virage de la gouvernance au féminin. Les femmes occupent une place croissante dans nos instances décisionnelles. Elles sont engagées et prêtes à relever les défis de demain. Cette transition se fait naturellement et renforce notre gouvernance en la rendant plus diversifiée et plus représentative de la réalité agricole.

Au cours de la dernière année, nous avons eu l'occasion de participer activement à l'élaboration de la Politique bioalimentaire 2025-2035, qui a été lancée par le gouvernement du Québec. Notre intervention visait à s'assurer que la Politique contribue à la prospérité du secteur agroalimentaire et à le soutenir dans ses défis. Le producteur doit être au cœur de cette politique.

Ce processus a aussi permis de resserrer les liens entre les différents partenaires, comme le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, l'Union des producteurs agricoles et les transformateurs. Dans un contexte où les défis de notre industrie sont nombreux, le partenariat et le dialogue sont essentiels. La politique de la chaise vide n'est pas une option.

Sur la scène internationale, le chef de la direction de Sollio Groupe Coopératif et moi-même avons accompagné les équipes d'Olymel lors d'une mission au Japon. J'y ai constaté l'appréciation des clients pour la qualité constante de notre porc, ainsi que la reconnaissance du modèle canadien. Le Canada bénéficie d'atouts et est reconnu pour son modèle économique et bancaire, sa démocratie stable, ainsi que ses modèles de production agricole et de durabilité.

Le porc d'Olymel est renommé pour sa fiabilité et son excellence et cette reconnaissance témoigne du savoir-faire de nos producteurs et de la valeur ajoutée qui est créée par notre Filière porcine coopérative. Ce rayonnement international est une source de fierté et donne tout son sens à notre mission de nourrir le monde.

En conclusion, notre coopérative aborde l'avenir avec confiance et prudence. Les défis à venir restent nombreux et la vigilance est de mise. On peut penser au contexte géopolitique incertain, aux changements climatiques, à l'avènement de l'intelligence artificielle qui va accélérer les innovations dans tous les secteurs, ou bien encore à la consolidation et à la transformation du milieu agricole. Les bases solides de notre coopérative mises en place au cours des dernières années nous placent en bonne position pour relever ces nombreux défis.

Je remercie chaleureusement les membres du conseil d'administration, pour leur confiance, leur engagement, leur soutien constant, leur curiosité intellectuelle et leur vivacité d'esprit.

Je tiens aussi à remercier, en mon nom et celui du conseil d'administration, Pascal Houle, notre chef de la direction, ainsi que ses équipes et l'ensemble des employés pour leur dévouement et les excellents résultats qu'ils continuent de livrer.

Enfin, un merci tout particulier aux membres de notre réseau de coopératives. Ensemble, continuons de faire rayonner notre modèle coopératif et de construire un avenir prospère pour les générations futures, unis par l'objectif commun de créer de la valeur durable pour nos membres.

Notre comité de direction



Pascal Houle, CPA
Chef de la direction

Alexandre St-Jacques Burke, FRM
Chef de la direction financière

M^e Josée Létourneau, ASC
Secrétaire générale et
affaires juridiques

Casper Kaastra
Vice-président exécutif et
chef de la direction de
Sollio Agriculture

Yanick Gervais, M. Fisc., FCPA
Président-directeur
général d'Olymel

Alexandre Lefebvre, MBA
Vice-président exécutif et
chef de la direction de BMR

Stéphane Forget, MBA, ASC
Vice-président principal,
Affaires publiques, coopération
et responsabilité d'entreprise

Saad Chafki
Vice-président principal,
Technologies de l'information

Marc Gauthier, MBA, CRHA
Vice-président principal,
Ressources humaines

Notre chef de la direction
Pascal Houle, CPA



Message du chef de la direction

Pascal Houle

Une performance qui s'accélère, portée par des bases solides

Au fil des dernières années, Sollio Groupe Coopératif a fait de la rigueur, de la discipline d'exécution et de la consolidation les piliers de sa stratégie. Cette constance a façonné notre manière de décider, d'investir et d'agir : mieux prioriser et concentrer nos efforts là où la valeur créée est la plus forte. L'exercice financier 2024-2025 s'inscrit pleinement dans cette trajectoire et confirme la solidité du chemin parcouru.

Pour l'exercice terminé le 25 octobre 2025, nous avons résolument franchi une étape importante : le passage du redressement à la consolidation. Les efforts déployés au cours des dernières années se traduisent par des résultats tangibles. Notre attention s'est portée sur la constance de l'exécution, la qualité des décisions et la création de valeur durable à travers l'ensemble de nos activités. La coopérative, désormais mieux alignée, plus robuste et agile, demeure fidèle à sa mission dans un contexte économique et concurrentiel exigeant.

Au terme de l'exercice financier 2024-2025, la situation financière de Sollio Groupe Coopératif s'est améliorée. Les ventes consolidées ont atteint 8,4 milliards de dollars et l'excédent avant ristournes et impôts s'est établi à 211,9 millions de dollars, comparativement à 7,8 milliards de dollars de ventes et un excédent avant ristournes et impôts de 129,5 millions de dollars en 2024. Cette progression reflète une combinaison de hausses de prix de marché et de volumes, notamment au sein de Sollio Alimentation et Sollio Agriculture, ainsi qu'une amélioration globale de la performance opérationnelle.

La contribution des divisions

Au cours du dernier exercice, nos trois divisions ont contribué de manière significative à la performance globale de Sollio Groupe Coopératif.

Sollio Alimentation a contribué à la hausse de son chiffre d'affaires pour 291,1 millions de dollars grâce à une augmentation des prix de vente dans la plupart des catégories de produits, avec un effet notable sur les viandes fraîches de porc et de volaille. La division a enregistré un excédent avant ristournes et impôts incluant les dépenses corporatives de 158,2 millions de dollars, en croissance de 68,9 millions de dollars par rapport à 2024. Cette croissance est d'autant plus notable compte tenu

des circonstances particulières auxquelles la division a dû faire face, notamment l'incendie d'une usine de transformation de volaille et l'imposition de tarifs douaniers par la Chine.

La performance s'explique en grande partie par les secteurs de la volaille fraîche et de la production porcine, qui bénéficient de conditions de marché avantageuses. De plus, l'accroissement des volumes de ventes de porc frais, soutenu par une montée des exportations de produits réfrigérés vers l'Asie et des opportunités de vente de certaines coupes en Amérique du Nord, a contribué à cette croissance.

Sollio Agriculture a pour sa part enregistré une hausse de 255,2 millions de dollars de son chiffre d'affaires grâce à la bonne performance de ses activités végétales, qui ont bénéficié d'une augmentation des prix et des volumes dans l'ensemble des catégories de produits. La division affiche un excédent avant ristournes et impôts de 54,2 millions de dollars, comparativement à 31,4 millions de dollars en 2024. Cette croissance repose sur une amélioration des performances opérationnelles dans l'ensemble des secteurs. Celle-ci, appuyée par des initiatives stratégiques relatives à la logistique et à l'approvisionnement, a contribué à la progression de la distribution grossiste de fertilisants hors Québec. Ces actions ont permis de maintenir notre offre auprès de nos partenaires et de renforcer notre présence à l'échelle canadienne.

Enfin, Sollio Détail a connu une croissance de 18,1 millions de dollars de son chiffre d'affaires et un excédent avant ristournes et impôts de 28,4 millions de dollars, en légère hausse par rapport à l'exercice précédent. La division s'est distinguée par la rigueur de son exécution et la pertinence de son offre dans un contexte marqué par une pression persistante sur les dépenses non essentielles des ménages. Cette progression a été possible grâce à une expansion de la clientèle, encouragée entre autres par le recrutement de nouveaux marchands, et aux résultats de projets structurants destinés à maintenir des prix compétitifs et d'augmenter les volumes de ventes.

Ces résultats témoignent de la qualité de l'exécution dans chacune de nos divisions, malgré un environnement en constante évolution. Nous avons maintenu une prudence assumée, avec un objectif clair : atteindre une performance durable et résiliente. Les progrès réalisés en matière d'excellence opérationnelle, c'est-à-dire faire mieux, plus simplement et plus efficacement, ont renforcé la prévisibilité de nos résultats et notre capacité à performer, année après année.

Agilité, innovation et responsabilité

Au-delà des résultats financiers, notre agilité organisationnelle et opérationnelle s'est affirmée. Attentifs aux signaux du marché et aux besoins de nos membres, nous avons adapté nos façons de faire, tout en conservant la discipline qui caractérise Sollio Groupe Coopératif. Cette flexibilité nous permet d'amorcer une phase de réinvestissement sans compromettre la rigueur de notre gestion.

Dans cette perspective, nous avons concentré nos efforts sur des initiatives à forte valeur ajoutée afin de soutenir notre performance et notre compétitivité. À titre d'exemple, l'investissement de 142 millions de dollars dans l'usine de La Fernandière à Trois-Rivières et le lancement du programme *L'Accélérateur IA* illustrent cette approche et visent à renforcer la création de valeur au sein de la coopérative tout en développant des outils nous permettant d'accroître notre efficacité et notre capacité d'innovation grâce à l'intelligence artificielle.

Parallèlement, notre engagement envers la responsabilité d'entreprise et coopérative demeure une priorité. Sur le plan environnemental, nous poursuivons notre but de réduire de 25 % nos émissions de gaz à effet de serre de portées 1 et 2 d'ici 2030. Nous continuons également d'investir dans le développement, le leadership et le bien-être de nos employés, convaincus qu'ils sont au cœur de notre réussite et de l'avenir de notre organisation.

Le travail mené avec le réseau de coopératives, notamment par l'entremise des Comités Avenir, a enrichi notre compréhension des enjeux du secteur et confirmé l'importance de ce dialogue pour éclairer nos orientations. Ces travaux contribueront à accroître la pertinence de notre offre de service et à mieux préparer la relève.

2026 : accélérer et ouvrir la prochaine étape

L'exercice 2026 représente une étape charnière. Nous finalisons notre cycle de consolidation et amorçons une nouvelle phase de développement, appuyée sur des bases financières et opérationnelles solides : structure de financement optimisée, réinvestissements ciblés et mécanismes de performance renforcés.

Nous sommes en voie de dépasser notre cible de 500 millions de dollars de bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement sur une base historique comparable, un jalon significatif qui reflète à la fois notre ambition et la maturité de notre transformation.

Dans le même esprit, nous lancerons dans les mois à venir une nouvelle planification stratégique. Elle capitalisera sur les acquis des dernières années et projettera Sollio Groupe Coopératif vers son prochain jalon : mieux nous positionner sur nos marchés prioritaires, renforcer notre pertinence auprès des membres et partenaires, et accélérer une performance durable et responsable.

Travailler pour les nôtres

Nous pouvons être fiers du chemin parcouru, de notre engagement et de notre savoir-faire. Nous travaillons pour les nôtres : pour nos membres, nos régions et nos communautés, avec la conviction que notre succès repose sur la discipline, la vigilance et la force de notre modèle coopératif. C'est à travers cette solidarité, fidèle à nos valeurs, que nous continuerons de nourrir notre croissance et notre impact.

En terminant, j'adresse mes remerciements aux membres du conseil d'administration et à notre président, Richard Ferland, pour leur appui constant. Merci aux élus et aux dirigeants des coopératives de notre réseau pour leur solidarité et leur confiance au fil des années. Merci également à nos partenaires d'affaires qui contribuent à notre succès.

Je remercie enfin mes collègues du comité de direction, de même que les dirigeants des divisions, pour leur leadership, leur vision et leur collaboration dans des circonstances exigeantes. Je conclus avec une pensée particulière pour l'ensemble des employés de Sollio Groupe Coopératif et de ses divisions : par votre engagement au quotidien, vous nous permettez de réaliser notre mission et d'atteindre nos objectifs.



Casper Kaastra

Vice-président exécutif et chef de la direction

FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE

- L'exercice 2024-2025 marque une année record pour Sollio Agriculture à bien des égards
- Ventes de 2,560 milliards de dollars
- Volumes consolidés de ventes d'intrants exceptionnels à travers nos différents réseaux

L'exercice 2024-2025 marque une année record pour Sollio Agriculture. Dans un contexte de marché exigeant, Sollio Agriculture a livré une performance supérieure à ses cibles. Les ventes ont atteint 2,560 milliards de dollars, en hausse de 11 % par rapport à l'exercice précédent. Cette croissance reflète une combinaison favorable de conditions de prix et une exécution rigoureuse des stratégies de mise en marché à travers nos différents réseaux.

Cette performance marquée témoigne de notre capacité à créer de la valeur durable pour les producteurs agricoles et à renforcer notre position de chef de file dans le secteur agricole canadien.

La croissance significative de l'excédent avant ristournes et impôts a été propulsée par une performance soutenue dans presque tous les secteurs d'activité de nos différents réseaux à l'échelle du pays. Les initiatives stratégiques d'approvisionnement et d'optimisation opérationnelle ont permis d'augmenter nos volumes et, par le fait même, nos parts de marché, consolidant ainsi notre compétitivité. Nos coentreprises ont également contribué de manière importante à ces résultats, surpassant les attentes dans l'ensemble des régions. Les résultats de nos partenariats régionaux en productions animales au Québec et la progression observée dans les provinces de l'Atlantique ont également constitué des piliers importants de cette performance.

Revue par secteur

Productions animales

Les productions animales ont livré un résultat positif d'est en ouest du pays, porté en grande partie par des stratégies d'approvisionnement favorables et par l'excellente performance du secteur avicole qui poursuit sa progression.

Au Québec, nos résultats de fin d'année ont dépassé les attentes, affichant une hausse marquée par rapport à l'année précédente. Cette croissance découle notamment de la performance des couvoirs et des fermes de reproduction. Les volumes globaux en alimentation animale sont toutefois en baisse comparativement à l'exercice précédent, principalement dans le secteur porcin, mais également en raison d'une augmentation des volumes fabriqués à la ferme, notamment dans les secteurs du ruminant et du poulet de chair. À l'inverse, les volumes des couvoirs et des fermes de reproduction sont en hausse, une progression partiellement liée à l'intégration d'Entreprise Couvoir Côté, qui a renforcé notre capacité de production, notre efficacité opérationnelle et la qualité de notre offre dans le secteur avicole.

Dans l'Ouest du Canada, les volumes sont stables et les marges sont en progression. La hausse des volumes observée dans le secteur porcin demeure toutefois inférieure à la baisse enregistrée dans les secteurs laitier et ruminant. Par ailleurs, on note aussi des revenus en augmentation dans cette région, principalement grâce à la commercialisation de grain et à la croissance des ventes porcines, associée à la commercialisation d'additifs alimentaires exclusifs.

Dans les provinces de l'Atlantique, les initiatives stratégiques amorcées en début d'année portent leurs fruits et les performances ont surpassé nos attentes. Ces ajustements ont contribué à générer un meilleur rendement, des gains sur intrants plus importants et un contrôle plus serré des coûts opérationnels. La croissance des volumes provient principalement du secteur avicole, notamment du poulet de chair, reflétant les efforts déployés par la force de vente pour accroître les parts de marché dans ce segment. Le volume des aliments en sacs est également en hausse et les parts de marché dans le secteur laitier sont en augmentation. En parallèle, une stratégie d'optimisation opérationnelle et de réinvestissement dans nos actifs a été amorcée cette année, dans le but d'améliorer l'expérience client dans cette région.

Productions végétales

Les productions végétales ont grandement contribué à notre croissance au cours de la dernière année, à l'échelle du pays, malgré des conditions météorologiques variables dans plusieurs régions.

Cette performance repose notamment sur une année sans précédent de ventes de fertilisants, avec des volumes records et des prix de vente élevés. En dépit d'une forte volatilité des marchés et d'un décalage des programmes d'achats de la part des producteurs, nous avons su tirer notre épingle du jeu dans nos activités de productions végétales. Nous profitons d'un solide positionnement concurrentiel et les perspectives demeurent favorables pour saisir les opportunités du marché.

Au Québec, malgré un printemps pluvieux et une sécheresse estivale, nous avons maintenu nos parts de marché, avec des volumes stables et des prix compétitifs. Les biostimulants ont connu une hausse, alors que les produits de protection des cultures ont conservé leurs parts de marché. Par ailleurs, les remboursements finaux liés aux tarifs douaniers imposés en 2022 sur les engrais russes, obtenus à la suite de trois années de représentations continues auprès du gouvernement fédéral, ont été redistribués aux réseaux et aux producteurs touchés dans l'Est du Canada.

En Ontario et dans les provinces atlantiques, des conditions météorologiques variables ont contribué à la performance, entraînant une demande accrue de produits de protection des cultures et, par conséquent, une hausse des volumes dans ce secteur d'activité. Par ailleurs, la majorité des détaillants Agromart ont obtenu des résultats très favorables, avec des volumes d'engrais en hausse, résultant notamment des conditions propices à l'ensemencement du maïs et du blé d'automne.

Dans l'Ouest canadien, les résultats ont dépassé les attentes, notamment grâce à la maximisation de notre réseau pancanadien, qui a favorisé un approvisionnement stratégique en engrais pour les clients de cette région. Cette initiative a permis d'augmenter nos parts de marché et d'assurer la disponibilité des produits à des coûts avantageux, se traduisant par une augmentation des volumes de ventes. Nos coentreprises de détail ont également contribué de façon significative aux résultats records enregistrés dans cette région.

Le volet grossiste du réseau Agrico a enregistré de très bons résultats, avec des volumes et des marges en progression, notamment dans les fertilisants. La performance du secteur de la protection des cultures s'est également démarquée grâce aux ententes stratégiques de distribution conclues au cours de l'exercice.

Notre secteur des semences, par l'entremise de notre filiale Maizex, a poursuivi sa progression, avec des ventes supérieures à celles de l'année précédente. Le maïs a généré d'excellents résultats en volume, avec une augmentation importante à l'échelle nationale, soutenue par une hausse marquée dans l'Ouest. Les ventes de soya ont progressé globalement, avec des gains majeurs en Ontario et dans les provinces atlantiques. On observe aussi d'excellents résultats pour les plantes fourragères, particulièrement au Québec, ce qui confirme le fort potentiel de croissance de cette culture.

En ce qui concerne les activités de commercialisation de grain, l'année 2025 marque la première année d'exploitation du nouveau modèle au Québec, où Sollio Agriculture est présente dans la chaîne de valeur du grain avec les coopératives pour soutenir la commercialisation auprès des clients majeurs. Cette évolution a permis de réduire notre exposition aux risques liés à la volatilité des prix des commodités, tout en maintenant l'accès aux marchés de consommation pour les producteurs de grains de la province.

Une stratégie claire, des priorités alignées

Les excellents résultats que nous affichons reposent sur l'exécution disciplinée de notre plan stratégique et sur l'attention constante que nous accordons à la performance opérationnelle de chacune de nos unités d'affaires. Nos priorités demeurent alignées sur les piliers de notre plan directeur, qui guident chacune de nos décisions et initiatives, assurant une création de valeur durable pour nos membres et nos partenaires.

Au cours de l'exercice, cette approche s'est traduite par des réalisations structurantes. Nous avons poursuivi la bonification de notre offre, tant par l'élargissement de nos gammes de produits que par une collaboration accrue avec nos fournisseurs stratégiques. Nous avons su obtenir de meilleures conditions d'approvisionnement et renforcer la position du groupe grâce à la mise en commun des volumes. Parallèlement, nous avons désinvesti là où cela s'imposait, afin de réinvestir dans ce qui apporte de la valeur aux producteurs et qui est directement lié à notre cœur de métier.

Dans un contexte mondial incertain, nous avons renforcé nos plans de contingence, en misant sur la diversification des fournisseurs et sur l'exploitation de notre vaste réseau d'actifs et de partenariats, ce qui nous a permis de gagner en flexibilité et d'assurer la disponibilité des produits à la ferme. Enfin, nous avons poursuivi notre plan de réinvestissement dans nos infrastructures, afin de moderniser nos actifs et mieux répondre aux besoins actuels et futurs de nos membres et de nos clients.

Autres faits saillants de l'exercice

C'est avec beaucoup de fierté que nous avons reçu la Certification Bien au travail – niveau 2, un témoignage de notre engagement envers la santé et le bien-être des employés. Nous avons poursuivi nos efforts en matière de développement durable, notamment avec l'avancement du plan de décarbonation et l'adoption d'une politique d'approvisionnement responsable. Nous avons continué de faire avancer notre plan d'optimisation et d'harmonisation de nos systèmes et processus. Nous avons aussi accéléré nos efforts pour tirer profit d'avancées technologiques de la plateforme numérique intégrée AgConnexion et de nouvelles applications au champ.

Une année où le succès ne se résume pas qu'en chiffres

Cette année record reflète avant tout une culture d'exécution, de responsabilisation et de collaboration, qui guide nos actions au quotidien. Assurer la santé financière de Sollio Agriculture est une étape clé pour soutenir notre développement.

Au cours de la prochaine année, nous continuerons à concentrer nos efforts sur les activités créatrices de valeur pour les producteurs, dans un contexte où le secteur agricole évolue rapidement et où les défis se multiplient. Nous avançons avec confiance : notre vision est claire, notre bilan est solide et nous sommes en bonne posture pour saisir les opportunités devant nous et préparer notre prochaine croissance.

Je tiens à remercier sincèrement l'ensemble de nos employés pour leur engagement, un facteur clé de notre performance. Je tiens aussi à remercier Pascal Houle, chef de la direction de Sollio Groupe Coopératif, ainsi que tous les membres du conseil d'administration pour leur vision et leur appui constant.

Nos réseaux de détaillants





Ferme M.B. Pelletier
Finaliste
Prix relève Sollio
2025-2026



Alexandre Lefebvre, MBA

Vice-président exécutif et chef de la direction

FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE

- Ventes de 968,2 millions de dollars
- Résultats supérieurs aux attentes, malgré un contexte économique volatil
- Recrutement actif de nouveaux marchands au Québec et en Ontario

En 2025, BMR a présenté des résultats solides effectuant 968,2 millions de dollars de ventes. Malgré un environnement économique incertain, l'entreprise est parvenue à tirer son épingle du jeu, démontrant sa capacité à naviguer avec succès à travers des défis nombreux et exigeants.

Depuis deux ans, l'industrie de la construction et de la rénovation au Canada traverse une période de grandes turbulences. Les mises en chantier ont chuté à des creux historiques. Malgré huit réductions du taux directeur depuis juin 2024, la confiance des consommateurs demeure fragile, dans un contexte de tensions commerciales poussant plusieurs entreprises à investir aux États-Unis.

En 2025, une timide reprise des mises en chantier s'est manifestée de façon inégale à l'échelle du pays. Avec un taux de chômage à son plus haut niveau en neuf ans, excluant la période pandémique récente, la concurrence s'intensifie et force les distributeurs et les détaillants à faire preuve d'agilité et d'innovation pour maintenir leurs parts de marché. Les fondamentaux économiques demeurent néanmoins favorables à long terme pour notre secteur.

Bien que de façon générale l'industrie ait enregistré une baisse des ventes, BMR affiche des résultats supérieurs aux attentes. Plusieurs initiatives stratégiques majeures ont contribué à soutenir notre compétitivité et notre efficacité, ce qui explique en grande partie notre bonne performance. En misant sur une gestion disciplinée et l'amélioration continue de nos opérations, nous avons consolidé notre stabilité financière, investi à long terme dans des projets porteurs et structurants, propulsé notre productivité et enrichi la qualité du service offert à nos clients. Enfin, BMR a investi de façon importante dans ses programmes de remises aux marchands afin de les appuyer encore davantage dans ce contexte économique exigeant.

Performance, rentabilité et croissance

Tout en assurant une gestion rigoureuse de ses opérations courantes, l'équipe de BMR a poursuivi le déploiement des nombreuses initiatives prévues dans le cadre de sa planification stratégique *Destination 2028, notre parcours vers la réussite*, qui vise à améliorer sa performance et sa rentabilité.

BMR s'est démarqué comme le joueur de l'industrie qui connaît la plus forte croissance, grâce notamment aux acquisitions stratégiques audacieuses réalisées par nos marchands, preuve de leur engagement et de leur vision de croissance. Plus de 20 nouveaux marchands du Québec et de l'Ontario se sont joints à l'enseigne cette année, témoignant de l'attrait et de la solidité de notre modèle d'affaires. Cette expansion vient consolider notre position dans l'Est du Canada.

BMR a franchi une nouvelle étape en complétant la rationalisation de son offre de produits tout en intensifiant le déploiement des marques privées dans l'ensemble du réseau. Soutenue par notre partenariat avec l'Alliance A.R.E.N.A., cette stratégie s'est concrétisée par l'introduction de près de 500 nouveaux produits, renforçant l'attractivité de notre offre et consolidant durablement notre position concurrentielle. Nos marques privées génèrent maintenant jusqu'à 40 % des ventes dans certaines catégories, une progression remarquable qui illustre l'adhésion croissante des consommateurs. L'annonce du retour de la peinture BMR au printemps 2026 a été bien accueillie et ce projet structurant répondra assurément aux attentes de nos clients et de nos marchands.

Nous avons également commencé l'intégration de l'entreprise Lefebvre & Benoit. Cette étape importante a été marquée par la mise en place de synergies opérationnelles et organisationnelles visant

à maximiser les forces complémentaires des deux organisations. L'intégration se poursuivra en 2026, avec la volonté d'approfondir davantage les leviers de collaboration, afin de soutenir la performance et la croissance du groupe.

Avec l'appui de Sollio Groupe Coopératif, nous avons amorcé des projets en intelligence artificielle pour améliorer l'efficacité de nos opérations, optimiser nos processus internes et soutenir une prise de décision plus agile et éclairée. Nous établissons ainsi les bases d'une transformation numérique durable au service de la performance du réseau et de la création de valeur pour l'ensemble de nos marchands.

Finalement, nous avons poursuivi avec détermination notre virage PRO en mettant en place des initiatives concrètes visant à mieux répondre aux besoins des entrepreneurs et des professionnels de la construction. Parmi celles-ci, soulignons le développement d'une application mobile "PRO" dédiée aux professionnels et un nouveau concept d'entrée et de comptoir PRO, pensé pour optimiser l'expérience en magasin et accélérer le parcours d'achat. Ces innovations, dévoilées en primeur lors de notre Salon d'achats, seront déployées en 2026, marquant ainsi une étape importante dans le renforcement de notre proposition de valeur auprès de cette clientèle stratégique.

Cap sur la responsabilité d'entreprise

BMR a poursuivi la mise en œuvre du plan triennal de responsabilité d'entreprise amorcée en 2024, qui guide nos actions sociales,

environnementales et de gouvernance à l'échelle du réseau. Parmi les progrès marquants, soulignons le projet pilote de camion de livraison électrifié et le lancement de notre nouvelle marque employeur, « Bâtir un avenir solide ». Nous avons également renforcé notre Politique d'approvisionnement responsable et augmenté notre soutien aux collectivités en dons et commandites.

Perspectives favorables pour 2026

La baisse progressive des coûts d'emprunt et l'amélioration graduelle de la confiance des consommateurs et des entreprises contribueront à la relance de l'industrie de la construction et de la rénovation en 2026. BMR aborde cette reprise avec confiance et détermination. Forte d'un réseau solide, d'une situation financière saine et d'une stratégie claire, l'entreprise dispose de tous les leviers nécessaires pour se positionner. Les nombreuses initiatives mises en place au cours des dernières années, la volonté de bien servir ses marchands et le recrutement actif de nouveaux, la capacité à s'adapter rapidement aux cycles économiques combinés à la force de son modèle coopératif et à l'engagement de ses équipes, font de BMR un chef de file prêt à jouer un rôle de premier plan dans la relance et la croissance durable de l'industrie.

Je remercie nos marchands ainsi que les coopératives du réseau qui ont rendu possibles les réalisations de la dernière année. Merci également à Pascal Houle, chef de la direction de Sollio Groupe Coopératif. Je tiens à remercier tout particulièrement l'ensemble des membres de notre équipe pour leur engagement et le travail accompli. Ensemble, nous faisons de BMR une belle et grande entreprise.

Nos enseignes





Yanick Gervais, M. Fisc., FCPA
Président-directeur général

FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE

- Ventes nettes de 4,86 milliards \$
- Un excédent net largement supérieur aux attentes malgré un contexte exigeant
- Début des travaux de construction de la nouvelle usine intégrée à Trois-Rivières

Olymel a enregistré en 2024-2025 des ventes de près de 4,9 milliards de dollars dans un exercice financier qui surpasse le précédent à titre de troisième meilleure performance de l'histoire de l'organisation en termes d'excédent avant ristournes et impôts. Celui-ci a atteint 262,1 millions de dollars, en hausse de 78,8 millions de dollars par rapport à l'année dernière.

Portée par une vision ambitieuse et la volonté d'innover, Olymel a su démontrer la robustesse de son modèle d'affaires. Malgré un contexte marqué par certaines perturbations, l'organisation a livré une excellente performance. Les résultats de l'exercice reflètent notre capacité à nous adapter aux réalités du marché, à créer de la valeur et à poursuivre le développement de l'organisation sur des bases solides et durables.

Secteur volaille

Volaille fraîche

Le secteur de la volaille a affiché une performance très favorable par rapport à 2024, principalement attribuable aux résultats de la volaille fraîche. Malgré une diminution des volumes, la hausse des prix des ventes et un bon assortiment de produits à valeur ajoutée ont permis d'améliorer la marge et la rentabilité du secteur. Le marché de la volaille fraîche demeure porteur, et Olymel entend tirer parti de la popularité croissante des produits de viande brune, dont les prix ont atteint des niveaux records au cours de l'exercice.

Volaille transformée

Les résultats de la volaille transformée ont été affectés par une baisse des volumes découlant de l'incendie survenu à l'usine d'Oakville en octobre 2024, et ce, malgré le recours à des co-fabricants afin d'en atténuer les impacts.

Les coûts additionnels associés à ces partenariats ont toutefois été couverts par les montants reçus à titre de compensation préliminaire de la part de l'assureur.

L'usine a redémarré partiellement ses opérations en juillet dernier. Nous sommes sur la bonne voie avec une reprise progressive qui augure bien pour l'avenir de ce site stratégique.

Secteur porcin

Malgré des ventes nettes plus élevées, le secteur porcin a enregistré un recul par rapport à 2024, tout en générant des résultats globaux qui demeurent intéressants.

Porc frais et production porcine

Le porc frais continue d'évoluer dans un environnement plus difficile, ce qui nous pousse à poursuivre nos initiatives d'optimisation. Deux facteurs principaux ont particulièrement affecté ce secteur au cours de l'exercice : l'augmentation des coûts d'approvisionnement et l'imposition de tarifs douaniers additionnels par la Chine sur le porc canadien.

Heureusement, notre stratégie de diversification des marchés, mise en œuvre ces dernières années, s'est avérée bien avisée. Le marché chinois demeure toutefois essentiel pour la valorisation des sous-produits, et ce malgré les tarifs, ce qui nous incite à maintenir une veille active et à suivre de près l'évolution des discussions commerciales internationales.

En contrepartie à ces éléments défavorables, Olymel a bénéficié du travail rigoureux effectué pour diminuer ses coûts d'opération, du taux de change américain et d'un effet volume positif.

La production porcine a pour sa part connu une excellente année, affichant des résultats largement supérieurs à ceux de l'exercice précédent, soutenus par des prix de vente avantageux, un coût de la moulée favorable et un taux de change bénéfique.

Porc transformé

Bien qu'en diminution par rapport à l'an dernier, les résultats du porc transformé demeurent satisfaisants. L'écart s'explique principalement par une baisse de volumes et par les coûts d'approvisionnement qui ont pesé sur les marges, à l'instar du porc frais. Toutefois, notre assortiment de produits à valeur ajoutée ainsi qu'un taux de change favorable ont permis d'en atténuer les effets.

Avancement des projets clés

En plus de livrer des résultats solides, l'organisation a su mener à terme des projets structurants et faire progresser plusieurs chantiers majeurs en 2025.

L'événement le plus marquant est sans contredit le début de la construction de notre nouvelle usine intégrée à Trois-Rivières, un investissement de 142 millions de dollars. Misant sur des technologies de pointe, l'intelligence artificielle et l'automatisation, ce projet incarne notre engagement envers l'innovation et la compétitivité. Cette usine de nouvelle génération, dont la mise en opération est prévue à la fin du printemps 2026, nous permettra d'optimiser nos processus, d'accroître notre capacité de production et de stimuler notre croissance.

Par ailleurs, plusieurs projets structurants ont franchi des étapes déterminantes en cours d'exercice. Les travaux liés à l'implantation du progiciel de gestion intégré (ERP) se sont poursuivis, tandis

que la mise en place d'un système d'information des ressources humaines (SIRH) est venue renforcer l'efficacité de la gestion de nos employés. De plus, la mise en service du nouveau centre de distribution de Boucherville, doté d'une capacité de 28 000 palettes, a consolidé notre infrastructure logistique. Ce site moderne permet d'accroître la capacité d'entreposage, de fluidifier la distribution vers les marchés nord-américains et de soutenir l'optimisation de nos opérations. Ensemble, ces initiatives constituent des leviers essentiels pour soutenir notre modèle d'affaires et améliorer l'expérience de nos partenaires et clients.

D'importants investissements ont également été réalisés afin d'accélérer l'automatisation de nos usines, permettant de recentrer le travail de nos équipes sur des tâches à plus forte valeur ajoutée. Cette transformation des processus contribue à améliorer la productivité et la sécurité, tout en favorisant le développement des compétences au sein de l'organisation.

Enfin, Olymel a amorcé un virage significatif vers l'intelligence artificielle avec le lancement de projets innovants qui visent à exploiter tout le potentiel de l'IA pour optimiser la prise de décisions. Un premier projet visant à automatiser le réapprovisionnement de clients, historiquement réalisé manuellement depuis plus de 30 ans, a été livré avec succès. La solution combine modèles prédictifs et règles d'affaires complexes afin d'améliorer la précision des volumes, de fiabiliser les décisions et d'optimiser le remplissage des remorques. D'autres projets sont en chantier et devraient être lancés dans la prochaine année. ▷

Évolution de notre offre : nouveaux produits et valorisation

En 2025, la marque Olymel s'est affirmée avec force sur le marché. Plus moderne et plus visible, elle occupe désormais la place qui lui revient. Nous avons mis de l'avant notre nouvelle identité et nous sommes fiers de voir nos produits arborer la marque Olymel dans un nombre croissant de points de vente. Cette stratégie de valorisation de la marque a eu un impact tangible alors que nos produits sont mieux reconnus et que notre marque inspire confiance.

L'innovation a été au cœur de nos actions tout au long de l'année. Nous avons lancé des nouveaux produits, en phase avec les tendances des consommateurs et les attentes de nos détaillants. Le prêt-à-cuire a connu un essor remarquable, répondant à la demande croissante des consommateurs pour des solutions pratiques. Tant les produits de porc, de poulet que de dindon ont été valorisés à travers la création de nouvelles coupes et recettes. Du côté des marques de porc frais, notons la création de la marque Angel Craft destinée au marché japonais, ainsi que l'ajout de la marque reconnue Nagano à notre portefeuille.

Sur le plan des ventes, notre présence sur les marchés asiatiques, notamment au Japon, en Corée du Sud et à Taïwan, s'est renforcée, tandis que nos produits à valeur ajoutée ont réalisé une belle percée au Canada.

Avec le contexte actuel aux États-Unis, nous constatons avec satisfaction l'engouement de certains clients canadiens pour l'achat local. Plusieurs détaillants ont nettement augmenté le volume de nos produits dans leurs magasins, renforçant ainsi notre présence et notre ancrage au Canada.

Préparation à une transition de leadership

Après 25 années d'engagement au sein de notre grande famille, dont plus de 15 ans à La Fernandière et 10 ans chez Olymel, j'ai annoncé dernièrement ma décision de quitter mes fonctions actuelles en juillet prochain. Ce fut un privilège immense de diriger une entreprise québécoise d'une telle envergure, qui rayonne aujourd'hui aux quatre coins du monde. Je m'y suis profondément attaché.

Chaque jour, j'ai œuvré en ayant à cœur le succès de l'organisation. Pour les employés qui la composent, pour les producteurs qui la détiennent et pour les gens d'ici qui en bénéficient. Je suis fier du travail accompli et pleinement confiant en la capacité d'Olymel, sous le leadership du prochain chef de la direction, Daniel Rivest, de poursuivre son développement.

Le plan de transition s'est amorcé il y a plus d'un an et s'effectuera de façon structurée, dans un esprit de continuité et de stabilité, afin d'assurer une passation optimale des responsabilités et le maintien de la performance de l'organisation. Dans cette perspective, je poursuivrai mon engagement auprès d'Olymel au cours de la prochaine année en accompagnant la direction dans le cadre de mandats ou de projets spécifiques.

Conclusion

L'année 2025 a constitué une étape significative dans le parcours d'Olymel. Les résultats livrés, la progression de projets majeurs et l'agilité démontrée par nos équipes dans un contexte exigeant reflètent la constance de notre exécution et la clarté de nos priorités.

Forts de ces acquis, nous abordons l'avenir avec confiance. L'année 2026 s'inscrira dans la poursuite de cette trajectoire, avec un accent renouvelé sur l'excellence opérationnelle et l'optimisation continue de nos activités.

Merci à toutes les équipes pour leur engagement et leur dévouement. Merci aux partenaires, aux administrateurs et à tous ceux qui contribuent au succès d'Olymel. Merci à Pascal Houle, chef de la direction de Sollio Groupe Coopératif, à Richard Ferland, président du conseil d'administration, et à tous les administrateurs pour leur soutien.

Alors qu'Olymel soulignera en 2026 son 35^e anniversaire, ce jalon constituera une occasion privilégiée de reconnaître le chemin parcouru et de poursuivre, avec passion et responsabilité, notre mission de nourrir le monde.

Nos marques





Ferme Bec-O Lancôt
Finaliste
Prix relève Sollio
2025-2026



Alexandre St-Jacques Burke, FRM

Chef de la direction financière

Accroître notre agilité et redéfinir les possibilités

Après les efforts soutenus des dernières années pour assainir et simplifier sa structure financière, Sollio Groupe Coopératif a poursuivi l'exécution de ses priorités stratégiques dans un contexte économique encore marqué par l'incertitude et la volatilité, tout en réalisant un bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA) ajusté de 562,3 millions de dollars.

L'exercice a été marqué par plusieurs initiatives structurantes visant à accroître notre flexibilité financière, tout en soutenant nos orientations stratégiques et notre capacité à saisir les opportunités dans un contexte en constante évolution.

L'une de ces initiatives est la transition des normes comptables qui soutiennent la présentation des états financiers consolidés vers les Normes internationales d'information financière (IFRS). Cette transition permettra de renforcer la crédibilité financière de la coopérative auprès des investisseurs, des prêteurs et des analystes financiers, et de donner accès à d'autres sources de financement.

En parallèle, notre démarche d'optimisation du capital s'est notamment concrétisée par un premier accès au marché des capitaux. En effet, deux émissions d'obligations de premier rang non garanties ont été effectuées depuis le début de l'exercice 2025, alors que les actions privilégiées d'investissement ont été rachetées en totalité peu après la clôture de l'exercice financier. Cette nouvelle source de capital, résultant d'un bassin élargi d'investisseurs potentiels et permettant une mobilisation rapide des fonds, constitue un levier déterminant pour la réalisation de nos ambitions.

Comportement des marchés

L'exercice 2025 démontre encore une fois la sensibilité élevée de nos secteurs d'activités aux marchés, dans un contexte d'incertitude macroéconomique et commerciale, causée entre autres par la menace omniprésente des tarifs américains et les tarifs chinois qui

ont été imposés aux exportations canadiennes. Conformément à sa stratégie de gestion des risques, la coopérative a recours à des instruments financiers dérivés pour mitiger la volatilité des résultats relative aux différents risques de marché.

Taux de change et d'intérêt

Au cours de l'exercice 2025, le dollar américain est demeuré fort face au dollar canadien. Le taux de change américain médian est en hausse de 2,9 %, comparativement à l'exercice 2024. L'exercice a été marqué par des épisodes de volatilité, reflétant notamment l'évolution des anticipations de taux d'intérêt et un climat d'incertitude lié aux relations commerciales. Le yen japonais s'est quant à lui apprécié d'environ 3,5 % sur une base moyenne annuelle face au dollar canadien comparativement à 2024. Ces variations de change ont eu un impact favorable aux exportations.

Du côté des taux d'intérêt, le mouvement dominant en 2025 a été la poursuite de la baisse du taux directeur. La Banque du Canada a réduit sa cible à plusieurs reprises jusqu'à 2,25 % en date de fin octobre 2025. Ce recul des taux, jumelé à une réduction des ratios d'endettement de la coopérative, a graduellement allégé la pression sur le coût du financement.

Prix des commodités

En 2025, les intrants agricoles ont globalement évolué dans un régime de prix plus normalisé qu'en 2023, avec une volatilité toujours présente. À titre indicatif, le prix moyen annuel du maïs s'est établi autour de 4,39 \$/boisseau en 2025, soit en hausse modérée comparativement à 4,23 \$ en 2024. C'est toutefois nettement sous 2023 où le prix moyen était de 5,66 \$. Cela a généralement maintenu une pression moindre par rapport au pic de 2022-2023 sur les coûts d'alimentation animale. ▸



Ferme Silvercrest
Finaliste
Prix relève Sollio
2025-2026

Chef de la direction financière

Alexandre St-Jacques Burke, FRM

Pour ce qui est du marché du porc, les prix moyens annuels de la carcasse recomposée, qui ont une influence importante sur les prix de vente de Sollio Alimentation et sur les coûts d'approvisionnement, ont affiché une hausse de l'ordre de 9 % comparativement aux prix moyens pour 2024, procurant un contexte favorable longuement attendu dans le secteur porcin.

Économie domestique

Au cours de l'exercice 2025, l'économie canadienne et québécoise a évolué dans un régime de croissance modeste. Le consommateur est demeuré actif, mais plus prudent, privilégiant davantage les produits de consommation de base et les offres axées sur la valeur. L'endettement des ménages combiné avec les taux d'intérêt hypothécaires dépassant 4 % limite les intentions de rénovations, ce qui met entre autres un frein à la reprise de Sollio Détail.

Revue d'éléments financiers clés de l'exercice 2025

Le chiffre d'affaires consolidé de la coopérative a atteint 8,4 milliards de dollars en 2025, en hausse de 563,7 millions ou 7 % comparativement à l'exercice 2024. Cette croissance est attribuable à une progression des ventes dans l'ensemble des divisions. Cette croissance du chiffre d'affaires fut accompagnée de marges en expansion, ce qui a permis d'accélérer les plans de déploiement du capital sur des initiatives stratégiques telle l'usine de Trois-Rivières de Sollio Alimentation.

Malgré cette utilisation accrue du capital d'investissement, pour la période se terminant le 25 octobre 2025, les frais financiers nets se sont établis à 74,0 millions de dollars, en baisse de 1 million de dollars par rapport aux 75,0 millions de dollars enregistrés à la même période en 2024, et ce, malgré la transition du financement sous forme d'actions privilégiées d'investissement vers de la dette à long terme en cours d'année. Cette diminution s'explique par une réduction du coût moyen des fonds, rendue possible grâce à des ratios d'endettement plus favorables et par les baisses du taux directeur de la Banque du Canada.

En ce qui concerne les autres résultats, mentionnons le poste « quote-part des résultats des coentreprises », soit des entités dans lesquelles Sollio Groupe Coopératif détient un contrôle conjoint. Cette quote-part s'établit à 80,4 millions de dollars en 2025, comparativement à 88,6 millions de dollars pour l'exercice précédent. Cette diminution découle principalement de la consolidation d'un partenariat avec Sollio Alimentation, lequel présentait une quote-part importante en 2024 relativement à un gain constaté.

État de la situation financière

Au 25 octobre 2025, Sollio Groupe Coopératif présentait un actif total de 4,3 milliards de dollars, soit une augmentation de 128,6 millions par rapport à 2024. Cette hausse provient principalement des actifs à court terme, influencés par la valeur accrue des stocks de Sollio Agriculture par le biais de hausses de prix et du calendrier de réception des inventaires de fertilisants. Les actifs à long terme se sont également accrus de 47,8 millions de dollars, en raison des investissements en immobilisations corporelles et incorporelles ainsi que la bonification des placements sous mise en équivalence grâce aux quotes-parts enregistrées.

Au 25 octobre 2025, la dette totale, incluant la portion à court terme, s'élève à 861,7 millions de dollars, en hausse de 42,9 millions de dollars par rapport au 26 octobre 2024. Cette augmentation résulte d'une première émission d'obligations non garanties de premier rang, comportant un notionnel de 200 millions de dollars, partiellement compensé par le remboursement d'un crédit à terme d'une filiale en mai 2025.

L'exercice financier 2026 s'inscrit dans la continuité du renforcement amorcé au cours des dernières années. En diversifiant nos sources de financement et en posant des gestes structurants sur notre capital, la coopérative s'est donné une marge de manœuvre accrue pour naviguer dans un environnement économique exigeant. Ces décisions renforcent notre capacité à protéger la performance, à soutenir le développement de nos divisions et à répondre avec agilité aux besoins futurs, qu'il s'agisse d'investir, d'innover ou de saisir des occasions de croissance, tout en demeurant fidèles à notre mission coopérative.



Laitue St-Jacques
Finaliste
Prix relève Sollio
2025-2026



Risques et incertitudes

Les activités de Sollio Groupe Coopératif s'inscrivent dans un environnement comportant des risques et des incertitudes liés à la nature de ses opérations, à son modèle d'affaires ainsi qu'au contexte économique, réglementaire et concurrentiel.

Conditions économiques et concurrence

Sollio Groupe Coopératif évolue dans un environnement marqué par la volatilité économique, l'inflation, les variations des taux d'intérêt, la fluctuation des devises et des prix des matières premières, les coûts de transport et la concurrence. Ces éléments peuvent influencer les marges, les volumes de ventes, la planification des activités et les décisions d'investissement. L'évolution des politiques et des cadres réglementaires, incluant ceux encadrant certains marchés au Canada, peut également affecter la prévisibilité des marchés.

Pour y faire face, Sollio s'appuie sur la diversification de ses activités, une veille économique et réglementaire attentive, l'optimisation des opérations et une connaissance approfondie de ses marchés. La coopérative a des échanges avec les autorités et diverses parties prenantes afin de demeurer informée des évolutions et de contribuer aux réflexions sectorielles.

Ressources humaines

La capacité de l'organisation à réaliser ses objectifs repose sur la disponibilité, la stabilité et l'expertise de sa main-d'œuvre. Les pénuries de personnel, les enjeux de recrutement, le déclenchement de grèves et la disponibilité de travailleurs étrangers peuvent avoir une incidence sur certaines opérations.

Sollio Groupe Coopératif met en place des actions en matière de planification de la relève, de développement des compétences, de transfert des connaissances et d'automatisation de certains processus. La coopérative favorise également la collaboration entre ses divisions, ses secteurs et son réseau de coopératives afin de partager l'expertise et d'assurer une cohérence des pratiques.

Technologies de l'information et cybersécurité

La dépendance accrue aux systèmes d'information expose Sollio à des risques liés à la cybersécurité, aux interruptions technologiques et à la protection des données.

Ces risques peuvent affecter la continuité des opérations et la confiance des parties prenantes. Ils sont encadrés par des mécanismes de gouvernance, de suivi et de contrôle.

Dans un environnement de marché où l'évolution rapide des technologies influence les pratiques et les attentes, la coopérative utilise des outils technologiques pour soutenir la productivité, la prise de décision et l'efficacité opérationnelle. L'intégration d'applications d'intelligence artificielle est amorcée et s'inscrit dans un plan structuré.



La coopérative identifie les principaux risques auxquels elle est exposée, lesquels sont encadrés par la direction et le conseil d'administration. Des mesures sont mises en place afin d'en limiter les impacts, bien que certains événements puissent influencer l'atteinte des objectifs de Sollio Groupe Coopératif.

Continuité des affaires et chaîne d'approvisionnement

Les opérations peuvent être affectées par des interruptions liées à la chaîne d'approvisionnement, à la disponibilité des intrants ou à des événements externes. La coopérative entretient des relations durables avec ses fournisseurs, demeure attentive aux conditions du marché et diversifie ses sources d'approvisionnement afin de réduire les risques de dépendance.

Elle intègre également des pratiques d'approvisionnement responsable à ses processus, contribuant à la résilience de sa chaîne d'approvisionnement et à l'alignement avec ses valeurs coopératives.

Sécurité alimentaire et santé animale

Des incidents en sécurité alimentaire et en santé animale pourraient entraîner des impacts opérationnels, financiers et réputationnels pour l'organisation. Sollio Groupe Coopératif applique donc des normes reconnues, maintient des contrôles tout au long de la chaîne de valeur et collabore avec les autorités et les partenaires de l'industrie afin de prévenir les risques et d'en limiter les impacts.

Environnement et changements climatiques

Les changements climatiques et la pression sur les ressources naturelles peuvent affecter les opérations et l'approvisionnement. La coopérative s'est dotée de cibles de réduction des émissions de gaz à effet de serre et assure un suivi de ses actions environnementales afin de soutenir la résilience de ses activités et de répondre aux attentes des parties prenantes.

Réputation

Le modèle coopératif de Sollio repose sur des pratiques de gouvernance et d'éthique rigoureuses, essentielles au maintien de la confiance des membres et à la préservation de la réputation de la coopérative. À cet effet, l'organisation offre des formations en matière d'éthique, sensibilise ses employés aux conflits d'intérêts et met à leur disposition des mécanismes de signalement.



Ferme de Ste-Victoire
Finaliste
Prix relève Sollio
2025-2026

Rapport de responsabilité d'entreprise et coopérative - Faits saillants

01

Déploiement du plan de réduction des émissions de GES de portée 1 et 2 de 25 % d'ici 2030.

02

Réalisation d'un portrait climatique et évaluation des risques pour l'organisation dans le cadre du Plan d'adaptation aux changements climatiques.

03

Mise en œuvre de plusieurs projets et initiatives contribuant au bien-être et à la santé des employés.

04

Atteinte de la cible de représentation féminine.

05

Écoconception du projet d'agrandissement à l'usine de la Fernandière.

Consultez le rapport de responsabilité d'entreprise et coopérative à l'adresse : <https://sollio.coop/fr/notre-engagement>

Coopératives affiliées

Agiska Coopérative
Saint-Hyacinthe

**Agro Co-operative
Assoc Ltd**
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)

**Antigonish Farm
& Garden Co-op**
Antigonish
(Nouvelle-Écosse)

**Atlantic Co-operative
Country Stores Moncton**
(Nouveau-Brunswick)

Avantis Coopérative
Sainte-Marie

**Citadelle, coopérative
de producteurs de sirop
d'érable**
Plessisville

Covris Coopérative
Baie-du-Fèbvre

**La Coop Dupuy et
Sainte-Jeanne d'Arc**
Dupuy

**Eastern Farmers
Co-op Society**
Mount Pearl (Terre-Neuve)

**Fermes du Nord
Coopérative**
Mont-Tremblant

**Filière porcine
coopérative**
Montréal

La Coop Gracefield
Gracefield

**Magasin Co-op de
Havre-aux-Maisons**
Havre-aux-Maisons

**Co-op Home & Farm
Supply Fredericton**
(Nouveau-Brunswick)

**Kensington Co-operative
Association Limited**
Kensington
(Île-du-Prince-Édouard)

La Coop La Patrie
La Patrie

**Société coopérative de
Lamèque Ltée**
Lamèque
(Nouveau-Brunswick)

Nutrinor coopérative
Saint-Bruno-
Lac-Saint-Jean

Novago Coopérative
Joliette

**O'Leary Farmers
Co-op Assn.**
O'Leary
(Île-du-Prince-Édouard)

**Magasin CO-OP de
Plessisville**
Plessisville

**Scotian Gold
Co-operative Limited**
Coldbrook
(Nouvelle-Écosse)

**South Eastern Farmers
Co-op**
Moncton
(Nouveau-Brunswick)

La Coop Squatec
Squatec

**La Coop Saint-Adrien-
d'Irlande**
Saint-Adrien-d'Irlande

**La Fromagerie
coopérative
Saint-Albert inc.**
Saint-Albert (Ontario)

**La Coop
Saint-Côme-Linière**
Saint-Côme-Linière

La Coop Sainte-Justine
Sainte-Justine

La Coop Sainte-Marthe
Sainte-Marthe

**Magasin CO-OP de
Sainte-Perpétue**
Sainte-Perpétue-de-L'Islet

La Coop St-Fabien
Saint-Fabien

La Coop Saint-Hubert
Saint-Hubert-de-
Rivière-du-Loup

La Coop Saint-Méthode
Adstock

La Coop Saint-Pamphile
Saint-Pamphile

La Coop Saint-Patrice
Saint-Patrice-de-Beaurivage

**Coopérative de
Saint-Quentin Itée**
Saint-Quentin
(Nouveau-Brunswick)

La Coop Saint-Ubalde
Saint-Ubalde

**Magasin CO-OP
de Saint-Victor**
Saint-Victor

**Section des marchands
indépendants BMR**
Montréal

**Section des producteurs de
porc de l'ouest**
Montréal

**Sussex & Studholm
Agricultural Society No. 21**
Sussex
(Nouveau-Brunswick)

Uniaq Coopérative
Napierville

Unoria Coopérative
Rimouski

**VIVACO
groupe coopératif**
Victoriaville

Membres auxiliaires

Coop de services agricoles Le Partage Lotbinière
Lotbinière

Coopérative des producteurs de pommes de terre de Péribonka-Ste-Marguerite-Marie
Péribonka

Coopérative d'utilisation de matériel agricole des Basses-Laurentides
Mirabel

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de la Matapédia
Saint-Léon-le-Grand

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de la Rivière du Bic
Rimouski (Le Bic)

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de La Rocaille
Sainte-Hélène-de-Kamouraska

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Laurierville
Laurierville

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de l'Érable
Plessisville

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de l'Érablière
Saint-Félix-de-Valois

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de l'Or Blanc
Saint-Georges-de-Windsor

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Saint-Fabien
Saint-Fabien

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de St-Cyprien
Saint-Cyprien

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Ste-Croix
Saint-Édouard-de-Lotbinière

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de St-Jean-de-Dieu
Saint-Jean-de-Dieu

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Weedon
Weedon

Coopérative d'utilisation de matériel agricole des Rivières
Sainte-Thècle

Coopérative d'utilisation de matériel agricole du Coteau
Isle-Verte

Coopérative d'utilisation de matériel agricole du Haut-Saint-Laurent
Saint-Anicet

Coopérative d'utilisation de matériel agricole du Saguenay
Saguenay

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Estrie-Mont
Saint-Joachim-de-Shefford

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Franco-Agri
Sainte-Anne-de-Prescott (Ontario)

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Jeannoise
Saint-Gédéon

Coopérative d'utilisation de matériel agricole l'Achigan
L'Épiphanie

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Lamy
Saint-Hubert

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Les Ressources
Yamachiche

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Petite Montagne
Saint-Joseph-de-Beauce

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Porte de la Beauce
Saint-Isidore

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Tournesol
Sainte-Marie

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Bellechasse
Saint-Gervais

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de La Durantaye
La Durantaye

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de la Montagne du diable
Mont-Saint-Michel

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de la Petite-Nation et de la Lièvre
Plaisance

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de la région de l'Estrie
Coaticook

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Leclercville
Leclercville

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Matane
Saint-Luc

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de St-Éloi
Saint-Éloi

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Boréale
Saint-Isidore Hébertville

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Saint-Vallier
Saint-Vallier

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de St-Sylvere
Deschaillons

Coopérative d'utilisation de matériel agricole des Aulnaies
Saint-Jean-Port-Joli

Coopérative d'utilisation de matériel agricole du Haut du Lac
Normandin

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Duncan
Saint-Nazaire-d'Acton

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Kamouraska-Ouest
Rivière-Ouelle

Coopérative d'utilisation de matériel agricole l'Oie Blanche
Saint-Pierre

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Rouville
Carignan

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de la Horton
Saint-Michel-du-Squatec

Coopérative d'utilisation de matériel agricole Les Rameaux de la Baie-des-Chaleurs
New Richmond

Coopérative d'utilisation de matériel agricole des Hauts-reliefs
Saint-Adrien

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de St-Norbert
Saint-Norbert

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Warwick
Warwick

Coopérative d'utilisation de matériel agricole de Charlevoix
Saint-Urbain



Rapport annuel 2025