

Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

Pour le trimestre terminé le 31 mars 2006
Tous les montants sont en dollars US

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation (L'« Analyse ») devrait être lue conjointement avec les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2006, ainsi qu'avec les états financiers consolidés vérifiés et l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation de l'exercice terminé le 30 décembre 2005. La présente analyse est basée sur les résultats publiés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les PCGR canadiens).

Les états financiers consolidés intermédiaires de la Société ont été préparés en utilisant les mêmes conventions comptables que celles décrites à la note 2 des états financiers consolidés vérifiés de la Société pour l'exercice terminé le 30 décembre 2005. La Société surveille régulièrement l'évolution des nouvelles conventions comptables et rend compte des conventions nouvellement en application depuis la fin du plus récent exercice financier complété. Veuillez vous reporter à la note 1 des états financiers consolidés intermédiaires pour les trois mois terminés le 31 mars 2006 afin d'obtenir des renseignements supplémentaires.

Les rapports trimestriels, le rapport annuel et les renseignements supplémentaires déposés auprès des organismes de réglementation du Canada et auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, y compris le rapport annuel sur formulaire 40-F, sont accessibles en ligne aux adresses www.sedar.com et www.sec.gov respectivement, ainsi que sur le site Web de la Société à l'adresse www.dorel.com.

Il est à noter qu'aucun changement important n'est survenu en ce qui a trait à la « Vue d'ensemble de la Société », ainsi qu'aux « Secteurs d'exploitation », « Obligations contractuelles », « Instruments financiers dérivés », « Conventions comptables et estimations critiques » ou, « Risques et incertitudes du marché » par rapport à ce qui est mentionné dans l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation de l'exercice 2005 de la Société. Par conséquent, ces aspects ne sont pas abordés dans la présente analyse. L'information contenue dans cette analyse est à jour au 9 mai 2006.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

(Tous les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf les montants par action)

Vue d'ensemble

Le chiffre d'affaires pour le premier trimestre terminé le 31 mars 2006 a fléchi de 4,4 % pour s'établir à 451,0 M\$, comparativement à 471,9 M\$ l'an dernier. Le bénéfice après impôts a reculé de 11,1 % pour s'établir à 24,2 M\$, en baisse par rapport aux 27,2 M\$ réalisés en 2005. Le bénéfice par action dilué (BPA) s'est chiffré à 0,74 \$ en 2006, comparativement à 0,83 \$ en 2005. La diminution du chiffre d'affaires au cours du trimestre s'explique principalement par une baisse des ventes de 11,6 M\$ à la division Mobilier de maison et de 5,9 M\$ à la division Produits récréatifs. De plus, l'appréciation du dollar américain par rapport à l'euro en 2006 a eu pour effet de réduire les ventes de 8,9 M\$ en 2006. Par conséquent, sur une base comparable, les ventes ont reculé de 2,5 % alors que la baisse des ventes publiée par la Société s'établissait à 4,4 %. Les marges brutes du trimestre ont fléchi de 70 points de base, passant de 23,1 % à 22,4 %, en raison principalement d'une baisse des marges à la division Mobilier de maison. Il est important de noter que les marges brutes ont augmenté de 130 points de base par rapport aux marges de 21,1 % enregistrées au quatrième trimestre 2005. Les frais de vente, généraux et administratifs de la Société ont diminué de 3,3 M\$ en

2006 comparativement à l'exercice précédent. Une portion de 1,4 M\$ de la baisse est attribuable au fléchissement du taux de change de l'euro par rapport au dollar US, tandis que la portion restante est attribuable à DJG USA. Au cours du trimestre, les coûts liés à la responsabilité de produits ont été comparables à ceux de l'exercice antérieur.

Le tableau qui suit présente une analyse de l'augmentation du bénéfice après impôts de 2005 à 2006 :

Analyse de l'impact sur les bénéfices après impôts	
<u>Bénéfice d'exploitation sectoriel :</u>	
Augmentation pour la division Produits de puériculture	2 675 \$
Baisse pour la division Produits récréatifs	(1 672)
Baisse pour la division Mobilier de maison	<u>(6 169)</u>
Total de la baisse du bénéfice d'exploitation	(5 166)
Baisse de la charge d'intérêts	160
Baisse des impôts sur les bénéfices	1 324
Autres	<u>658</u>
Total de la baisse du bénéfice après impôts	<u>(3 024) \$</u>

Les causes de ces variations par rapport à l'an dernier sont expliquées de façon plus détaillée ci-après.

Information financière choisie

Les tableaux ci-dessous présentent de l'information financière choisie pour les huit plus récents trimestres complétés.

	Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés le			
	30 juin 2005	30 sept. 2005	30 déc. 2005	31 mars 2006
Chiffre d'affaires	435 375 \$	423 329 \$	430 258 \$	451 024 \$
Bénéfice net	21 745 \$	19 826 \$	22 546 \$	24 181 \$
Bénéfice par action				
De base	0,66 \$	0,60 \$	0,69 \$	0,74 \$
Dilué	0,66 \$	0,60 \$	0,69 \$	0,74 \$

	Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés le			
	30 juin 2004	30 sept. 2005	30 déc. 2004	31 mars 2005
Chiffre d'affaires	409 352 \$	433 838 \$	469 072 \$	471 903 \$
Bénéfice net	17 908 \$	28 046 \$	34 722 \$	27 205 \$
Bénéfice par action				
De base	0,55 \$	0,86 \$	1,06 \$	0,83 \$
Dilué	0,54 \$	0,85 \$	1,05 \$	0,83 \$

Résultats sectoriels

Les résultats sectoriels sont présentés à la note 10 de ces états financiers intermédiaires. De plus amples informations concernant les résultats par secteur d'activités sont présentées ci-dessous :

Produits de puériculture

Charges en pourcentage du chiffre d'affaires	Trois mois terminés le 31 mars	
	2006	2005
Chiffre d'affaires	100,0 %	100,0 %
Coût des produits vendus	<u>71,6 %</u>	<u>71,8 %</u>
Bénéfice brut	28,4 %	28,2 %
Frais de vente, généraux et administratifs	12,2 %	13,2 %
Amortissements	2,9 %	3,0 %
Frais de recherche et développement	<u>0,7 %</u>	<u>0,7 %</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>12,6 %</u>	<u>11,3 %</u>

Le chiffre d'affaires de la division Produits de puériculture a fléchi de 1,4 % pour s'établir à 240,1 M\$ au cours du premier trimestre, comparativement à 243,5 M\$ lors de la période correspondante l'an dernier. Le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 30,2 M\$ en 2006, contre 27,5 M\$ en 2005, soit une hausse de 9,7 %. Le chiffre d'affaires en Amérique du Nord a fléchi de 1,7 %, alors que le chiffre d'affaires en Europe a augmenté de 6,1 millions d'euros, ou 8,1 %. Toutefois, l'impact de l'appréciation du dollar US par rapport à l'euro en 2006 a contrebalancé cette croissance des ventes. Par conséquent, le chiffre d'affaires en Europe, tel que rapporté, a fléchi de 0,9 M\$, ou 0,9 %. La hausse du chiffre d'affaires en Europe par rapport à l'exercice précédent continue d'être stimulée par une augmentation des ventes en Europe du Nord et au Royaume-Uni. Le chiffre d'affaires en Amérique du Nord s'est établi à 142,1 M\$ pour le trimestre, contre 144,6 M\$ en 2005. Ceci s'explique par le fait que le trimestre 2005 avait été particulièrement solide, ce qui avait entraîné un recul des ventes en avril 2005. En 2006, les expéditions du mois de mars par rapport à celles d'avril ont été davantage conformes aux expéditions des exercices précédents.

En Europe, les hausses de bénéfices ont été stimulées par des gains au chapitre des ventes qui ont été contrebalancées par une diminution des marges brutes. Les marges en Europe ont diminué de 110 points de base en raison des coûts plus élevés des matières premières, surtout la résine, et de l'appréciation du dollar US qui a engendré une hausse du coût des articles importés. Malgré les hausses de coûts, l'augmentation des volumes de ventes a engendré une hausse de la marge brute en dollars de 4,8 %, tandis que les frais de vente, généraux et administratifs et les autres frais d'exploitation n'ont augmenté que légèrement. Par conséquent, exprimé en euro, le bénéfice d'exploitation en Europe a augmenté de 7,6 % par rapport à l'an dernier. Par contre, l'appréciation du dollar US par rapport à l'euro en 2006 a signifié que les bénéfices, une fois convertis en dollars US, ont affiché un recul de 1,3 % par rapport à l'exercice précédent.

Les marges brutes combinées au Canada et aux États-Unis ont été plus élevées de 100 points de base en 2006. Contrairement à la vigueur du dollar US par rapport à l'euro au cours du premier trimestre de 2006, le dollar canadien a continué à progresser par rapport à la devise américaine. Par conséquent, les marges brutes de Dorel Distribution Canada ont augmenté par rapport aux niveaux de 2005. Au sein de DJG USA, des améliorations au chapitre des coûts de main-d'œuvre et des frais généraux ont contrebalancé la hausse des coûts des matières premières, ce qui a entraîné une amélioration des marges de 80 points de base. Les frais de vente, généraux et administratifs pour l'ensemble du secteur ont diminué de 2,8 M\$, ou 100 points de base lorsqu'exprimé en pourcentage des ventes. Une portion de 1,4 M\$ de cette baisse est attribuable au taux de conversion des charges libellées en euros tandis que la portion restante est liée à la baisse des coûts chez DJG USA. Les coûts liés à la responsabilité de produits durant le trimestre ont été comparables à ceux de l'an dernier. Un montant de 9,8 M\$ était inclus dans les frais administratifs du premier trimestre de l'exercice 2005, montant qui avait été obtenu de l'un des assureurs de la Société en rapport avec sa couverture au chapitre de la responsabilité civile produits. Toutefois, la majeure partie du montant reçu avait été contrebalancée par d'autres règlements de réclamations à ce moment-là.

Mobilier de maison

Charges en pourcentage du chiffre d'affaires	Trois mois terminés le 31 mars	
	2006	2005
Chiffre d'affaires	100,0 %	100,0 %
Coût des produits vendus	87,5 %	84,7 %
Bénéfice brut	12,5 %	15,3 %
Frais de vente, généraux et administratifs	7,3 %	6,3 %
Amortissements	1,2 %	1,2 %
Frais de recherche et développement	0,6 %	0,4 %
Bénéfice d'exploitation	3,4 %	7,4 %

Le chiffre d'affaires de la division Mobilier de maison a fléchi de 8 %, passant de 145,4 M\$ en 2005 à 133,7 M\$ en 2006. Le bénéfice d'exploitation pour le premier trimestre de 2006 s'est établi à 4,6 M\$, en baisse de 57,3 % par rapport aux 10,8 M\$ enregistrés en 2005. Les ventes de meubles PAA ont reculé de 20 M\$ par rapport au premier trimestre de 2005, ou 27,6 %, en raison principalement d'une diminution des ventes réalisées dans le canal des grands détaillants. En février, un nombre important de commandes ont été reçues pour livraison au cours du premier trimestre 2006. La demande a dépassé les prévisions et par conséquent, les trois usines de meubles PAA n'ont pas été en mesure de servir ces clients convenablement. Un niveau insuffisant de stocks de produits finis, jumelé à l'intégration en cours des activités de l'usine de Wright City qui a fermé ses portes, ont eu pour conséquence que des commandes n'ont pas été expédiées comme prévu. Cette situation s'est considérablement améliorée vers la fin du mois de mars. Par contre, en raison de l'incapacité de pouvoir livrer aux dates prévues, des commandes ont été annulées ou reportées au deuxième trimestre.

Les ventes de futons d'Ameriwood au cours du trimestre ont été similaires à celles de l'exercice précédent. La hausse de 37,3 % du chiffre d'affaires de Dorel Asie, qui a compensé en partie le recul de la division des meubles PAA, découle de l'augmentation des ventes de produits de puériculture et de produits destinés aux adolescents réalisées auprès des grands détaillants et de l'accroissement des ventes liées aux solides programmes d'ensembles de salles à dîner. Les ventes de Cosco Home & Office ont également reculé de 8 % par rapport à l'exercice précédent, en raison principalement de la baisse des ventes réalisées par le biais du canal de distribution des centres de rénovation.

Pour l'ensemble de la division, les marges brutes ont fléchi de 275 points de base par rapport à l'exercice précédent. Cette situation est attribuable à la diminution des marges d'Ameriwood. Les volumes de ventes de meubles PAA ont été insuffisants pour absorber les niveaux requis de frais généraux, ce qui a réduit les marges. Toutefois, les marges de la division ont atteint leur niveau le plus élevé depuis le deuxième trimestre de l'exercice 2005 puisque la fermeture de l'usine de fabrication de Wright City vers la fin de 2005 a permis de réduire les coûts de façon globale. Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 646 000 \$ en 2006 en raison d'une hausse des frais de vente chez Dorel Asie. Par conséquent, en raison de la baisse des ventes globales de la division, ces frais, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, ont augmenté à 7,3 %, comparativement à 6,3 % en 2005.

Après la clôture du premier trimestre de l'exercice 2006, l'offre des panneaux d'aggloméré s'est resserrée et les prix ont commencé à grimper. Le coût du panneau d'aggloméré est présentement 20 % plus élevé que le prix moyen payé au premier trimestre et la conjoncture actuelle du marché laisse croire que ces prix pourraient augmenter encore davantage. Ces coûts plus élevés pourraient entraver la poursuite de l'amélioration des marges qui était autrement anticipée en raison de l'amélioration de l'absorption des frais généraux et des autres gains de rendement réalisés grâce à la fermeture de l'usine de Wright City. Des hausses de prix de vente aux clients s'avèrent nécessaires et devraient entrer en vigueur plus tard au cours du présent exercice. D'ici à l'entrée en vigueur de ces hausses, la Société n'anticipe pas d'amélioration importante des marges de la division des meubles PAA.

Produits récréatifs

Charges en pourcentage du chiffre d'affaires	Trois mois terminés le 31 mars	
	2006	2005
Chiffre d'affaires	100,0 %	100,0 %
Coût des produits vendus	78,9 %	77,9 %
Bénéfice brut	21,1 %	22,1 %
Frais de vente, généraux et administratifs	11,6 %	11,4 %
Amortissements	0,3 %	0,2 %
Bénéfice d'exploitation	9,2 %	10,5 %

Le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a reculé de 7 % pour s'établir à 77,2 M\$ au cours du premier trimestre, comparativement à 83,1 M\$ lors de la période correspondante l'an dernier. Le bénéfice d'exploitation au premier trimestre a diminué de 19,1 %, passant de 8,7 M\$ l'an dernier à 7,1 M\$. La diminution des ventes est attribuable à la baisse des ventes de bicyclettes réalisées par le biais du canal des grands détaillants alors qu'un important client a décidé de réduire ses niveaux de stocks, ce qui a eu des répercussions sur les commandes au cours du premier trimestre. Il est vraisemblable que ce client renouera avec des niveaux de stocks plus habituels; toutefois, cette situation a eu comme répercussion de diminuer les ventes au cours du trimestre. Cette baisse des ventes de bicyclettes a été en partie compensée par l'expédition de la nouvelle catégorie de produits des balançoires, qui est commercialisée sous la marque *Playsafe*.

Les marges brutes ont reculé de 100 points de base au cours du trimestre en raison d'une composition des ventes moins favorable. Ceci s'explique par le fait qu'en moyenne, les ventes de bicyclettes génèrent des marges plus élevées que la catégorie des balançoires. Exprimés en pourcentage des ventes, les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté, passant de 11,4 % à 11,6 %, en raison d'une diminution des volumes des ventes. Lorsqu'exprimés en dollars, les frais de vente, généraux et administratifs ont baissé pour s'établir à 9,0 M\$ en 2006, comparativement à 9,4 M\$ en 2005.

Autres charges

Pour les trois premiers mois de 2006, les intérêts sur la dette à long terme se sont élevés à 7,8 M\$, soit un peu moins que les 7,9 M\$ encourus en 2005. Cette situation découle d'emprunts moyens moins élevés contrebalancés par une hausse des taux moyens d'intérêts encourus. Dans l'ensemble, le taux d'intérêt moyen de la Société, depuis le début de l'exercice, a été d'environ 6,5 %, comparativement à 6 % en 2005.

Le taux d'imposition de la Société est déterminé par les réglementations fiscales des territoires où la Société exploite des activités et l'application de traités fiscaux conclus entre différents pays. Le taux d'imposition en 2006 a été de 18,1 %, contre 19,7 % l'an dernier. La diminution est attribuable principalement à la baisse des bénéfices réalisés dans certains territoires où les taux d'imposition de la Société sont plus élevés. Pour l'ensemble de l'exercice, la Société prévoit que son taux d'imposition se situera dans une fourchette de 15 % à 20 %.

LIQUIDITÉS ET FONDS PROPRES

Flux de trésorerie

Au cours des trois premiers mois de 2006, en raison du bénéfice moins élevé, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, avant les variations des soldes hors caisse liés aux activités d'exploitation, se sont élevés à 36,1 M\$, comparativement à 39,7 M\$ en 2005. Après les variations des soldes hors caisse liés aux activités d'exploitation, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 11,5 M\$, comparativement à 26,9 M\$ en 2005, soit une baisse de 15,4 M\$. Ce recul s'explique principalement par une modification au calendrier de paiement des crédateurs qui a engendré une augmentation de 22,8 M\$ des liquidités utilisées par rapport à l'exercice précédent. Cette situation a été contrebalancée par une diminution des stocks qui a entraîné une hausse des flux de trésorerie de 14,1 M\$ par rapport à 2005. Un montant de 4,9 M\$, versé à l'égard du solde de prix de vente dans la

cadre de l'acquisition de Pacific Cycle en 2004, est inclus dans les activités d'investissement du premier trimestre 2006. En excluant les versements effectués dans le cadre de l'acquisition d'entreprises, les acquisitions d'immobilisations de la Société, qui comprennent des propriétés, des usines et de l'équipement, des charges reportées et des actifs incorporels, se sont élevées à 6,8 M\$, soit une baisse de 5,0 M\$ par rapport à 11,8 M\$ au cours des trois premiers mois de l'exercice 2005.

Bilan

À la fin de la période, le bilan de la Société n'avait subi aucun changement important depuis la clôture de l'exercice le 30 décembre 2005. Le tableau suivant présente certains des ratios de fonds de roulement de la Société:

	Au :	
	31 mars 2006	30 déc. 2005
Ratio de liquidité relative	1,00	0,88
Ratio du fonds de roulement	2,04	1,85
Nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs	58,6	57,4
Nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks	79,8	80,6

Au 31 mars 2006, Dorel respectait toutes les clauses restrictives et prévoit continuer à les respecter dans l'avenir. La Société analyse sur une base continue sa stratégie de gestion de trésorerie et du financement afin d'optimiser l'utilisation des fonds et de minimiser ses coûts d'emprunt.

Arrangements hors bilan

Aucun changement important n'est survenu au chapitre des obligations contractuelles et des instruments financiers dérivés par rapport à ceux mentionnés dans l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation présentée dans le rapport annuel 2005 de la Société ainsi qu'aux notes 14 et 19 des états financiers consolidés de fin d'exercice de la Société datés du 30 décembre 2005.

AUTRES RENSEIGNEMENTS

La désignation, le nombre et le montant de chaque catégorie et de chaque série d'actions de la Société en circulation en date du 31 mars 2006 sont les suivants :

- Un nombre illimité d'actions à vote plural de catégorie « A » sans valeur nominale ou au pair, convertibles en tout temps au gré du détenteur en actions à droit de vote subalterne de catégorie « B », à raison d'une action pour chaque action convertie, et;
- Un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne de catégorie « B » sans valeur nominale ou au pair, convertibles en actions à vote plural de catégorie « A », dans certaines circonstances, si une offre est faite en vue de l'achat des actions de catégorie « A ».

Les détails des actions émises et en circulation sont les suivants :

Catégorie « A »		Catégorie « B »		Total
Nombre	(en milliers de \$)	Nombre	(en milliers de \$)	(en milliers de \$)
4 461 044	1 932 \$	28 398 898	160 593 \$	162 525 \$

Les détails des options d'achat d'actions et des unités d'actions à achat différé en circulation sont divulgués à la note 5 des états financiers. Ces montants n'ont subi aucun changement important au cours de la période comprise entre la fin du trimestre et la date de préparation de cette analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation.

PERSPECTIVES

Les résultats du premier trimestre de l'exercice 2006 des divisions Mobilier de maison et Produits récréatifs ont été inférieurs aux prévisions pour les raisons énumérées plus haut, tandis que la division Produits de puériculture a performé au-delà des attentes. Des défis persistent au sein de la division Mobilier de maison, notamment chez Ameriwood, alors que des changements continuent d'être apportés dans le but d'accroître le bénéfice. Des progrès ont été réalisés au chapitre des ventes et du marketing et des améliorations ont été apportées au niveau de la fabrication. Cependant, les activités manufacturières font présentement l'objet d'améliorations supplémentaires et, au moment où ces améliorations auront été effectuées, le raffermissement du dollar canadien, la hausse continue des prix du panneau d'aggloméré et un possible resserrement de l'offre dans l'industrie du panneau d'aggloméré pourraient venir les entraver.

La chute des commandes de la part d'un important client de la division Produits récréatifs a freiné les ventes du premier trimestre. En se basant sur les récents niveaux de commandes, cette situation ne devrait plus se reproduire. Les ventes de balançoires et de scooters motorisés ont été inférieures aux attentes au premier trimestre mais devraient être conformes aux prévisions à partir de maintenant. La division Produits de puériculture devrait continuer à bien performer, mais une hausse continue des prix du pétrole pourrait accroître davantage les coûts de la résine, ce qui pourrait avoir un impact sur le bénéfice.

Le taux d'imposition de la Société a été de 18,1 % au premier trimestre, et dans l'hypothèse d'une composition similaire en ce qui a trait à la provenance des bénéfices par territoire, le taux pour l'ensemble de l'exercice devrait se maintenir à peu près à ce niveau. Un changement dans la composition de la provenance par territoire du bénéfice avant impôts pourrait modifier ce taux, mais il est prévu que le taux se maintiendra dans une fourchette de 15 % à 20 %.

Informations prospectives

Certaines déclarations contenues dans cette analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation peuvent constituer des déclarations prospectives (forward looking statement) au sens de la Private Securities Litigation Reform Act of 1995 des États-Unis. En règle générale, les énoncés prospectifs peuvent être identifiés par l'utilisation de termes de nature prospective tels que « pourrait », « fera », « s'attendre à », « avoir l'intention de », « estimer », « prévoir », « planifier », « entrevoir », « croire » ou « continuer » ou la tournure négative de ces termes, ou encore les variantes de ceux-ci ou d'autres termes similaires. Nous vous invitons à consulter les documents que la Société a déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis pour connaître les facteurs susceptibles d'affecter les résultats futurs de la Société.

Les lecteurs sont avisés, par conséquent, de ne pas se fier outre mesure aux déclarations prospectives, car rien ne garantit que les plans, les intentions ou les prévisions sur lesquels elles se fondent se concrétiseront. Par essence, les déclarations prospectives comportent de nombreuses hypothèses, ainsi que des risques et incertitudes, connus et inconnus, de nature générale et particulière, qui accroissent la possibilité que les prédictions, prévisions, projections et autres déclarations de nature prospectives ne se réalisent pas. Ceci pourrait faire en sorte que le rendement et les résultats réels de la Société au cours de périodes futures soient considérablement différents du rendement ou des résultats futurs estimés ou projetés dont il est question, de façon explicite ou implicite, dans ces énoncés prospectifs.

Bien que nous soyons d'avis que les attentes exprimées dans ces déclarations prospectives sont raisonnables, rien ne garantit qu'elles s'avéreront exactes. Par ailleurs, les déclarations prospectives contenues dans le présent rapport de gestion sont à jour à la date de rédaction du rapport, et nous ne nous engageons pas à les mettre à jour, ni à les réviser, que ce soit à la suite de l'obtention de nouvelles informations, d'événements futurs ou pour tout autre motif. Les déclarations prospectives figurant dans le présent rapport sont expressément visées par cette mise en garde.