



LES INDUSTRIES DOREL INC.

ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Cette analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation (L' « Analyse ») devrait être lue conjointement avec les états financiers consolidés de Les Industries Dorel Inc. (« Dorel » ou « la Société ») pour les exercices terminés les 30 décembre 2007 et 2006 (« les états financiers consolidés »), ainsi qu'avec les notes afférentes à ces états financiers consolidés. Toutes les données financières contenues dans cette analyse et dans les états financiers consolidés de la Société ont été préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR ») en utilisant le dollar américain comme monnaie de présentation. Toute mesure financière non conforme aux PCGR dont il est fait mention dans cette analyse est clairement identifiée et rapprochée avec sa mesure financière PCGR la plus directement comparable lorsque nécessaire. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars américains. La présente analyse est à jour au 10 mars 2008.

Les renseignements supplémentaires au sujet de la Société déposés auprès des organismes de réglementation des valeurs mobilières canadiennes, y compris la notice annuelle, et auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, seront accessibles en ligne dans les délais prévus par la législation, aux adresses www.sedar.com et www.sec.gov respectivement.

Vue d'ensemble de la Société

Le siège social de la Société est situé à Montréal (Québec), au Canada. Outre les installations décrites plus bas, les filiales de la Société disposent de salles de montre nord-américaines à Toronto, en Ontario, et à High Point, en Caroline du Nord. Au total, la Société exploite des activités dans dix-sept pays, réalise des ventes à l'échelle mondiale et emploie environ 4 600 personnes. L'objectif premier de Dorel consiste à satisfaire les besoins des consommateurs tout en maximisant les résultats financiers pour ses actionnaires. La croissance de la Société découle aussi bien de l'augmentation des ventes des activités d'exploitation existantes que de l'acquisition d'entreprises qui, de l'avis de la direction, contribuent à accroître la valeur de la Société.

Stratégie

Dorel est une société de classe mondiale dans les secteurs des produits de puériculture et des bicyclettes. Fondée en 1962, Dorel crée du style et de l'enthousiasme tout en misant sur la sécurité, la qualité et la valeur de ses produits. La position de chef de file qu'occupe la Société en matière de style de vie est particulièrement marquée dans ses catégories de produits de puériculture et des bicyclettes qui comptent une multitude de produits qui définissent des tendances. À la division Produits de puériculture, les produits de Dorel qui arborent des marques reconnues comme Quinny, Maxi-Cosi, Safety 1st et Bébé Confort sont devenus des références en matière de sécurité, d'originalité et de tendances. De même, ses marques très populaires comme Schwinn, GT et Mongoose ont fait de Dorel un important joueur sur le marché des bicyclettes. La division Mobilier de maison de Dorel commercialise une vaste gamme de produits d'ameublement, dont certains sont fabriqués en Amérique du Nord et d'autres sont importés. La Société fait preuve d'une innovation incessante et d'un flair marketing au sein de toutes ses divisions.

Dans le cadre de cette stratégie, le 4 février 2008, soit après la clôture de l'exercice, la Société a acquis toutes les actions en circulation de la société Cannondale Bicycle Corporation, un chef de file de la conception, du développement et de la fabrication de vélos haut de gamme. Disposant d'installations d'exploitation importantes aux États-Unis et en Hollande, de même que des places d'affaires en Suisse, au

Japon et en Australie, Cannondale est largement reconnu comme le chef de file du secteur des bicyclettes en matière d'innovation. Les vélos fabriqués à la main de Cannondale ont remporté de nombreux prix de design et sont vendus dans plus de 70 pays. Cette acquisition contribue à l'expansion de la division Produits récréatifs de Dorel et lui procure une présence notable dans le réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes. L'acquisition comprend également la division Sugoi Performance Appareil de Cannondale qui est située au Canada. Les produits Sugoi sont utilisés dans le monde entier par les coureurs, les cyclistes, les triathlonsiens et les adeptes de la condition physique. Les ventes de Cannondale se sont élevées à environ 200 M\$ en 2007.

On retrouve au sein des trois grandes divisions de la Société plusieurs unités d'exploitation ou filiales. Chacune d'entre elles est gérée séparément par une équipe de cadres distincte. La direction de la Société coordonne les activités de chacune des divisions, maximise les ventes réciproques et le marketing croisé, veille à l'efficacité de l'approvisionnement et saisit des occasions d'affaires connexes.

Dorel a recours à diverses méthodes de vente et de distribution : employés salariés; agents exclusifs ou non; agents spécialisés qui vendent divers produits, dont ceux de Dorel, à un client unique, par exemple une grande chaîne de magasins de rabais; et des agences commerciales ayant leur propre force de vente. Si les détaillants s'occupent de l'essentiel de la publicité pour les produits de Dorel, toutes les divisions annoncent leurs produits et en font la promotion par le biais de publicités dans certains magazines, brochures corporatives et autres médias.

Dorel estime que sa détermination à offrir une qualité de service sans pareille dans l'industrie lui a permis de développer des relations d'affaires fructueuses et mutuellement avantageuses avec d'importants détaillants. Un niveau élevé de satisfaction des clients a été atteint grâce au développement de contacts particulièrement étroits entre les représentants des ventes de Dorel et les clients. Des agences permanentes à services complets ont été mises sur pied pour s'occuper spécifiquement de certains comptes importants. Ces équipes dédiées s'assurent de satisfaire les exigences des clients en matière de stocks et d'approvisionnement et veillent à régler immédiatement tout problème qui pourrait survenir.

Outre la qualité de ses produits et son service à la clientèle hors pair, la notoriété de ses marques auprès des consommateurs constitue l'un des éléments importants de la stratégie de Dorel. En Amérique du Nord, par exemple, la gamme de produits Schwinn de Dorel est l'une des marques les plus reconnues dans le secteur des articles de sport. Safety 1st est une marque de Dorel très réputée dans le marché des produits de puériculture en Amérique du Nord. En Europe, Bébé Confort est une marque reconnue partout et sa cote de notoriété est très élevée en France. D'un bout à l'autre de l'Europe, la marque Maxi-Cosi est devenue synonyme de sièges d'auto de qualité. Ces marques, et le fait que Dorel possède une vaste gamme d'autres marques de commerce, permettent de commercialiser des produits aux caractéristiques variées et dans des gammes de prix différentes, à l'intérieur d'une même catégorie de produits. Le développement de produits constitue le dernier élément de la croissance passée et future de Dorel. Dorel a effectué des investissements considérables dans ce domaine, en mettant l'accent sur l'innovation, la qualité, la sécurité et la rapidité de mise en marché grâce à ses nombreux centres de conception et de développement de produits. Au cours des deux dernières années, Dorel a dépensé plus de 42 M\$ pour le développement de nouveaux produits.

Secteurs d'exploitation

Produits de puériculture

La division Produits de puériculture exploite des activités en Amérique du Nord, en Europe et en Australie. Le siège social des activités du Groupe Juvénile Dorel («DJG») USA est situé à Columbus, dans l'Indiana, et dispose d'installations à Foxboro, au Massachusetts, et dans la ville d'Ontario, en Californie. En plus du siège social, toutes les activités nord-américaines de fabrication et d'ingénierie de sièges d'auto s'effectuent à Columbus. Les produits sont conçus, mis au point et développés aux installations de

Canton. Dorel Distribution Canada est située à Montréal, au Québec, et vend aux clients de partout au Canada. Les principales marques de commerce utilisées en Amérique du Nord sont Cosco et Safety 1st. En outre, des articles sont vendus en Amérique du Nord en vertu d'un contrat de licence avec la marque très réputée Eddie Bauer. Le siège social de Dorel Europe est situé à Cholet, en France, et dispose d'installations de conception de produits d'envergure à Cholet et à Helmond, en Hollande. On retrouve des activités de ventes, de même que des usines de fabrication et d'assemblage, en France, en Hollande et au Portugal. Des filiales exploitant des activités de vente et/ou de distribution sont également situées en Italie, en Espagne, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Belgique et en Suisse. En Europe, les produits sont commercialisés sous les marques Bébé Confort, Maxi-Cosi, Quinny, Monbébé, Babidéal, Baby Relax et Safety 1st. En Australie, Dorel est l'actionnaire majoritaire d'IGC Dorel («IGC») qui fabrique et distribue ses produits sous différentes marques locales, dont les plus connues sont Bertini et Mother's Choice. Dans l'avenir, il est prévu qu'IGC vende plusieurs des marques qui sont populaires en Amérique du Nord et en Europe, ce qui contribuera à l'élargissement de ses ventes. Par ailleurs, plusieurs des divisions de Dorel vendent à des clients des produits mis en marché sous différentes marques maison.

La division Produits de puériculture fabrique et importe des produits tels que des sièges d'auto pour enfants, des poussettes, des chaises hautes, des lits de bébé, des parcs de jeu, des balançoires et des articles de soins et dispositifs de sécurité pour enfants. Dorel est l'une des trois plus importantes entreprises de produits pour enfants en Amérique du Nord, avec Graco (une filiale du groupe Newell) et Evenflo Company Inc. En Europe, Dorel est également l'une des plus importantes sociétés de produits de puériculture, et compétitionne avec des compagnies comme Britax, Peg Perego, Chicco, Bugaboo Jane et Graco, ainsi qu'avec plusieurs entreprises de moindre envergure. Les activités combinées de Dorel dans le secteur des produits de puériculture en font la plus grande société de produits de puériculture au monde, dans ses principales catégories de produits.

En Amérique du Nord, la majeure partie des ventes de produits de puériculture sont réalisées auprès des magasins grandes surfaces, des grands détaillants et des centres de rénovation, où l'on retrouve des consommateurs qui privilégient la sécurité et la qualité à prix abordables. Par conséquent, les produits d'entrée de gamme à milieu de gamme représentent la majeure partie des ventes dans ce canal. En raison de la conception novatrice de nos produits, ces clients s'intéressent également aux articles des gammes de prix plus élevés, ce qui engendre de nouvelles occasions de réaliser des ventes dans ce secteur. En Europe, Dorel vend des produits pour enfants dans toutes les échelles de prix, de la gamme d'entrée aux produits haut de gamme. Toutefois, en raison de la notoriété de ses marques de commerce et de la qualité supérieure de ses produits, la majeure partie des ventes en Europe sont réalisées auprès des grandes chaînes européennes de produits de puériculture, ainsi que des boutiques et des magasins de moindre envergure. En Australie, la Société vend ses produits aussi bien auprès des grands détaillants que des magasins spécialisés. En 2007, ce secteur a représenté 53 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Produits récréatifs

Cette division est constituée de Pacific Cycle, dont le siège social est situé à Madison, au Wisconsin. Elle dispose de centres de distribution aux États-Unis dans les états de la Californie et de l'Illinois, et de partenaires de distribution mondiaux dans plusieurs marchés aux quatre coins de la planète. Pacific Cycle est le plus important fournisseur de bicyclettes en Amérique du Nord et un expert dans la conception, la commercialisation et la distribution de bicyclettes de marque et de qualité. Pacific a appliqué ce savoir-faire à d'autres produits récréatifs notamment des balançoires, des scooters motorisés, des poussettes de jogging, des véhicules-jouets et d'autres produits destinés aux activités récréatives de plein air. Reconnue pour ses marques de bicyclettes Schwinn, Mongoose et GT, la Société commercialise également des produits sous les marques Roadmaster, InStep, Pacific, Schwinn Motor Scooters, PlaySafe, Powerlite et Murray. Pacific Cycle jumelle la notoriété de ces marques avec la fabrication en sous-traitance par des partenaires asiatiques efficaces avec qui elle entretient des relations de longue date. Pacific a été l'une des premières sociétés à s'approvisionner en Asie pour de tels produits et aujourd'hui la presque totalité de la production de cette industrie s'effectue à l'étranger.

Pacific Cycle évolue au sein de l'industrie américaine des produits récréatifs, un marché de 75 milliards de dollars qui englobe l'équipement de sport et de conditionnement physique, les chaussures, les vêtements et les moyens de transport récréatifs, y compris les bicyclettes, les bateaux de plaisance et les véhicules récréatifs. À l'intérieur du marché des produits récréatifs, l'industrie américaine des bicyclettes représente des ventes au détail d'environ 5,5 milliards de dollars annuellement, dont environ 2,3 milliards de dollars proviennent de la vente de bicyclettes, tandis que la portion restante représente les pièces et accessoires. Au cours des dernières années, le marché des bicyclettes aux États-Unis est demeuré stable dans son ensemble, malgré certaines fluctuations comme la montée de popularité des vélos de montagne à la fin des années quatre-vingt-dix et l'envolée des ventes de vélos de route au début des années deux mille. Durant cette période, le réseau des grands détaillants a accaparé une part plus importante du marché. En règle générale, les habitudes d'achat sont influencées par la conjoncture économique, les conditions climatiques et les fluctuations saisonnières. Ses principaux concurrents comprennent Huffy, Dynacraft, Trek, Giant, Specialized et Raleigh.

Elle distribue ses marques aux États-Unis au moyen de ses liens bien établis avec des détaillants à fort volume, et plus particulièrement dans le canal de vente des chaînes de grandes surfaces. En tirant avantage de la croissance continue de ce canal de vente, Pacific Cycle a accaparé la plus grande part de marché de l'industrie en regard de l'ensemble des ventes de bicyclettes aux États-Unis. Le portefeuille de marques de Pacific lui permet de desservir les consommateurs de pratiquement tous les profils démographiques, dans la plupart des gammes de prix et de presque tous les types de cyclisme. De plus, Pacific conclut des contrats de licences portant sur ses marques de bicyclettes à l'échelle internationale, ce qui génère des revenus importants pour la société. Aux États-Unis, des contrats de licences portant sur les marques de Pacific ont été conclus pour d'autres produits comme des vêtements et accessoires de vélos. En 2007, la division Produits récréatifs a représenté 21 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Comme nous l'avons déjà mentionné, après la clôture de l'exercice, Dorel a fait l'acquisition de la société Cannondale Bicycle Corporation («Cannondale»). La société, dont le siège social est situé à Bethel, au Connecticut, dispose d'installations dans cinq autres pays. La valeur totale de la transaction au comptant se chiffrera entre 190 et 200 M\$, selon les bénéfices réalisés au cours de l'exercice qui se terminera le 30 juin 2008. De manière à délimiter clairement les activités liées à nos clients du secteur des grands détaillants de celles du réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes qui est constitué de magasins de vélos de moindre envergure, la division Produits récréatifs de la Société est scindée en deux unités d'exploitation distinctes. Le réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes sera desservi par l'unité d'exploitation nouvellement créée Cannondale Sports Group qui se consacrera exclusivement à ce réseau auquel elle proposera les marques de qualité supérieure Cannondale, Sugoi, GT et d'autres marques. Pacific Cycle demeurera une unité autonome qui se concentrera uniquement sur le réseau des grands détaillants.

Mobilier de maison

La division Mobilier de maison comprend Ameriwood Industries (« Ameriwood »), ainsi que Cosco Home & Office (« Cosco »), Dorel Home Products (« DHP ») et Dorel Asie. Ameriwood se spécialise dans les meubles prêts-à-assembler (PAA), certains qu'elle fabrique et d'autres qu'elle importe, et son siège social est situé à Wright City, au Missouri. La division exploite d'importantes installations de fabrication et de distribution à Tiffin, en Ohio, et à Cornwall, en Ontario. Les marques de commerce utilisées par Ameriwood sont *Ameriwood*, *Ridgewood*, *Charleswood*, *Altra*, *Carina* et *SystemBuild*. Cosco est située à Columbus, dans l'Indiana et la majeure partie de ses ventes sont constituées de meubles pliants en métal, de tabourets-escabeaux et d'échelles. En plus de vendre des produits sous sa propre marque, Cosco détient un contrat de licence avec Samsonite pour la vente de produits aux distributeurs sur le marché de l'équipement commercial de bureau. Cosco œuvre également sur le marché des soins de santé à domicile en vendant des produits sous les marques de commerce *Cosco Ability Care Essentials* et *Adepta*. DHP vend des futons, certains fabriqués dans ses installations et d'autres importés, et Dorel Asie se concentre sur

l'approvisionnement de produits finis en provenance de l'Orient destinés à être vendus en Amérique du Nord.

Au cours des dernières années, dans plusieurs catégories de produits du secteur de l'ameublement résidentiel et de l'industrie du meuble en général, la production locale a fait place aux produits importés. Dorel a également suivi cette tendance et aujourd'hui les articles d'ameublement de la Société proviennent souvent de l'étranger. Les meubles PAA sont fabriqués et emballés sous forme de modules qui sont assemblés par le consommateur. Les caractéristiques intrinsèques des meubles PAA en font une solution de rechange à prix raisonnable aux meubles traditionnels faits en bois. Plusieurs articles de meubles PAA sont toujours fabriqués en Amérique du Nord puisque le procédé de fabrication est hautement mécanisé et permet d'éviter le coût lié au transport par conteneur.

Le mobilier de maison est vendu surtout aux grands détaillants, aux grandes surfaces spécialisées dans le matériel de bureau et aux centres de rénovation. Dorel croit avoir atteint le rang de deuxième plus important fabricant de meubles PAA en Amérique du Nord. Le principal concurrent de la Société dans le secteur des meubles PAA est Sauder Woodworking puisqu'au cours de l'exercice, deux concurrents de longue date, Bush et O'Sullivan, ont soit cessé de vendre des meubles PAA ou tout simplement fermé leurs portes. Outre Sauder, le créneau de l'industrie du mobilier de maison dans lequel Dorel évolue est caractérisé par un nombre important de concurrents de moindre envergure. Pour cette raison, peu de renseignements sont disponibles pour permettre à la Société de déterminer la place qu'elle occupe sur ce marché et de mettre en perspectives ses résultats par rapport à la concurrence. En 2007, ce secteur d'activité comptait pour 26 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Événements importants survenus en 2007

Le 28 février 2007, la Société a acquis une participation de 55 % dans la société australienne IGC (Australie) Pty Ltd («IGC»). Exploitant ses activités sous le nom In Good Care, IGC est un fabricant et distributeur de produits de puériculture en Australie et en Nouvelle-Zélande. La Société a versé un montant en espèces de 2,7 M\$ (3,4 M\$ australiens) en échange d'une participation majoritaire de 55 %, et a refinancé la dette d'IGC d'un montant de 7,4 M\$ (9,4 M\$ Australiens) par le biais de ses facilités de crédit existantes. L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition et, en conséquence, les résultats d'exploitation de l'entreprise acquise sont inclus dans les états financiers consolidés ci-joint depuis la date d'acquisition. Elle exploite désormais ses activités sous le nom IGC Dorel Pty Ltd.

Le 7 mars 2007, la Société a annoncé son intention de retirer volontairement de la cote du NASDAQ Global Market ses actions à droit de vote subalterne de catégorie B (les «actions de catégorie B»). La Société a déposé un avis de retrait de la cote du NASDAQ Global Market sur formulaire 25 auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (la «SEC») le 19 mars 2007. Le retrait de la cote des actions de catégorie B a pris effet 10 jours après le dépôt de l'avis. En conséquence, les actions de catégorie B ont fait l'objet d'une suspension de cotation sur le NASDAQ Global Market à l'ouverture du marché le 19 mars 2007 et l'inscription des actions de catégorie B a été retirée de la cote du NASDAQ Global Market le 29 mars 2007.

Par suite du retrait de la cote des actions de catégorie B du NASDAQ Global Market, la Société continue à fournir ou déposer des rapports auprès de la SEC. Toutefois, s'il lui est permis en vertu des règles de la SEC, Dorel a l'intention de mettre fin à l'inscription des actions auprès de la SEC. Le retrait des actions de la cote du NASDAQ Global Market n'a pas affecté l'inscription des actions de catégorie B à la Bourse de Toronto, et les actions de catégorie B ont continué de se négocier à la Bourse de Toronto après la prise d'effet du retrait de la cote du NASDAQ. La cessation de l'inscription des actions auprès de la SEC est prévue pour le 31 mars 2008.

Pour la première fois de son histoire, le 12 mars 2007, le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de douze cents et demi US (0,125 US \$) par action sur les actions à vote plural de catégorie A,

les actions à droit de vote subalterne de catégorie B et les unités d'actions à achat différé de la Société. Ce dividende a été le premier à être déclaré et s'inscrit dans le cadre d'une politique de dividende trimestriel qui versera 0,50 \$ US par action par année. Puisque cette politique a débuté au cours de l'exercice, un total de trois dividendes ont été versés en 2007, totalisant 12,5 M\$.

Au mois de mai 2007, la Société a annoncé la suspension de la majeure partie des activités de fabrication de son usine de meubles PAA de Dowagiac, au Michigan. En raison de l'importance grandissante de l'approvisionnement en provenance de l'étranger, la capacité de production requise pour desservir le marché nécessitait la suspension des activités à cet endroit. Par conséquent, au 31 juillet 2007, environ 170 des 215 membres du personnel oeuvrant à cette usine ont été affectés. À la suite de cette fermeture, les activités de fabrication domestiques de produits PAA de la Société s'effectuent désormais dans ses usines de Tiffin, dans l'Ohio et de Cornwall, en Ontario.

Résultats d'exploitation

Les résultats d'exploitation des exercices 2007 et 2006 comprennent des coûts liés à des fermetures d'installations de fabrication rendues nécessaires en raison du remplacement de la production locale par un approvisionnement à l'étranger. Les détails concernant ces fermetures sont les suivants :

La fermeture en 2007 de l'usine de fabrication de meubles PAA de la Société située à Dowagiac, au Michigan faisait suite à une fermeture similaire en 2005 des installations de la Société à Wright City, au Missouri. Les deux fermetures s'avéraient nécessaires en raison d'une capacité excédentaire découlant d'un virage stratégique impliquant l'abandon d'une production exclusivement locale en faveur d'une combinaison de production nord-américaine et d'importation d'articles. Par conséquent, les résultats pour les exercices 2007 et 2006 comprennent les montants suivants en relation avec ces fermetures :

	2007 (000 \$)	2006 (000 \$)
Réduction de la valeur de bâtiments et d'outillage	5 727 \$	– \$
Indemnités de départ et prestations de cessation d'emploi aux salariés	613	–
Coûts de résiliation de contrats	534	–
Autres coûts connexes	60	–
Comptabilisés à titre de frais de restructuration	6 934	–
Déménagement de stocks, d'outillage et autres frais (dans le coût des produits vendus)	130	831
Démarquage des stocks (dans le coût des produits vendus)	3 877	(91)
Total	10 941 \$	740 \$

Au quatrième trimestre de 2006, Dorel Europe a lancé des activités de restructuration qui ont eu une incidence sur la division Produits de puériculture. Des changements opérationnels importants sont apportés aux installations de production de Telgate, en Italie, et de Cholet, en France. Ces initiatives de restructuration devraient être menées à terme en 2008 et entraîner des frais de restructuration cumulés totaux d'environ 14,7 M\$. La Société a constaté une portion de 8,2 M\$ de ces frais en 2007 et de 4,0 M\$ en 2006, qui étaient constitués des éléments suivants :

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	(000 \$)	(000 \$)
Indemnités de départ et prestations de cessation d'emploi aux salariés	6 887 \$	2 871 \$
Réduction de valeur des bâtiments, machinerie et outillage	1 052	1 286
Pertes (gains) net(tes) de compression sur les régimes de retraite à prestations déterminées	264	(486)
Gain de compression sur passifs liés à la rémunération	(318)	-
Gains sur la vente de machinerie et d'outillage	(432)	-
Autres coûts connexes	<u>122</u>	<u>-</u>
Comptabilisés à titre de frais de restructuration	7 575	3 671
Démarquage des stocks (dans le coût des produits vendus)	<u>668</u>	<u>329</u>
Total	<u>8 243 \$</u>	<u>4 000 \$</u>

Puisque des frais de restructuration ont été encourus en 2007 tout comme en 2006, la Société inclut dans la présente analyse les mesures financières suivantes qui sont non conformes aux PCGR : « marge brute ajustée », « bénéfice d'exploitation ajusté », « bénéfice ajusté avant impôts », « bénéfice net ajusté » et « bénéfice net ajusté par action diluée ». La Société est d'avis que cette information permet de comparer de façon plus explicite la performance de ses activités principales d'une période à l'autre. Le sens de ces mesures financières non conformes aux PCGR n'est pas normalisé en vertu des PCGR. Il est donc peu probable que l'on puisse les comparer à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Cette analyse présente des rapprochements entre ces mesures financières non conformes aux PCGR et les mesures financières les plus directement comparables calculées conformément aux PCGR :

Les tableaux qui suivent présentent un résumé d'informations choisies à partir des résultats d'exploitation de Dorel sur une base annuelle et trimestrielle :

Information financière choisie (tous les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf les montants par action)

	Résultats d'exploitation pour les exercices terminés les 30 décembre :					
	2007		2006		2005	
	\$	% du chiffre d'affaires	\$	% du chiffre d'affaires	\$	% du chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires	1 813 672 \$	100,0 %	1 771 168 \$	100,0 %	1 760 865 \$	100,0 %
Bénéfice net	87 492 \$	4,8 %	88 865 \$	5,0 %	91 322 \$	5,2 %
Dividende en espèces déclaré par action	0,375 \$		NÉANT		NÉANT	
Bénéfice par action :						
De base	2,63 \$		2,70 \$		2,78 \$	
Dilué	2,63 \$		2,70 \$		2,77 \$	
Montant des frais de restructuration inclus dans l'exercice sur la base du bénéfice dilué par action	0,38 \$		0,10 \$		0,19 \$	

Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés les

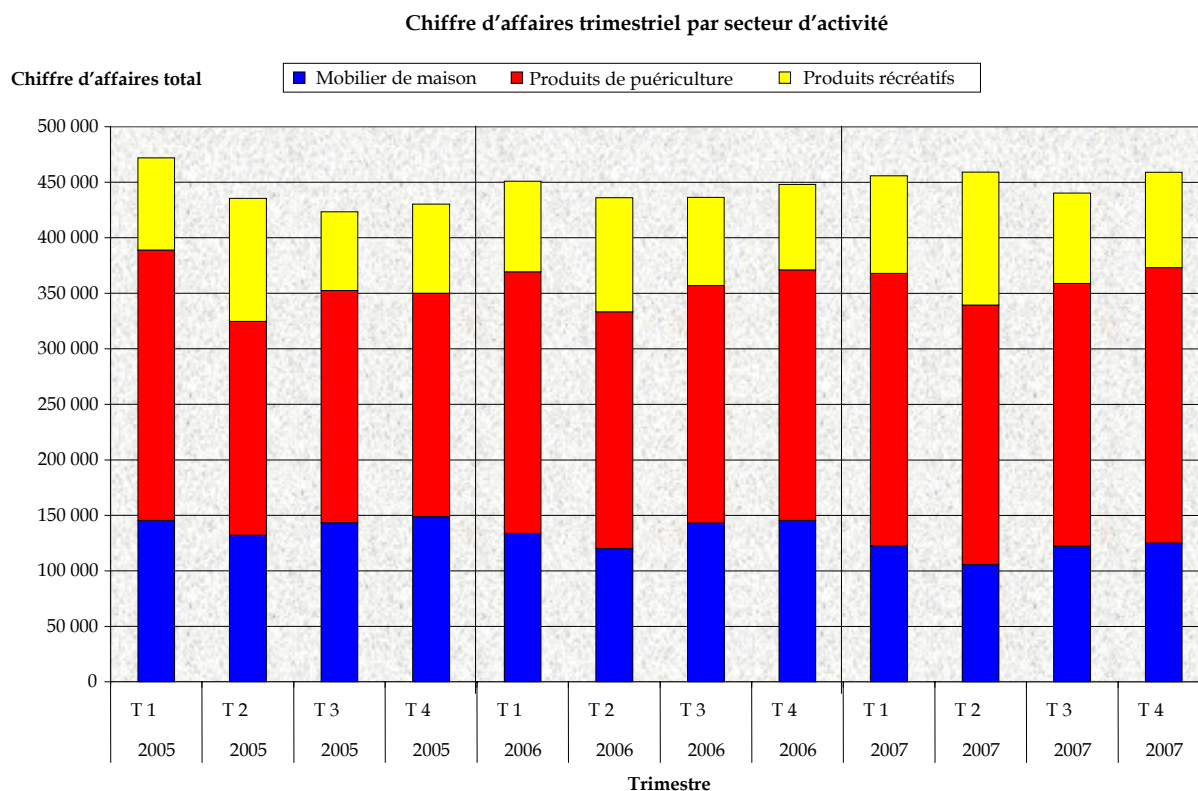
	31 mars 2007	30 juin 2007	30 sept. 2007	30 déc. 2007
Chiffre d'affaires	455 669 \$	459 035 \$	440 115 \$	458 853 \$
Bénéfice net	27 939 \$	10 845 \$	26 360 \$	22 348 \$
Bénéfice par action :				
De base	0,85 \$	0,32 \$	0,79 \$	0,67 \$
Dilué	0,85 \$	0,32 \$	0,79 \$	0,67 \$
Montant des frais de restructuration inclus dans le trimestre sur la base du bénéfice dilué par action	0,04 \$	0,27 \$	0,02 \$	0,05 \$

Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés les

	31 mars 2006	30 juin 2006	30 sept. 2006	30 déc. 2006
Chiffre d'affaires	451 024 \$	435 914 \$	436 300 \$	447 930 \$
Bénéfice net	24 181 \$	17 936 \$	25 073 \$	21 675 \$
Bénéfice par action :				
De base	0,74 \$	0,55 \$	0,76 \$	0,66 \$
Dilué	0,74 \$	0,55 \$	0,76 \$	0,66 \$
Montant des frais de restructuration inclus dans le trimestre sur la base du bénéfice dilué par action	0,01 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,08 \$

Fluctuations saisonnières

Même si certains secteurs d'exploitation à l'intérieur même de la structure de Dorel pourraient connaître des fluctuations saisonnières, la Société dans son ensemble ne subit pas de variations importantes d'un trimestre à l'autre, comme le démontre le graphique ci-dessous.



État des résultats - Vue d'ensemble

Comparaison entre 2007 et 2006

Résumés tabulaires

Les variations du chiffre d'affaires au sein des différentes divisions de la Société se présentent comme suit :

	Quatrième trimestre				Exercice			
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>Augmentation (diminution)</u>		<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>Augmentation (diminution)</u>	
			\$	%			\$	%
Produits de puériculture	247 983 \$	225 698 \$	22 285 \$	9,9 %	963 572 \$	888 534 \$	75 038 \$	8,4 %
Produits récréatifs	85 836	76 945	8 891	11,6 %	374 783	340 696	34 087	10,0 %
Mobilier de maison	<u>125 034</u>	<u>145 287</u>	<u>(20 253)</u>	<u>(13,9 %)</u>	<u>475 317</u>	<u>541 938</u>	<u>(66 621)</u>	<u>(12,3) %</u>
Chiffre d'affaires total	<u>458 853 \$</u>	<u>447 930 \$</u>	<u>10 923 \$</u>	<u>2,4 %</u>	<u>1 813 672 \$</u>	<u>1 771 168 \$</u>	<u>42 504 \$</u>	<u>2,4 %</u>

Les principaux écarts au titre du bénéfice se résument comme suit :

	<u>Quatrième</u> <u>trimestre</u>	<u>Depuis le</u> <u>début de</u> <u>l'exercice</u>
<u>Bénéfice d'exploitation sectoriel :</u>		
Augmentation pour la division Produits de puériculture - excluant les frais de restructuration	4 779 \$	18 414 \$
(Diminution) augmentation pour la division Produits récréatifs	(103)	6 960
Augmentation (diminution) pour la division Mobilier de maison - excluant les frais de restructuration	1 775	(3 755)
Diminution (augmentation) des frais de restructuration	<u>1 517</u>	<u>(14 444)</u>
Augmentation totale du bénéfice d'exploitation	7 968	7 175
Diminution de la charge d'intérêts	1 815	6 433
Variation des impôts sur les bénéfices	(5 660)	(7 727)
Autres	<u>(3 450)</u>	<u>(7 254)</u>
Augmentation (diminution) totale du bénéfice net	<u><u>673 \$</u></u>	<u><u>(1 373) \$</u></u>

Veillez noter que les résultats sectoriels pour l'exercice sont présentés de façon plus détaillée dans la section de l'analyse qui suit cette vue d'ensemble.

Comparaison entre 2007 et 2006

Rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR

	<u>Résultats pour l'exercice terminé le 30 décembre 2007</u>		
	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	<u>1 813 672 \$</u>	<u>- \$</u>	<u>1 813 672 \$</u>
CHARGES			
Coût des produits vendus	1 375 418	(4 675)	1 370 743
Frais de vente, généraux et administratifs	244 798	-	244 798
Amortissements	39 844	-	39 844
Frais de recherche et de développement	9 009	-	9 009
Frais de restructuration	14 509	(14 509)	-
Intérêts sur dette à long terme	23 782	-	23 782
Autres intérêts	<u>(316)</u>	<u>-</u>	<u>(316)</u>
	<u>1 707 044</u>	<u>(19 184)</u>	<u>1 687 860</u>
Bénéfice avant impôts	106 628	19 184	125 812
Impôts sur les bénéfices	<u>19 136</u>	<u>6 584</u>	<u>25 720</u>
BÉNÉFICE NET	<u>87 492 \$</u>	<u>12 600 \$</u>	<u>100 092 \$</u>
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	<u>2,63 \$</u>	<u>0,38 \$</u>	<u>3,01 \$</u>
Dilué	<u>2,63 \$</u>	<u>0,38 \$</u>	<u>3,01 \$</u>
ACTIONS EN CIRCULATION			
Nombre de base - moyenne pondérée	33 285 990	33 285 990	33 285 990
Nombre dilué - moyenne pondérée	33 293 248	33 293 248	33 293 248

Résultats pour l'exercice terminé le 30 décembre 2006

	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	<u>1 771 168 \$</u>	<u>- \$</u>	<u>1 771 168 \$</u>
CHARGES			
Coûts des produits vendus	1 363 421	(1 069)	1 362 352
Frais de vente, généraux et administratifs	228 765	-	228 765
Amortissements	36 969	-	36 969
Frais de recherche et de développement	8 169	-	8 169
Frais de restructuration	3 671	(3 671)	-
Intérêts sur dette à long terme	29 594	-	29 594
Autres intérêts	305	-	305
	<u>1 670 894</u>	<u>(4 740)</u>	<u>1 666 154</u>
Bénéfice avant impôts	100 274	4 740	105 014
Impôts sur les bénéfices	<u>11 409</u>	<u>1 580</u>	<u>12 989</u>
BÉNÉFICE NET	<u>88 865 \$</u>	<u>3 160 \$</u>	<u>92 025 \$</u>
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	<u>2,70 \$</u>	<u>0,10 \$</u>	<u>2,80 \$</u>
Dilué	<u>2,70 \$</u>	<u>0,10 \$</u>	<u>2,80 \$</u>
ACTIONS EN CIRCULATION			
Nombre de base - moyenne pondérée	32 860 375	32 860 375	32 860 375
Nombre dilué - moyenne pondérée	32 860 760	32 860 760	32 860 760

Pour l'exercice 2007, Dorel a enregistré un chiffre d'affaires de 1,814 M\$, en hausse de 2,4 % par rapport à 2006. Les progressions des chiffres d'affaires des divisions Produits de puériculture et Produits récréatifs ont plus que compensé le recul du chiffre d'affaires de la division Mobilier de maison. La division Produits de puériculture est la seule dont le montant du chiffre d'affaires peut être considérablement affecté par les fluctuations du taux de change de l'Euro aussi bien que du dollar canadien par rapport au dollar US et, à ce titre, le montant déclaré de chiffre d'affaires a bénéficié d'un impact favorable de 42,3 M\$. De plus, l'exercice 2007 comprend les résultats d'IGC Dorel, la société australienne qui a été acquise au cours de l'exercice, ce qui ajoute d'autres revenus supplémentaires de 26,0 M\$. Par conséquent, si l'on exclut ces deux facteurs, les ventes, sur une base comparable, ont fléchi de 1,5 %.

Pour l'ensemble de l'exercice, les marges brutes se sont établies à 24,2 %, soit une amélioration de 120 points de base par rapport à celles de 23,0 % réalisées l'an dernier. Bien que les marges de la division Mobilier de maison soient demeurées comparables à celle de l'exercice précédent, les marges des divisions Produits de puériculture et Produits récréatifs ont augmenté par rapport à 2006. L'amélioration des marges à la division Produits de puériculture est attribuable à une légère hausse des marges en Europe, tandis que les marges se sont améliorées à la division Produits récréatifs parce qu'une provision de 3,5 M\$ avait été prise en 2006 à l'égard de stocks spécifiques de bicyclettes. Il faut souligner que les marges brutes se sont maintenues en dépit d'un contexte d'augmentation des coûts des matières premières en Amérique du Nord, en Europe et en Asie.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 16,0 M\$ par rapport aux niveaux de 2006, et s'élèvent à 244,8 M\$ pour l'exercice 2007, alors qu'ils étaient de 228,8 M\$ en 2006. Cette augmentation découle essentiellement d'une hausse des coûts en Europe résultant de la croissance continue des ventes et de l'incidence de l'appréciation de l'euro sur les charges. La hausse des frais de vente, généraux et administratifs est également attribuable à l'inclusion d'IGC Dorel (Australie) en 2007, à une augmentation

des charges de rémunération à base d'actions et à des frais juridiques plus élevés. La baisse des coûts liés à la responsabilité de produits a contrebalancé ces augmentations puisqu'ils se sont établis à 18,9 M\$ en 2007, contre 28,7 M\$ en 2006.

Le total des intérêts débiteurs s'est élevé à 23,5 M\$ en 2007, comparativement à 29,9 M\$ en 2006. Le taux d'intérêt moyen de la Société sur ses emprunts à long terme et ses facilités de crédit renouvelables en 2007 était d'environ 6,4 %, soit un niveau comparable à la moyenne de 6,7 % en 2006. Le bénéfice avant impôts a atteint 106,6 M\$ en 2007, contre 100,3 M\$ en 2006. Le bénéfice ajusté avant impôts et frais de restructuration s'est établi à 125,8 M\$ en 2007, contre 105,0 M\$ en 2006, soit une hausse de 20,8 M\$, ou 19,8 %. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, le bénéfice ajusté avant impôts s'est établi à 6,9 % en 2007, et 5,9 % en 2006.

En tant que société multinationale, Dorel est résidente de plusieurs pays et par le fait même assujettie à différents taux d'imposition dans ces diverses juridictions fiscales et à l'application de traités fiscaux conclus entre différents pays. Par conséquent, d'importantes fluctuations du taux d'imposition combiné de la Société peuvent survenir d'un exercice à l'autre. En 2007, le taux d'imposition effectif de la Société s'est établi à 17,9 %, comparativement à 11,4 % en 2006. La hausse du taux d'imposition effectif en 2007 s'explique de deux façons. Tout d'abord en 2007, comparativement à 2006, une portion plus importante des bénéfices ont été réalisés dans des territoires où les taux d'imposition sont plus élevés. Ensuite, contrairement à 2006, la Société n'a pu constater certaines pertes fiscales.

Le taux d'imposition de la Société prévu par la loi est de 33 %. L'écart entre le taux de 33 % et celui de 17,9 % peut s'expliquer comme suit :

	\$	%
CHARGE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS :	35 187 \$	33,0 %
Écart des taux d'imposition effectifs des filiales étrangères	(20 247)	(19,0 %)
Recouvrement d'impôts résultant de l'utilisation d'avantages fiscaux non constatés	(3 362)	(3,2 %)
Variation de la provision pour moins-value	3 806	3,6 %
Éléments non déductibles	2 227	2,1 %
Variation des impôts futurs		
résultant de variations de taux d'imposition	(580)	(0,5%)
Incidence des opérations de change	518	0,5 %
Autres - net	<u>1 587</u>	<u>1,4 %</u>
CHARGE RÉELLE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	<u>19 136 \$</u>	<u>17,9 %</u>

Pour l'ensemble de l'exercice, le bénéfice net s'est établi à 87,5 M\$, ou 2,63 \$ par action diluée, comparativement à un bénéfice net de 88,9 M\$, ou 2,70 \$ par action diluée. En excluant les frais de restructuration, le bénéfice net ajusté s'est établi à 100,1 M\$, ou 3,01 \$ par action diluée en 2007, alors qu'il s'était chiffré à 92,0 M\$, ou 2,80 \$ par action diluée, en 2006.

Quatrième trimestre de 2007 par rapport à 2006

	Résultats du quatrième trimestre terminé le 30 décembre 2007		
	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	<u>458 853 \$</u>	<u>- \$</u>	<u>458 853 \$</u>
CHARGES			
Coût des produits vendus	348 236	(753)	347 483
Frais de vente, généraux et administratifs	62 035	-	62 035
Amortissements	10 635	-	10 635
Frais de recherche et de développement	2 581	-	2 581
Frais de restructuration	1 753	(1 753)	-
Intérêts sur dette à long terme	5 106	-	5 106
Autres intérêts	(79)	-	(79)
	<u>430 267</u>	<u>(2 506)</u>	<u>427 761</u>
Bénéfice avant impôts	28 586	2 506	31 092
Impôts sur les bénéfices	<u>6 238</u>	<u>859</u>	<u>7 097</u>
BÉNÉFICE NET	<u>22 348 \$</u>	<u>1 647 \$</u>	<u>23 995 \$</u>
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	<u>0,67 \$</u>	<u>0,05 \$</u>	<u>0,72 \$</u>
Dilué	<u>0,67 \$</u>	<u>0,05 \$</u>	<u>0,72 \$</u>
ACTIONS EN CIRCULATION			
Nombre de base - moyenne pondérée	33 397 192	33 397 192	33 397 192
Nombre dilué - moyenne pondérée	33 397 773	33 397 773	33 397 773

**Résultats du quatrième trimestre terminé le
30 décembre 2006**

	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	<u>447 930 \$</u>	<u>- \$</u>	<u>447 930 \$</u>
CHARGES			
Coût des produits vendus	341 223	(353)	340 870
Frais de vente, généraux et administratifs	62 614	-	62 614
Amortissements	9 868	-	9 868
Frais de recherche et de développement	1 459	-	1 459
Frais de restructuration	3 671	(3 671)	-
Intérêts sur dette à long terme	6 771	-	6 771
Autres intérêts	<u>71</u>	<u>-</u>	<u>71</u>
	<u>425 677</u>	<u>(4 024)</u>	<u>421 653</u>
Bénéfice avant impôts	22 253	4 024	26 277
Impôts sur les bénéfices	<u>578</u>	<u>1 329</u>	<u>1 907</u>
BÉNÉFICE NET	<u><u>21 675 \$</u></u>	<u><u>2 695 \$</u></u>	<u><u>24 370 \$</u></u>
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	<u>0,66 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,74 \$</u>
Dilué	<u>0,66 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,74 \$</u>
ACTIONS EN CIRCULATION			
Nombre de base - moyenne pondérée	32 861 107	32 861 107	32 861 107
Nombre dilué - moyenne pondérée	32 861 757	32 861 757	32 861 757

Le chiffre d'affaires au quatrième trimestre s'est établi à 458,9 M\$, comparativement à 447,9 M\$ un an auparavant, soit une hausse de 2,4%. Tout comme pour l'ensemble de l'exercice, les progressions des chiffres d'affaires des divisions Produits de puériculture et Produits récréatifs ont plus que compensé le recul de la division Mobilier de maison. Au quatrième trimestre, le bénéfice net s'est établi à 22,3 M\$, en hausse par rapport à 21,7 M\$ en 2006. Pour le trimestre, le bénéfice par action diluée s'est chiffré à 0,67 \$, comparativement à 0,66 \$ par action diluée lors du quatrième trimestre de l'exercice précédent. Le quatrième trimestre de 2007 comprend des frais de restructuration de 2,5 M\$, alors que le trimestre correspondant de 2006 comprenait des frais similaires de 4,0 M\$. En excluant ces frais de restructuration, le bénéfice net ajusté s'est établi à 24,0 M\$ en 2007, contre 24,4 M\$ en 2006. Le bénéfice net ajusté par action diluée s'est chiffré à 0,72 \$ en 2007, comparativement à 0,74 \$ en 2006.

Le chiffre d'affaires de la division Produits de puériculture a enregistré une hausse de 9,9 % au quatrième trimestre de 2007, par rapport à 2006. Cette hausse est attribuable aux activités en Europe où la croissance des ventes, sur une base comparable, a atteint un peu plus de 10 %. Exprimée en dollars américains, cette hausse a été de 24,3 % en raison de l'appréciation de l'euro et de la livre britannique en 2007. Ces gains robustes ont contrebalancé le recul du chiffre d'affaires en Amérique du Nord. La baisse des volumes de vente, de même qu'une composition des ventes un peu moins favorable en Amérique du Nord, ont engendré un léger recul des marges brutes, qui sont passées de 30,6 % en 2006 à 29,5 % en 2007. Les frais de vente, généraux et administratifs ont légèrement diminué au cours du trimestre, pour s'établir à 35,0 M\$, comparativement à 36,8 M\$ en 2006. Cette diminution est attribuable à la baisse des coûts liés à la responsabilité de produits au cours du trimestre qui a contrebalancé d'autres hausses, principalement en Europe, en raison de la progression des ventes et de l'incidence de l'appréciation de l'euro. Le trimestre comprenait également des frais de restructuration de 2,2 M\$ engagés en Europe. En conséquence, le

bénéfice d'exploitation global a augmenté de 34,2 % par rapport à 2006 en raison d'une hausse des volumes de ventes combinée à une diminution des frais de vente, généraux et administratifs.

Au quatrième trimestre de 2007, le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a progressé de 11,6 %. Cette hausse cadre avec les augmentations enregistrées tout au long de l'exercice alors que cette division s'est redressée après avoir connu un exercice 2006 décevant. Cette progression, qui s'est manifestée autant du côté des grands détaillants que dans le réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes, est en grande partie attribuable à plusieurs grands clients. L'augmentation du volume incluait la vente de certains produits à marge moins élevée, ce qui a eu pour effet de réduire les marges au cours du trimestre de 160 points de base, alors qu'elles sont passées de 19,7 % à 18,1 %. Les frais de vente, généraux et administratifs, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, ont diminué en 2007, passant de 11,6 % à 10,9 %. Lorsqu'exprimés en dollars, ces frais ont augmenté de 0,4 M\$. Par conséquent, la division, dans son ensemble, a enregistré un bénéfice comparable à celui de l'exercice précédent soit de 5,8 M\$ en 2007 contre 5,9 M\$ en 2006.

Le chiffre d'affaires de la division Mobilier de maison a continué à fléchir en 2007 et pour le trimestre, il a reculé de 13,9 % par rapport au quatrième trimestre de 2006. Ce recul a été enregistré aux unités Ameriwood et Cosco Home & Office. Les niveaux de ventes d'Ameriwood ont été comparables à ceux obtenus tout au long de l'exercice tandis que chez Cosco, la baisse est attribuable au fait que le quatrième trimestre de 2006 avait été particulièrement robuste en raison du succès remporté par son programme d'échelle au cours de cet exercice. Malgré une diminution des volumes de ventes, les marges brutes de la division ont augmenté de 200 points de base pour s'établir à 17,5 %, comparativement à 15,5 % en 2006. Par conséquent, les marges brutes, exprimées en dollars, n'ont fléchi que de 0,7 M\$. Le bénéfice de la division a augmenté de 16,7 % en 2007, passant de 8,9 M\$ à 10,4 M\$.

Les frais de vente, généraux et administratifs de la division Mobilier de maison ont diminué de 2,7 M\$ par rapport à ceux de 2006. Ceci s'explique en grande partie par le fait que les résultats du quatrième trimestre de 2006 comprenaient une charge d'un montant de 4,5 M\$ relative à des droits antidumping imposés à la Société par le *Department of Commerce* des États-Unis (le « DOC »). Ces droits ont trait à certains meubles en métal importés aux États-Unis en provenance de la Chine, qui étaient soumis à des droits antidumping durant la période comprise entre le 3 décembre 2001 et le 31 mai 2003. À ce titre, la Société a comptabilisé une charge de 4,5 M\$ relative aux droits sur ces importations. La Société a une réclamation en instance contre un important cabinet international d'avocats en relation avec cette charge. Cette réclamation fait état d'un manquement au devoir professionnel par le cabinet d'avocats pour avoir omis de déposer en temps opportun une demande de révision administrative des droits imposés auprès du DOC. En date du 30 décembre 2007, cette réclamation est toujours en suspens.

Les intérêts débiteurs ont diminué de 1,8 M\$ en 2007 en raison de la baisse des niveaux moyens d'endettement. La charge fiscale de la Société s'est chiffrée à 6,2 M\$ au quatrième trimestre de 2007, comparativement à 0,6 M\$ en 2006. Le taux d'imposition en 2007 a été de 21,8 %, ce qui est comparable au taux annuel. En 2006, les bénéfices de ce trimestre avaient été réalisés dans des territoires où les taux d'imposition sont moindres, et des pertes avaient été subies dans certains territoires où les taux d'imposition sont plus élevés. C'est ce qui explique que le taux en 2006 avait été exceptionnellement peu élevé à 2,6 % du bénéfice avant impôts.

Résultats sectoriels

À compter de janvier 2007, les activités de la Société liées aux véhicules-jouets, dont l'unité DJG USA de la division Produits de puériculture assurait auparavant la vente et le service, ont été transférées à Pacific Cycle de la division Produits récréatifs. Afin de pouvoir mieux comparer les données financières d'un exercice à l'autre, tous les montants comparatifs des chiffres d'affaires et des bénéfices sectoriels de l'exercice précédent ont été retraités, en ajoutant ces ventes et le bénéfice qui s'y rattache à la division Produits récréatifs et en les retirant de la division Produits de puériculture. À ce titre, le chiffre d'affaires de 1,8 M\$ et le bénéfice de 0,2 M\$ du quatrième trimestre ont été reclassés. Le chiffre d'affaires de 12,3 M\$ et le bénéfice de 1,6 M\$ réalisés pour l'ensemble de l'exercice ont été reclassés.

Produits de puériculture

Produits de puériculture	2007		2006		Variation	
	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	%
Chiffre d'affaires	<u>963 572 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>888 534 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>75 038 \$</u>	<u>8,4 %</u>
Marge brute	295 324	30,6 %	263 502	29,7 %	31 822	12,1 %
Frais de vente, généraux et administratifs	143 043	14,8 %	132 651	14,9 %	10 392	7,8 %
Amortissements	32 171	3,3 %	29 849	3,4 %	2 322	7,8 %
Recherche et développement	6 364	0,7 %	5 331	0,6 %	1 033	19,4 %
Frais de restructuration	<u>7 575</u>	<u>0,8 %</u>	<u>3 671</u>	<u>0,4 %</u>	<u>3 904</u>	<u>106,4 %</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>106 171 \$</u>	<u>11,0 %</u>	<u>92 000 \$</u>	<u>10,4 %</u>	<u>14 171 \$</u>	<u>15,4 %</u>

Division Produits de puériculture Rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR

	Exercice terminé le 30 décembre 2007		
	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
Chiffre d'affaires	963 572 \$	- \$	963 572 \$
Coût des produits vendus	<u>668 248</u>	<u>(668)</u>	<u>667 580</u>
Marge brute	<u>295 324</u>	<u>668</u>	<u>295 992</u>
Marge brute en %	30,6 %		30,7 %
Frais de vente, généraux et administratifs	143 043		143 043
Amortissements	32 171	-	32 171
Frais de recherche et de développement	6 364	-	6 364
Frais de restructuration	<u>7 575</u>	<u>(7 575)</u>	<u>-</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>106 171 \$</u>	<u>8 243 \$</u>	<u>114 414 \$</u>

Division Produits de puériculture
Rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR

Exercice terminé le 30 décembre 2006

	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
Chiffre d'affaires	888 534 \$	- \$	888 534 \$
Coût des produits vendus	<u>625 032</u>	<u>(329)</u>	<u>624 703</u>
Marge brute	<u>263 502</u>	<u>329</u>	<u>263 831</u>
Marge brute en %	29,7 %		29,7 %
Frais de vente, généraux et administratifs	132 651		132 651
Amortissements	29 849	-	29 849
Frais de recherche et de développement	5 331	-	5 331
Frais de restructuration	<u>3 671</u>	<u>(3 671)</u>	<u>-</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>92 000 \$</u>	<u>4 000 \$</u>	<u>96 000 \$</u>

La division Produits de puériculture de la Société a connu le meilleur exercice de son histoire alors que son chiffre d'affaires a atteint près d'un milliard de dollars, terminant l'année à 963,6 M\$. Pour la première fois, le bénéfice d'exploitation a dépassé 100 M\$ et, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, il s'est établi à 11,0 %. Les frais de restructuration engagés à la division Produits de puériculture à la suite de la fermeture d'installations en Italie et en France, se sont élevés à 8,2 M\$ en 2007 et 4,0 M\$ en 2006. En excluant ces frais de restructuration, les bénéfices en 2007 ont atteint 114,4 M\$, ou 11,9 % du chiffre d'affaires. La hausse du chiffre d'affaires a été stimulée par le succès remporté en Europe où la croissance interne des ventes a été de 10,0 %. Après conversion en dollars US, cette hausse s'est élevée à 20,1 % en raison de l'appréciation de l'euro et de la livre britannique par rapport à la devise américaine. La croissance des ventes en Europe est attribuable aux gains continus réalisés dans les catégories des sièges d'auto et des poussettes, démontrant que les investissements effectués dans le développement de nouveaux produits ont porté leurs fruits. La plus grande partie de ces hausses ont été réalisées au Royaume-Uni, en Allemagne, de même que dans plusieurs pays d'Europe de l'Est alors que nous poursuivons notre pénétration de ce marché relativement nouveau. En Amérique du Nord, les ventes ont fléchi par rapport aux niveaux de 2006 alors que les nouveaux produits lancés sur le marché en 2007 n'ont pas suscité autant l'enthousiasme des détaillants que lors de l'exercice précédent.

Les marges brutes ajustées de la division se sont établies à 30,6 % en 2007, comparativement à 29,7 % en 2006, en raison principalement d'une amélioration en Europe. Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté par rapport à 2006, passant de 132,7 M\$ à 143,0 M\$. La hausse est attribuable à l'augmentation des coûts en Europe découlant de l'accroissement des volumes de ventes et du taux de change plus élevé en 2007, de même que l'ajout des activités australiennes au cours de l'exercice. Ces augmentations ont été contrebalancées par une diminution des coûts liés à la responsabilité de produits de 8,6 M\$ aux États-Unis. Ces coûts ont totalisé 16,6 M\$ en 2007 et 25,2 M\$ en 2006. Les dépenses d'amortissement ont également augmenté en 2007 d'un montant total de 2,3 M\$. De cette hausse, un montant de 1,0 M\$ est attribuable aux devises alors que la portion restante découle de l'acquisition d'IGC Dorel en 2007 et d'un amortissement d'immobilisations plus élevé découlant d'une hausse des frais de développement de produits.

Produits récréatifs

Produits récréatifs	2007		2006		Variation	
	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	%
Chiffre d'affaires	<u>374 783 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>340 696 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>34 087 \$</u>	<u>10,0 %</u>
Marge brute	72 948	19,5 %	63 978	18,8 %	8 970	14,0 %
Frais de vente, généraux et administratifs	38 260	10,2 %	36 907	10,8 %	1 353	3,7 %
Amortissements	<u>1 736</u>	<u>0,5 %</u>	<u>1 079</u>	<u>0,3 %</u>	<u>657</u>	<u>60,9 %</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>32 952 \$</u>	<u>8,8 %</u>	<u>25 992 \$</u>	<u>7,7 %</u>	<u>6 960 \$</u>	<u>26,8 %</u>

Le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a augmenté de 10,0 % pour s'établir à 374,8 M\$ en 2007, comparativement à 340,7 M\$ un an plus tôt. Cette hausse est attribuable au succès remporté tant auprès des grands détaillants que des concessionnaires indépendants de bicyclettes, alors que la division s'est redressée après un exercice 2006 décevant. De plus, de fortes ventes ont été réalisées auprès de certains clients qui exploitent des magasins-entrepôts, un réseau de distribution relativement nouveau pour cette division. Ces augmentations du chiffre d'affaires ont été enregistrées aussi bien auprès des clients existants que des nouveaux clients, et ont été stimulées par les ventes de bicyclettes, même si d'autres gammes de produits continuent d'être explorées et ajoutées au portefeuille pour tenter de diversifier les ventes de la division.

Les marges brutes ont augmenté de 70 points de base au cours de l'exercice. Toutefois, l'exercice 2006 comprenait une dévaluation des stocks d'un montant non récurrent de 3,5 M\$ au deuxième trimestre, ce qui fait en sorte que les marges ont été, en fait, comparables à celles de l'exercice précédent. Cette dévaluation a eu pour effet de réduire les marges de 100 points de base, ce qui explique en grande partie la hausse observée pour le présent exercice. Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de façon modérée, passant de 36,9 M\$ en 2006 à 38,3 M\$ en 2007. Toutefois, exprimés en pourcentage des ventes, il s'agit d'une baisse de 60 points de base, alors que les hausses des volumes de ventes ont surpassé les dépenses additionnelles. Ces éléments constituent les principaux facteurs responsables de l'augmentation du bénéfice d'exploitation qui est passé de 26,0 M\$ en 2006 à 33,0 M\$ en 2007, soit une hausse de 7,0 M\$, ou 26,8 %.

Mobilier de maison

Mobilier de maison	2007		2006		Variation	
	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	%
Chiffre d'affaires	<u>475 317 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>541 938 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>(66 621) \$</u>	<u>(12,3) %</u>
Marge brute	69 982	14,7 %	80 267	14,8 %	(10 285)	(12,8) %
Frais de vente, généraux et administratifs	37 358	7,9 %	40 328	7,4 %	(2 970)	(7,4) %
Amortissements	5 848	1,2 %	5 948	1,1 %	(100)	(1,7) %
Recherche et développement	2 645	0,6 %	2 838	0,5 %	(193)	(6,8) %
Frais de restructuration	<u>6 934</u>	<u>1,5 %</u>	<u>-</u>	<u>0,0 %</u>	<u>6 934</u>	<u>-</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>17 197 \$</u>	<u>3,5 %</u>	<u>31 153 \$</u>	<u>5,8 %</u>	<u>(13 956) \$</u>	<u>(44,8) %</u>

Division Mobilier de maison
Rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR

	Exercice terminé le 30 décembre 2007		
	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
Chiffre d'affaires	475 317 \$	- \$	475 317 \$
Coût des produits vendus	<u>405 335</u>	<u>(4 007)</u>	<u>401 328</u>
Marge brute	<u>69 982</u>	<u>4 007</u>	<u>73 989</u>
Marge brute en %	14,7 %		15,6 %
Frais de vente, généraux et administratifs	37 358		37 358
Amortissements	5 848	-	5 848
Frais de recherche et de développement	2 645	-	2 645
Frais de restructuration	<u>6 934</u>	<u>(6 934)</u>	<u>-</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>17 197 \$</u>	<u>10 941 \$</u>	<u>28 138 \$</u>

Division Mobilier de maison
Rapprochement des mesures non conformes aux PCGR

	Exercice terminé le 30 décembre 2006		
	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
Chiffre d'affaires	541 938 \$	- \$	541 938 \$
Coût des produits vendus	<u>461 671</u>	<u>(740)</u>	<u>460 931</u>
Marge brute	<u>80 267</u>	<u>740</u>	<u>81 007</u>
Marge brute en %	14,8 %		14,9 %
Frais de vente, généraux et administratifs	40 328		40 328
Amortissements	5 948	-	5 948
Frais de recherche et de développement	2 838	-	2 838
Frais de restructuration	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>31 153 \$</u>	<u>740 \$</u>	<u>31 893 \$</u>

Comme nous l'avions annoncé au mois de mai 2007, Ameriwood avait l'intention de suspendre ses activités à son usine de meubles PAA de Dowagiac, au Michigan. Cela s'est produit au mois de juillet et a fait en sorte que la Société a comptabilisé des frais de restructuration avant impôts de 10,9 M\$, dont un montant de 4,0 M\$ a été constaté dans le coût des produits vendus. Une portion de 9,6 M\$ du montant total des frais de restructuration constitue une charge sans effet sur la trésorerie liée à la réduction de la valeur de bâtiments, de matériel et de stocks. La portion restante de 1,2 M\$ représente principalement des indemnités de départ aux salariés.

Le chiffre d'affaires de la division Mobilier de maison a fléchi de 12,3 % pour s'établir à 475,3 M\$, comparativement à 541,9 M\$ en 2006. Le bénéfice d'exploitation de l'exercice s'est chiffré à 17,2 M\$, soit un recul par rapport au bénéfice d'exploitation de 31,2 M\$ de l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation ajusté a fléchi de 11,8 % pour s'établir à 28,1 M\$, comparativement à 31,9 M\$ en 2006. Au cours du deuxième trimestre de 2007, la Société a comptabilisé un recouvrement d'assurance d'un montant de 2,2 M\$. Ce montant représente la dernière portion d'un règlement d'indemnité lié à la police d'assurance de la Société couvrant l'interruption des affaires. Le montant reçu avait trait aux coûts de production supplémentaires engagés en raison d'une pénurie de panneaux à la suite d'un incendie chez l'un des principaux fournisseurs de panneaux d'aggloméré de la Société au milieu de 2006.

Le ralentissement dans le secteur de l'habitation aux États-Unis qui a débuté au deuxième trimestre du présent exercice a continué à avoir un impact sur les ventes de cette division. La majeure partie de la baisse enregistrée par rapport à l'exercice précédent est attribuable aux meubles traditionnels vendus par les unités d'exploitation Ameriwood et Dorel Asie. Les marges brutes de la division ont légèrement augmenté par rapport à 2006 alors que les gains réalisés chez Ameriwood ont contrebalancé les légers reculs de Cosco Home & Office, Dorel Home Products et Dorel Asie. Les marges brutes en 2007 sont demeurées stables malgré une hausse des coûts des matières premières et l'appréciation du dollar canadien qui a eu pour effet de réduire les bénéfices des deux usines canadiennes de la division qui desservent en grande majorité des clients établis aux États-Unis.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont diminué de 2,9 M\$, passant de 40,3 M\$ en 2006 à 37,4 M\$ en 2007. Comme nous l'avons expliqué plus tôt, cette baisse est en grande partie attribuable au fait que l'exercice 2006 comprenait un montant de 4,5 M\$ relatif à des droits antidumping imposés à la Société par le *Department of Commerce* des États-Unis (le « DOC »). En 2007, la Société a continué à faire valoir ses droits contre un important cabinet international d'avocats en rapport avec cette affaire, et par conséquent, l'exercice 2007 comprend un montant supplémentaire de 2,9 M\$ pour des frais juridiques relatifs à cette réclamation.

Bilan

	Données du bilan choisies au 30 décembre :		
	2007	2006	2005
Actif total	1 657 904 \$	1 627 406 \$	1 542 715 \$
<u>Passifs financiers à long terme, excluant la portion courante :</u>			
Dette à long terme	192 385 \$	375 135 \$	439 634 \$
Autres passifs à long terme, incluant les montants du solde de prix de vente	6 848 \$	7 719 \$	6 360 \$

Le tableau suivant présente certains des ratios de fonds de roulement de la Société :

	Au 30 décembre,	
	2007	2006
Ratio de liquidité relative	0,74	0,92
Ratio du fonds de roulement	1,63	1,98
Nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs	57,9	58,8
Nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks	85,0	86,6

Les baisses du ratio de liquidité relative et du ratio du fonds de roulement sont attribuables au fait que les effets garantis de premier rang série « A » de la Société d'un montant de 55,0 M\$ ont été classés comme étant à court terme puisqu'ils viennent à échéance dans leur intégralité en février 2008. La diminution du nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks reflète la baisse du niveau des stocks en 2007 alors que des programmes de réduction des stocks ont été mis de l'avant et ont donné des résultats probants. Les montants du bilan utilisés pour calculer le ratio du nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs et le ratio du nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks sont obtenus en utilisant les montants trimestriels moyens de façon à minimiser l'impact des fluctuations exceptionnelles pouvant survenir à un quelconque moment. La dette nette, que l'on définit comme la dette bancaire, la dette à court et à long terme, moins les liquidités, a diminué de 122,2 M\$ au cours de l'exercice puisque les flux de trésorerie générés par les activités ont été utilisés pour réduire la dette. En date du 30 décembre 2007, Dorel respectait toutes les clauses restrictives et prévoit continuer à les respecter dans l'avenir.

Le bilan de la Société n'avait subi aucun autre changement important au 30 décembre 2007. Toutefois, l'appréciation importante de la valeur de l'euro et de la livre britannique par rapport au dollar américain a eu pour effet d'accroître certains montants du bilan. Les principales filiales de la Société sont considérées comme des établissements autonomes. À ce titre, toute fluctuation de change sur la conversion en dollars américains des filiales dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar américain est reflétée dans l'augmentation du poste Cumul des autres éléments du résultat étendu de la Société, qui est présenté dans les capitaux propres. Ce montant a augmenté, passant de 63,9 M\$ au 30 décembre 2006 à 106,9 M\$ au 30 décembre 2007.

Par ailleurs, l'acquisition d'IGC Dorel rend plus difficile la comparaison du bilan de la Société au 30 décembre 2007 par rapport à 2006. Pour obtenir une interprétation plus précise des changements au bilan de la Société, les lecteurs sont priés de consulter l'état consolidé des flux de trésorerie qui ne tient pas compte de ces deux sources de variations dans la comparaison entre le début et la fin des périodes. Les effets garantis de premier rang série « A » de la Société d'un montant de 55,0 M\$ viennent à échéance dans leur intégralité en février 2008. À ce titre, au 30 décembre 2007, ils ont été classés à court terme plutôt qu'à long terme. Le montant de ces effets a été remboursé à l'aide des crédits bancaires renouvelables de la Société.

Liquidités et fonds propres

Flux de trésorerie

Les flux de trésorerie libras, une mesure financière non conforme aux PCGR, se sont élevés à 116,2 M\$ en 2007, comparativement à 83,4 M\$ en 2006, tel qu'indiqué en détail dans le tableau qui suit :

	2007	2006	Variation
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation avant les variations hors trésorerie du fonds de roulement :	142 858 \$	136 123 \$	6 735 \$
Variations des :			
Stocks	13 137	(39 752)	52 889
Débiteurs	19 811	188	19 623
Créditeurs et autres charges à payer	(23 707)	10 810	(34 517)
Impôts sur les bénéfiques	15 367	(1 701)	17 068
Frais payés d'avance	<u>(126)</u>	<u>1 053</u>	<u>(1 179)</u>
Trésorerie provenant des activités d'exploitation	167 340	106 721	60 619
Plus (moins) :			
Dividendes versés	(12 524)	-	(12 524)
Entrées d'immobilisations - nettes	(22 269)	(14 334)	(7 935)
Frais de développement reportés	(14 470)	(10 628)	(3 842)
Actifs incorporels	(1 871)	(2 034)	163
Fonds détenus par l'assureur cédant	<u>-</u>	<u>3 647</u>	<u>(3 647)</u>
FLUX DE TRÉSORERIE LIBRES (1)	<u>116 206 \$</u>	<u>83 372 \$</u>	<u>32 834 \$</u>

(1) « Les flux de trésorerie libres », une mesure financière non conforme aux PCGR, se définissent comme la trésorerie provenant des activités d'exploitation dont sont soustraits les dividendes versés, les ajouts aux immobilisations corporelles, frais de développement reportés et actifs incorporels, et à laquelle on ajoute ou soustrait les variations relatives aux fonds détenus par l'assureur cédant.

Au cours de l'exercice 2007, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, avant les variations du fonds de roulement, ont augmenté de 6,7 M\$. Toutefois, après les variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ont augmenté de 60,6 M\$. La majeure partie de cette hausse découle des programmes de réduction des stocks qui ont été mis de l'avant en 2007. Par conséquent, la variation nette des stocks s'est chiffrée à elle seule à 52,9 M\$. Les autres variations des soldes du fonds de roulement, comme les débiteurs, les créditeurs et les impôts sur les bénéfiques, ont été davantage fonction du calendrier que de changements importants de leur évolution générale. Les dépenses en immobilisations relatives aux immobilisations corporelles, frais de recherche et développement reportés et actifs incorporels ont totalisé 38,6 M\$ en 2007, comparativement à 27,0 M\$ en 2006. Il faut toutefois souligner que le montant de 2006 est obtenu après déduction d'un produit de 4,2 M\$ reçu en contrepartie de la vente de certains immeubles de la Société situés à Wright City, au Missouri, tandis que le produit de l'aliénation d'immobilisations en 2007 a été d'un montant négligeable. Par conséquent, la véritable hausse des dépenses en immobilisations d'un exercice à l'autre s'est chiffrée à 7,4 M\$, dont la majeure partie est attribuable au développement de nouveaux produits.

En date du 30 décembre 2007, Dorel respectait toutes les clauses restrictives et prévoit continuer à les respecter dans l'avenir. Au cours de l'exercice, la Société a renégocié les conditions de sa facilité de crédit renouvelable non garantie. Cette facilité a été prolongée jusqu'au 1^{er} juillet 2010 et pourra être renouvelée annuellement pour une durée d'un an. Le crédit disponible en vertu de cette facilité a été réduit à 325 M\$ alors qu'il s'élevait à 425 M\$ en date du 30 décembre 2006. La convention de crédit a également été modifiée de façon à inclure une disposition accordéon qui permet à la Société d'avoir accès à un montant supplémentaire de 200 M\$ sur une base renouvelable, si nécessaire. Après la clôture de l'exercice, la Société a utilisé 150 M\$ de ce montant disponible dans le cadre de l'acquisition de Cannondale. La Société dispose toujours de la portion restante de 50 M\$ en vertu de la disposition accordéon.

Obligations contractuelles

Le tableau qui suit présente un résumé des obligations contractuelles de la Société en date du 30 décembre 2007 :

<u>Obligations contractuelles</u>	<u>Total</u>	<u>moins d'une année</u>	<u>1 à 3 ans</u>	<u>4 à 5 ans</u>	<u>Après 5 ans</u>
Remboursements de la dette à long terme	255 291 \$	62 906 \$	165 912 \$	26 473 \$	- \$
Versements d'intérêts ⁽¹⁾	33 760	12 970	17 866	2 924	-
Obligations nettes en vertu de contrats de location-exploitation	87 546	24 326	31 372	19 988	11 860
Obligations d'achat	22 902	17 236	5 666	-	-
Obligations en vertu de l'acquisition d'immobilisations	6 121	6 121	-	-	-
Versements minimaux en vertu de contrats de licence	2 630	1 822	808	-	-
Total des obligations contractuelles	<u>408 250 \$</u>	<u>125 381 \$</u>	<u>221 624 \$</u>	<u>49 385 \$</u>	<u>11 860 \$</u>

(1) Les versements d'intérêt sur les prêts bancaires renouvelables n'assument aucune réduction de dette aut re que le solde qui est remboursable en entier en juillet 2010 et sont calculés en utilisant le taux d'intérêt en vigueur au 30 décembre 2007. Les versements d'intérêts sur les effets de la Société sont tels que précisés dans les ententes des effets connexes.

La Société n'a pas d'autres obligations contractuelles importantes que celles dont il est fait mention dans le bilan consolidé, les engagements décrits à la note 18 afférente aux états financiers consolidés ou celles énumérées dans le tableau ci-dessus.

Aux fins de ce tableau, les obligations contractuelles pour l'achat de biens ou de services sont définies comme des ententes exécutoires, qui entraînent des obligations juridiques pour la Société, et qui spécifient toutes les conditions importantes, notamment les dispositions sur les prix fixes ou variables, et le moment approximatif de la transaction. À l'exception de celles présentées plus haut, la Société n'est pas liée par des ententes importantes pour l'achat de matières premières ou de produits finis spécifiant des quantités minimales ou des prix déterminés au-delà de ses besoins à court terme prévus. Par conséquent, les bons de commande en cours de Dorel pour des matières premières, des produits finis ou d'autres biens et services liés aux besoins courants et qui sont exécutés par nos fournisseurs dans des délais relativement courts ne sont pas inclus dans le tableau ci-dessus.

Le développement de nouveaux produits étant essentiel au maintien du succès de Dorel, la Société doit effectuer des investissements dans la recherche et le développement, dans les moules et autres outillages, dans l'équipement et la technologie. Il est prévu que la Société investisse au moins 25,0 M\$ au cours de l'exercice 2008 pour atteindre ses objectifs en matière de développement de nouveaux produits et de croissance à divers niveaux. La Société prévoit que ses activités d'exploitation actuelles lui permettront de générer des flux de trésorerie suffisants pour supporter le coût de cet investissement et subvenir à d'autres besoins à mesure qu'ils se manifesteront tout au long de l'exercice.

En plus de la dette à long terme indiquée dans le tableau des obligations contractuelles, les passifs à long terme de la Société comprennent les montants suivants :

Obligations au titre des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite :

Tel que décrit en détail à la note 15 des états financiers consolidés, ce montant de 20,9 M\$ est imputable aux régimes de retraite et d'avantages complémentaires offerts par la Société. Les cotisations qui sont prévues être versées et les prestations qui sont prévues être payées dans le cadre de ces régimes en 2008 se chiffrent à environ 2,5 M\$.

Autres passifs à long terme qui se composent des éléments suivants :

Régimes d'épargne des employés imposés par le gouvernement en Europe, dont la plupart échoient après cinq ans	5 420 \$
Une provision pour restructuration en rapport avec Dorel Europe prévue être déboursée au cours des deux prochaines années	147
Autres passifs payables dans plus d'un an	<u>1 281</u>
	<u>6 848 \$</u>

Arrangements hors bilan

Outre les obligations contractuelles énumérées plus haut, la Société a conclu certains arrangements et engagements hors bilan qui comportent des incidences financières, plus particulièrement des passifs éventuels, des garanties, de même que des lettres de crédit commercial et des lettres de garantie de crédit. Les arrangements hors bilan de la Société sont décrits aux notes 18 et 19 des états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 30 décembre 2007.

Les demandes d'engagements pour l'octroi de crédit et de garanties financières sont examinées et approuvées par la haute direction. La direction passe régulièrement en revue tous les engagements, lettres de crédit et garanties financières en cours et le résultat de ces analyses est pris en considération lors de l'évaluation de la suffisance de la provision de Dorel pour d'éventuelles pertes sur créances et garanties.

Instruments financiers dérivés

En raison de ses activités d'exploitation à l'échelle mondiale, Dorel est soumise à divers risques de marché et en particulier les risques associés aux variations des cours des devises. Afin de réduire ou d'éliminer les risques associés, la Société a recours à divers instruments financiers dérivés comme les options, les contrats à terme standardisés ou de gré à gré afin de réduire le risque associé aux variations des cours des devises. La principale source de risque associé aux variations des cours des devises réside dans la vente et l'achat de biens libellés en devises autres que la monnaie fonctionnelle de chacune des filiales de Dorel. En fait, la dette financière de la Société consiste surtout en l'émission d'effets libellés exclusivement en dollars américains, pour lesquels aucune opération de couverture de change n'est nécessaire. Les lignes de crédit et découverts bancaires à court terme utilisés couramment par les filiales de Dorel sont libellés dans la devise de l'entité emprunteuse et ne présente donc aucun risque de change. Les prêts et emprunts interentreprises font l'objet d'une opération de couverture de façon opportune, chaque fois qu'ils sont soumis à un risque associé au cours des devises.

À ce titre, les instruments financiers dérivés sont utilisés comme moyen d'atteindre les objectifs de réduction de risque que la Société s'est fixés, en générant à l'égard de la position sous-jacente des flux de trésorerie compensateurs en termes de montants et d'échéancier des transactions prévues. Dorel n'a pas recours aux instruments financiers dérivés à des fins de négociation ou de spéculation.

La Société n'applique pas la comptabilité de couverture aux contrats de change. Les justes valeurs, taux moyens et montants nominaux des instruments dérivés et les justes valeurs et valeurs comptables des instruments financiers sont détaillées à la note 14 afférente aux états financiers consolidés. La Société a comptabilisé des gains nets sur devises d'un montant de 0,7 M\$ en 2007 et de 0,5 M\$ en 2006.

Conventions comptables critiques

Les états financiers consolidés ont été préparés conformément aux PCGR canadiens. Ils reposent sur des estimations et des hypothèses qui touchent les montants constatés des actifs et des passifs, des produits d'exploitation et des charges, de même que les renseignements fournis sur les actifs et les passifs éventuels. La liste exhaustive de toutes les conventions comptables pertinentes se trouve à la note 2 afférente aux états financiers consolidés.

La Société estime que les conventions comptables qui suivent sont les plus critiques pour les résultats de Dorel présentés dans ce rapport annuel et celles qui auraient l'incidence la plus considérable sur les états financiers advenant que ces conventions comptables changent ou qu'elles soient appliquées de manière différente.

- **Écarts d'acquisition et certains autres actifs incorporels à durée de vie indéfinie** : Les écarts d'acquisition et certains autres actifs incorporels ont une durée de vie utile indéfinie et, à ce titre, ne sont pas passés en charge par amortissement. La Société doit plutôt déterminer au moins une fois par année si les justes valeurs de ces actifs sont inférieures à leurs valeurs comptables, ce qui indiquerait une perte de valeur. La Société utilise soit la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie ou encore des évaluations externes qui reposent sur une approche de marché, et formule des hypothèses et des estimations concernant un certain nombre d'éléments, notamment les flux de trésorerie futurs, les multiples de bénéfices pertinents d'entreprises comparables et les taux d'actualisation.
- **Responsabilité de produits** : La Société est assurée en ce qui a trait à la responsabilité civile produits, en vertu de contrats d'assurance conventionnels et de mécanismes d'auto assurance afin d'atténuer son exposition à la responsabilité de produits. Le risque estimatif découlant de la responsabilité civile produits est calculé par des actuaires indépendants à partir des volumes de ventes historiques, des demandes d'indemnités passées, des hypothèses de la direction et des hypothèses actuarielles. Le risque estimatif englobe des montants pour des incidents déjà survenus ainsi que des incidents susceptibles de se produire sur des articles vendus avant le 30 décembre 2007. Les hypothèses importantes utilisées dans le modèle actuariel comprennent les estimations des réclamations en cours faites par la direction, le cycle de vie des produits, le taux d'actualisation et la fréquence et la gravité des incidents relatifs aux produits.
- **Régimes de retraite et avantages complémentaires de retraite** : Les coûts des prestations de retraite et des autres avantages complémentaires sont calculés à partir d'hypothèses formulées par la direction, avec l'aide de cabinets d'actuaires et de consultants indépendants. Ces hypothèses englobent le taux de rendement à long terme sur l'actif de la caisse de retraite, les taux d'actualisation des obligations au titre des prestations de retraite et autres avantages complémentaires de retraite, les prévisions relatives aux durées de carrière active, les augmentations de salaire, l'âge de départ à la retraite des membres du personnel et les taux tendanciels du coût des soins de santé.
- **Provisions pour les retours de marchandises vendues et les autres programmes à l'intention des clients** : Au moment de la constatation des produits d'exploitation, certaines réserves peuvent également être comptabilisées, notamment quant aux retours et aux provisions, fondées sur des estimations reposant sur des discussions récentes avec les clients concernés, l'expérience antérieure avec un client ou un produit en particulier, et d'autres facteurs pertinents. Nous recourons à l'historique des retours de marchandises vendues, des provisions, des radiations, des changements apportés à nos politiques internes en matière de crédit et des concentrations de clients pour évaluer la suffisance de notre provision relative aux retours de marchandises vendues. Par ailleurs, la Société passe en charges ces réductions estimatives découlant des

programmes à l'intention des clients et des offres promotionnelles, y compris les ententes de réduction de prix, les promotions, les sommes allouées à la publicité et autres remises sur volume. Nous recourons à l'historique des marchandises vendues, des ententes écrites et verbales, des ententes entre les clients et les vendeurs, des changements apportés aux politiques internes en matière de crédit et des concentrations de clients pour évaluer la suffisance de nos provisions.

Futures modifications aux conventions comptables

Informations à fournir concernant le capital et instruments financiers - Informations à fournir et présentation

En décembre 2006, l'ICCA a publié trois nouvelles normes comptables : le chapitre 1535 intitulé « Informations à fournir concernant le capital », le chapitre 3862 intitulé « Instruments financiers - Informations à fournir » et le chapitre 3863 intitulé « Instruments financiers - Présentation ». Ces chapitres s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2007. La Société appliquera ces nouvelles normes dans son premier trimestre de 2008. Ces nouvelles normes, qui ne concernent que les informations à fournir, n'auront pas d'incidence sur les résultats financiers de la Société.

Le chapitre 1535 définit des normes concernant les informations à fournir au sujet du capital d'une entité et la façon dont celui-ci est géré. Il décrit les obligations qu'a l'entité de fournir des informations quant aux objectifs, aux politiques et aux procédures de gestion de son capital, des données quantitatives sur les éléments inclus dans la gestion du capital, le fait que l'entité s'est conformée aux exigences en matière de capital auxquelles elle est soumise en vertu de règles extérieures et, si elle ne s'est pas conformée à ces exigences, les conséquences de cette inapplication.

Le chapitre 3862 a pour objectif d'imposer aux entités de fournir des informations dans leurs états financiers, de façon à permettre aux utilisateurs d'évaluer : a) l'importance des instruments financiers au regard de la situation financière et de la performance financière de l'entité; et b) la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée, ainsi que la façon dont l'entité gère ces risques. Le chapitre 3863 reprend l'obligation de présentation consignée dans l'actuel chapitre 3861 intitulé « Instruments financiers - Informations à fournir et présentation ».

Stocks

En juin 2007, l'ICCA a publié le chapitre 3031 intitulé « Stocks » qui remplace le chapitre 3030 intitulé « Stocks » et harmonise les normes canadiennes relatives aux stocks avec les normes internationales d'information financière (« IFRS »). Ce chapitre prévoit des changements au niveau de l'évaluation des stocks et donne des directives plus exhaustives sur la détermination du coût, y compris l'affectation des frais généraux de production et autres coûts liés aux stocks; il interdit l'utilisation de la méthode du dernier entré, premier sorti (DEPS); il exige la reprise d'une dépréciation antérieure lors d'une augmentation ultérieure de la valeur des stocks; et il étend les exigences en matière d'informations à fournir à l'égard des stocks et du coût des ventes dans le but d'accroître la transparence. Ce chapitre s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2008. La Société appliquera ces nouvelles normes dans son premier trimestre de 2009. La Société n'a pas encore déterminé quelle sera l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

Normes internationales d'information financière

En 2005, le Conseil des normes comptables du Canada (« CNC ») a annoncé que les normes comptables au Canada seraient alignées sur les IFRS. La décision quant à la date de basculement des PCGR canadiens actuels aux IFRS a été établie au 1^{er} janvier 2011. Les IFRS utilisent un cadre conceptuel semblable à celui que constituent les PCGR canadiens, mais des différences significatives de méthodes comptables doivent être prises en compte. La Société procède en ce moment à une appréciation de l'incidence future de ces nouvelles normes sur ses états financiers consolidés.

Risques et incertitudes du marché

Coût des produits

Dorel s'approvisionne en matières premières, en composants et en produits finis. Les principaux produits de base nécessaires aux activités de production comprennent les panneaux d'aggloméré et les résines de plastique, de même que les cartons ondulés. Les composants clés comprennent les housses de sièges d'auto et de futons, de la quincaillerie, des boucles et des harnais, ainsi que des cadres de futons. Ces composants sont fabriqués à partir de tissus et d'une grande variété de métaux, de plastiques et de bois. Les principales matières premières contenues dans les produits finis achetés par la Société sont l'acier, l'aluminium, les résines, les tissus, le caoutchouc et le bois.

Parmi les matières premières importantes achetées par la Société, seuls les prix des panneaux d'aggloméré sont demeurés stables par rapport à 2006. Les prix des résines ont connu des hausses allant jusqu'à 30 % en Amérique du Nord et 10 % en Europe, en raison principalement de l'augmentation de plus de 50 % des prix du pétrole brut. De même, le prix des cartons ondulés a augmenté alors que les fournisseurs ont subi leurs propres pressions sur les coûts. Les fournisseurs de composants et de produits finis de la Société ont également été confrontés à des hausses importantes des prix de l'acier, des résines, du caoutchouc, des tissus et de la mousse variant de 10 à 30 %. Seuls les coûts liés à l'aluminium et au zinc ont fléchi par rapport à leurs niveaux très élevés de 2006.

Les fournisseurs de la Société qui sont établis en Chine ont fait face à des coûts supplémentaires en plus de l'appréciation continue de la devise chinoise (RMB) par rapport au dollar US, de la croissance des taux de salaires et de la hausse des prix de l'énergie. En 2007, le RMB s'est apprécié approximativement de 6,5% par rapport à la devise américaine. En outre, les fournisseurs chinois ont été affectés par les réductions de remboursement d'impôts imposées par le gouvernement, qui se sont traduites par une hausse moyenne des coûts de 4 % dans la deuxième moitié de 2007. Bien que la Société ait réussi à éviter une partie de ces coûts, les pressions continues sur ses fournisseurs se répercuteront inévitablement sur Dorel.

Dorel est l'un des 20 plus grands acheteurs nord-américains de transport par conteneurs de fret maritime en provenance de l'Extrême-Orient. Les frais de transport par conteneurs ont été plus élevés en 2007 qu'en 2006 en raison de la faiblesse persistante de l'offre tant sur la liaison transpacifique au départ de l'Asie que sur la liaison Asie-Europe. Les suppléments carburant plus élevés ont également eu un impact sur les coûts de transport intérieur en Amérique du Nord comme en Europe.

Les coûts plus élevés auxquels la Société a fait face en 2007 devraient, de façon générale, se maintenir au cours de la majeure partie de 2008. Des augmentations supplémentaires de ces coûts pourraient entraîner des répercussions négatives sur les bénéfices à venir.

Concentration des ventes

Pour l'exercice terminé le 30 décembre 2007, les ventes réalisées auprès d'un des clients de Dorel ont représenté plus de 10 % du chiffre d'affaires de la Société, soit 33,9 % des ventes totales de Dorel. En 2006, on dénombrait deux clients auprès desquels Dorel avait réalisé des ventes représentant plus de 10 % de son chiffre d'affaires, des clients qui représentaient respectivement 36,5 % et 10,8 % des ventes totales de la Société. Comme la Société n'est pas liée à ses clients par des contrats à long terme, les ventes de Dorel sont tributaires de sa capacité à offrir continuellement des produits attrayants à des prix raisonnables, de concert avec une qualité élevée de service. Rien ne peut garantir que Dorel parviendra à satisfaire cette clientèle dans l'avenir à des conditions économiquement avantageuses ou que ces clients continueront d'acheter nos produits.

Risque de crédit

Une portion importante des ventes de Dorel s'effectue auprès des grandes chaînes de magasins de détail. S'il advenait que certains de ces importants détaillants cessent leurs activités, les répercussions sur les résultats d'exploitation consolidés de la Société pourraient se révéler fort négatives. Il faut noter que la Société effectue sur une base continue des analyses de solvabilité et conserve une assurance-crédit pour certains comptes dans le but de minimiser ce type de risque.

Responsabilité civile produits

Comme tout fabricant de produits destinés aux consommateurs, Dorel reçoit de nombreuses demandes d'indemnité pour responsabilité à l'égard de ses produits, particulièrement aux États-Unis. Dorel cherche constamment à améliorer son contrôle de la qualité et à assurer la sécurité de ses produits. La Société est assurée en ce qui a trait à la responsabilité civile produits, à la fois en vertu de contrats d'assurance conventionnels de même que par le biais d'un programme d'autoassurance de façon à atténuer ses risques en matière de responsabilité civile produits. Il est toujours possible qu'un jugement exige de la Société un dédommagement supérieur au montant de la couverture d'assurance ou encore un dédommagement à l'égard d'une réclamation pour laquelle Dorel n'est pas assurée.

Devises

En tant que société multinationale qui utilise le dollar américain comme monnaie de présentation de ses états financiers, Dorel doit composer avec les fluctuations de la valeur des devises en regard du dollar américain. La monnaie fonctionnelle des activités d'exploitation de Dorel en Europe est l'euro, tandis que toutes les autres filiales importantes utilisent le dollar américain comme monnaie fonctionnelle. Par conséquent, les unités d'exploitation de Dorel situées à l'extérieur des États-Unis doivent assumer la majeure partie du risque de change de la Société.

Les activités d'exploitation canadiennes de Dorel tirent avantage du raffermissement du dollar américain, car une portion importante de leurs ventes provient des États-Unis tandis que la majeure partie de leurs coûts sont libellés en dollars canadiens. Cette situation est atténuée par les activités de la division Produits de puériculture de Dorel au Canada, qui importe des produits libellés en dollars américains. Les activités d'exploitation de Dorel en Europe subissent par contre les contrecoups de la vigueur du dollar américain, une partie de leurs achats étant réglée en dollars américains alors que leurs ventes ne le sont pas. Lorsqu'elle y trouve son avantage, la Société a recourt aux options, contrats à terme standardisés ou de gré à gré pour se protéger des fluctuations de devises défavorables. Même si les activités d'exploitation canadiennes et européennes contrebalancent les répercussions négatives éventuelles des variations du dollar américain, une variation importante de la valeur du dollar américain pourrait avoir des répercussions sur les bénéfices futurs.

Évaluation de l'écart d'acquisition et autres actifs incorporels

Dans le cadre des tests de dépréciation annuels, la valeur de l'écart d'acquisition et des autres éléments d'actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie repose sur des hypothèses importantes, notamment les flux de trésorerie futurs prévus, les multiples de transactions comparables sur le marché et les taux d'actualisation théoriques. De plus, la valeur des actifs incorporels constatés liés aux relations clients comporte des hypothèses importantes en liaison avec les taux de perte de clientèle et leur durée de vie utile. Des changements à ces hypothèses pourraient avoir une incidence importante sur ces évaluations.

Impôts sur les bénéfices

La structure organisationnelle actuelle de la Société a eu pour effet de ramener le taux d'imposition effectif à un niveau relativement faible. Cette structure et le taux d'imposition qui en découle s'appuient sur les réglementations fiscales actuelles des territoires où la Société exploite des activités et sur l'application de traités fiscaux conclus entre différents pays. Des changements imprévus aux taux d'imposition ou aux réglementations fiscales actuelles de ces territoires, ou encore à ces traités fiscaux, pourraient avoir des répercussions sur le taux d'imposition effectif de la Société.

Développement de produits et de marques

Afin de soutenir la croissance continue de son chiffre d'affaires, la Société doit continuellement mettre à jour les produits existants, concevoir de nouveaux produits novateurs, développer de solides marques de commerce et effectuer d'importants investissements. La Société a investi des sommes considérables en développement de produits et prévoit continuer à placer cette activité au centre de ses priorités. En outre, la Société doit continuer à entretenir, développer et renforcer ses marques grand public. Si la Société devait investir dans des produits, ou en concevoir, qui recevaient un accueil mitigé sur le marché, ou encore qu'elle ne lance pas ses produits au moment opportun, ou encore dans certains cas, qu'elle n'obtienne pas les approbations nécessaires pour ses produits auprès des autorités réglementaires, ces situations pourraient avoir des répercussions négatives sur sa croissance future.

Autres renseignements

La désignation, le nombre et le montant de chaque catégorie et série d'actions en circulation de la Société au 29 février 2008 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	(000 \$)	Nombre	(000 \$)	(000 \$)
4 427 744	1 913 \$	28 969 448	175 358 \$	177 271 \$

Les informations relatives aux options d'achat d'actions et unités d'actions à achat différé en circulation sont présentées à la note 17 des états financiers. Ces montants n'ont subi aucun changement important au cours de la période comprise entre la fin de l'exercice et la date de préparation de la présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation.

Attestation de la direction concernant les contrôles internes à l'égard de la communication de l'information financière

La direction de la Société a évalué l'efficacité de ses contrôles et procédures de communication de l'information (tel que défini dans le Règlement 52-109 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières), sous la supervision et avec le concours du président et chef de la direction et du vice-président directeur et chef de la direction des finances et secrétaire au 30 décembre 2007.

La direction a conclu, qu'au 30 décembre 2007, les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société sont efficaces et fournissent un niveau raisonnable d'assurance que l'information importante relative à la Société lui est communiquée par d'autres personnes au sein de la Société et de ses filiales, en particulier pendant la période où ce rapport annuel a été établi.

La direction a la responsabilité d'établir et a conçu des contrôles internes à l'égard de l'information financière pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux PCGR du Canada. Aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière qui a eu, ou dont on peut raisonnablement penser qu'il aura, une incidence importante sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière.

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 statements*) 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 lesquelles 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 financiers réels de la Société au cours de périodes futures diffèrent considérablement 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. Les déclarations prospectives décrites aux présentes reflètent les attentes de la Société à la date du présent rapport de gestion et pourraient subir des modifications après cette date. À moins qu'elle n'y soit tenue selon les lois sur les valeurs mobilières applicables, la Société nie expressément toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser toute déclaration prospective, 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.