



UNE SOCIÉTÉ DE PRODUITS DE
PUÉRICULTURE ET DE BICYCLETTES
DE CALIBRE MONDIAL

RAPPORT ANNUEL 2007



Coup d'oeil sur...

Produits de puériculture



Nos marques de qualité supérieure

Safety 1st

bébé confort

Quinny

Cosco
JUVENILE

MAXI-COSI

Produits récréatifs



cannondale
FEEL IT

SUGOI

SCHWINN

GT
BICYCLES

InSTEP

MONGOOSE

Mobilier de maison



ALTRA
FURNITURE

A Dorel Company
AMERIWOOD
INDUSTRIES

dhp

DOREL
ASIA

COSCO
Home & Office Products

Table des matières

3 Faits saillants financiers 4 Message aux actionnaires 8 Message du chef de l'exploitation 10 Produits de puériculture
12 Produits récréatifs 14 Dorel accueille Cannondale et Sugoi 16 Mobilier de maison
17 Activités asiatiques 20 Analyse par la direction 46 États financiers
83 Conseil d'administration 84 Principales exploitations, Information corporative

TSX : DII.A; DII.B

Facteurs de création de valeur

L'apport grandissant des divisions Produits de puériculture et Produits récréatifs de Dorel est très prometteur pour la poursuite de la croissance à long terme.



Nous sommes fiers d'être devenus la première société mondiale de produits de puériculture et de bicyclettes.



Une qualité supérieure, une innovation constante, des designs de produits qui captent l'attention – ce sont ces attributs qui ont fait la renommée de plusieurs des marques de Dorel.



Les détaillants apprécient Dorel pour son éventail de catégories de produits, et les consommateurs pour sa réputation en matière de sécurité et ses prix attrayants.



Nous continuerons à bâtir sur ces succès, grâce à nos équipes de gestionnaires chevronnées et nos assises financières solides.



Nous sommes déterminés à créer plus de valeur pour les actionnaires en tirant profit de ces atouts importants.



Une nouvelle complémentarité hautement stratégique



Après la clôture de l'exercice, Dorel a fait l'acquisition de la société Cannondale Bicycle Corporation, un chef de file de la conception, du développement et de la fabrication de bicyclettes haut de gamme. Cannondale, dont le siège social est situé à Bethel, au Connecticut, dispose d'installations à Bedford, en Pennsylvanie de même que des bureaux au Canada, en Suisse, en Hollande, au Japon et en Australie. Les vélos de Cannondale sont vendus dans plus de 70 pays. La transaction d'achat comprenait également l'entreprise Sugoi Performance Apparel. Les produits Sugoi sont utilisés dans le monde entier autant par les champions du monde que par les coureurs, les cyclistes, les triathlonsiens et les adeptes de la condition physique qui exigent les meilleurs vêtements disponibles sur le marché.



Cannondale et Sugoi font maintenant partie de Cannondale Sports Group, une nouvelle unité d'exploitation au sein de la division

Produits récréatifs, qui a été créée dans le but spécifique de se consacrer exclusivement au réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes auquel elle propose des marques de qualité supérieure.

L'acquisition de Cannondale et Sugoi constitue un autre exemple de la façon dont s'y prend Dorel pour dégager de la valeur pour ses actionnaires.

Veillez vous référer à la page 14 pour obtenir de plus amples renseignements sur ce développement prometteur.

Faits saillants financiers (2003-2007)

	2007	2006	2005	2004	2003
Chiffre d'affaires	1 813 672	1 771 168	1 760 865	1 709 074	1 180 777
Coût des produits vendus	1 375 418	1 363 421	1 367 217	1 315 921	874 763
Marge brute	438 254	407 747	393 648	393 153	306 014
en pourcentage du chiffre d'affaires	24,2 %	23,0 %	22,4 %	23,0 %	25,9 %
Charges d'exploitation	317 117	303 802	279 753	286 180	206 663
Frais de restructuration	14 509	3 671	6 982	–	–
Bénéfices avant impôts	106 628	100 274	106 913	106 973	99 351
en pourcentage du chiffre d'affaires	5,9 %	5,7 %	6,1 %	6,3 %	8,4 %
Impôts sur les bénéfices	19 136	11 409	15 591	6 897	25 151
Bénéfice net	87 492	88 865	91 322	100 076	74 200
en pourcentage du chiffre d'affaires	4,8 %	5,0 %	5,2 %	5,9 %	6,3 %
Bénéfice					
De base*	2,63	2,70	2,78	3,06	2,33
Dilué*	2,63	2,70	2,77	3,04	2,29
Valeur comptable par action					
à la fin de l'exercice**	28,08	24,33	20,46	19,15	15,14

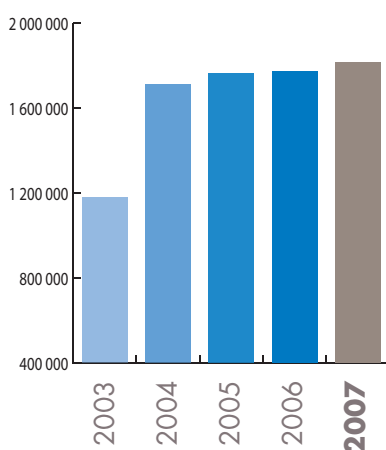
* Ajusté pour tenir compte du nombre moyen pondéré quotidien d'actions en circulation.

** Basée sur le nombre d'actions en circulation à la fin de l'exercice.

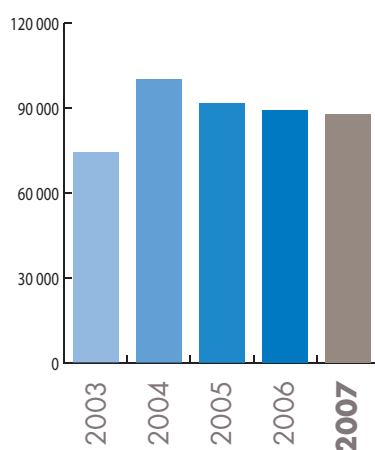
Une performance record en 2007

- Un bénéfice net ajusté de 100,1 M\$
- Le bénéfice avant impôts ajusté dépasse 125 M\$
- Le chiffre d'affaires de la division Produits de puériculture approche 1 G\$ et le bénéfice d'exploitation ajusté dépasse 114 M\$
- Des flux de trésorerie libres de plus de 116 M\$

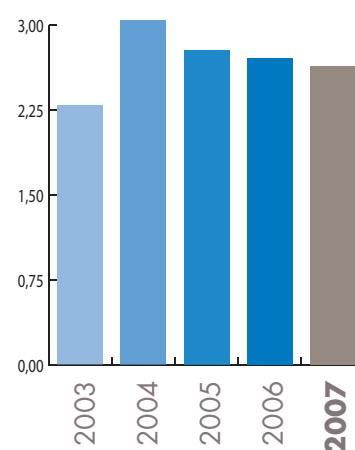
Chiffre d'affaires
(en milliers de dollars U.S.)



Bénéfice net
(en milliers de dollars U.S.)



Bénéfice net par action, dilué
(en dollars U.S.)



Message aux actionnaires



Chers actionnaires,

L'exercice 2007 a été une année déterminante dans l'évolution de Dorel en tant que société. Nous avons instauré une direction stratégique dynamique afin de dégager davantage de valeur au sein de la Société en nous concentrant sur les divisions Produits de puériculture et Produits récréatifs qui présentent le potentiel le plus considérable, tout en continuant à aborder activement les défis de la division Mobilier de maison. Nous sommes persuadés que cette approche aura pour effet de renforcer la société en préparation de l'avenir.

Bien que la croissance interne ait été une composante importante et constante de notre progression, les acquisitions clés ont également constitué un facteur catalyseur important du développement de Dorel. L'acquisition d'AmpaFrance en 2003 a stimulé l'expansion des activités européennes de la division Produits de puériculture de Dorel qui sont aujourd'hui un secteur d'activité très rentable de la Société. Depuis 2004, le chiffre d'affaires de la division Produits de puériculture a progressé de près de 8 % en moyenne sur une base annuelle. Le bénéfice d'exploitation affiche un taux de croissance annuel composé sur trois ans de 17 %. En 2007, la division Produits de puériculture a représenté 53 % du chiffre d'affaires total et 68 % du bénéfice d'exploitation.

Nous avons fait l'acquisition de Pacific Cycle en 2004, ce qui représentait à l'époque un nouveau secteur d'activité pour Dorel, mais un secteur dont l'apport a immédiatement contribué aux bénéfices de la Société et qui a généré des occasions d'affaires intéressantes. Nous avons appris beaucoup de choses sur le potentiel du secteur des bicyclettes. À cette fin, après la clôture de l'exercice, nous avons conclu l'acquisition de la société Cannondale Bicycle Corporation établie à Bethel, au Connecticut, un chef de file dans la fabrication de bicyclettes haut de gamme. Largement reconnue comme la société la plus innovatrice dans l'industrie des bicyclettes, Cannondale possède un héritage exceptionnel en cyclisme de compétition. Parmi leurs nombreuses réalisations remarquables, les vélos Cannondale ont servi à décrocher des victoires à onze étapes du Tour de France de même que plusieurs autres titres de championnat.

La transaction comprend également la populaire société Sugoi Performance Apparel. Les produits Sugoi sont reconnus et utilisés dans le monde entier par les champions du monde, les coureurs, les cyclistes, les triathlonsiens et les adeptes de la condition physique qui exigent les meilleurs vêtements offerts sur le marché. Sugoi a de tout temps été reconnue pour sa combinaison de performance technique et de style à la mode. Elle a été l'une des premières sociétés à reconnaître les désirs et les besoins des sportifs d'occasion en matière de vêtements haute performance, à l'image des professionnels.

Cette acquisition nous procure deux marques de plus qui sont reconnues, respectées et très commercialisables afin de développer le réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes. Elle contribue également beaucoup à l'expansion de nos activités liées aux bicyclettes puisque les vélos de Cannondale sont vendus dans plus de 70 pays, dont 40 % de ses ventes en Europe, et offre un potentiel énorme dans le secteur des bicyclettes d'une manière générale.

“Nous sommes extrêmement enthousiastes face aux perspectives de la division Produits récréatifs. Elle bénéficie actuellement d’une occasion formidable de tirer parti des changements de mentalité et de l’évolution des tendances à l’échelle mondiale. ”

Une division Produits récréatifs dynamisée

À la suite de l’acquisition de Cannondale, Dorel a procédé à une réorganisation de sa division Produits récréatifs afin de maximiser les occasions qui s’offrent désormais à nous, et a mis en place deux unités d’exploitation distinctes. Une nouvelle unité d’exploitation de Dorel a été créée, Cannondale Sports Group, pour desservir le réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes. Elle se consacrera exclusivement à ce réseau auquel elle proposera des marques de qualité supérieure. Pacific Cycle est désormais une unité d’exploitation autonome qui se concentre uniquement sur la clientèle des grands détaillants. Chaque unité d’exploitation dispose de sa propre équipe de gestion spécialisée afin de mieux servir ses clients respectifs.

L’acquisition de Cannondale cadre avec le plan de Dorel qui vise à nous concentrer sur nos activités principales et représente la première étape vers notre objectif de devenir le numéro un mondial dans le réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes. Nous sommes déterminés à développer le secteur des bicyclettes, et cette transaction importante nous positionne à l’échelle mondiale d’une manière déterminante. Grâce au soutien des vastes ressources de Dorel, l’unité d’exploitation Cannondale Sports Group bâtira sur les forces de Cannondale pour prendre beaucoup d’expansion au sein du réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes. Nous avons l’intention de réaliser d’autres acquisitions similaires d’entreprises de vélos de performance haut de gamme et de créer de nouveaux produits novateurs pour bâtir une société de classe mondiale auprès de laquelle les concessionnaires voudront s’approvisionner.

Nous sommes extrêmement enthousiastes face aux perspectives de la division Produits récréatifs. Elle bénéficie actuellement d’une occasion formidable de tirer parti des changements de mentalité et de l’évolution des tendances à l’échelle mondiale. Les gens cherchent activement à adopter des styles de vie plus sains. Ils sont préoccupés par l’environnement et souhaitent faire quelque chose pour améliorer la situation. De plus, ils adhèrent aux principes de la soutenabilité à tous les niveaux. Nous croyons sincèrement que nos produits peuvent contribuer à l’atteinte de ces objectifs.

Un chef de file mondial dans le secteur des Produits de puériculture

De même, la division Produits de puériculture, notre secteur d’activité qui remporte le plus de succès, offre de nombreuses opportunités. Dorel est la plus importante société mondiale de produits de puériculture dans ses catégories et nous avons l’intention de bâtir sur cette force. Notre taille et les efforts de marketing que nous déployons à l’échelle mondiale nous permettent d’exploiter le plein potentiel de nos meilleures réalisations issues du développement de produits. Nous avons lancé aux États-Unis, par exemple, des marques à succès comme la gamme de poussettes Quinny qui a remporté de nombreux prix de design en Europe. Les produits Buzz et Zapp de Quinny sont rapidement devenus des articles très populaires et recherchés sur le marché américain.

Cet avantage concurrentiel alimentera la croissance de la division Produits de puériculture de Dorel sur de nouveaux marchés. Les consommateurs de nombreux pays du globe ont adopté nos marques connues en raison de leur qualité, de leur conception novatrice, de leur style à la mode et de leur fiabilité. Ceci nous permet de développer de façon soutenue nos activités à l’échelle mondiale. Grâce à notre acquisition, l’an dernier, d’une participation majoritaire dans IGC, en Australie, nous avons également réalisé des percées importantes dans cette région du globe. Des marques connues de produits de puériculture provenant de l’Europe et des États-Unis ont également été lancées en Australie pour compléter le robuste portefeuille d’IGC. Dorel Europe a particulièrement bien fait en 2007 grâce à des innovations de pointe et un portefeuille de produits en demande et couvrant toutes les gammes de prix. Comme vous pourrez le lire dans le message de Cam Lisio à la page 8, nous avons pris des mesures supplémentaires visant à renforcer notre gestion à l’étranger afin de créer d’autres occasions dans ces marchés.

“L’acquisition de Cannondale et Sugoi renforce notre position et accroît notre envergure dans l’industrie de la bicyclette. Elle met également en relief notre détermination à dégager davantage de valeur pour les actionnaires en nous concentrant sur nos principales divisions Produits récréatifs et Produits de puériculture. ”

Mise à jour concernant la division Mobilier de maison

Bien que la division Mobilier de maison, et plus particulièrement le secteur des meubles prêts-à-assembler, ait continué à éprouver certaines difficultés au cours du dernier exercice, en raison principalement du ralentissement dans le secteur de l’habitation aux États-Unis, la division contribue toujours aux résultats de la Société et a généré des flux de trésorerie positifs.

Les activités d’exploitation d’Ameriwood ont fait l’objet d’ajustements continus, dont le plus important a été la suspension des activités de fabrication de l’usine de Dowagiac, au Michigan. Bien que nous demeurons persuadés qu’il y aura une demande soutenue pour des meubles prêts-à-assembler fabriqués localement, nous en sommes venus à la conclusion qu’à la suite des améliorations apportées chez Ameriwood, notre capacité de production surpassait les besoins anticipés du marché. Nous sommes d’avis que cette décision permettra d’assurer la viabilité à long terme de nos activités d’exploitation locales et d’accélérer la croissance de la rentabilité d’Ameriwood.

Les meubles prêts-à-assembler et, de façon plus générale, le secteur du mobilier de maison, est un secteur d’activité que nous connaissons bien et dans lequel nous demeurerons actifs. Nous avons l’intention d’améliorer notre position, d’accroître nos parts de marché, de même que notre rentabilité par le biais d’autres mesures d’efficacité et le lancement continu de nouveaux produits. Nous sommes persuadés qu’en dépit d’un contexte difficile, il existe un potentiel intéressant et nous prendrons les mesures nécessaires afin d’assurer notre succès dans ce secteur d’activité. Toutefois, la division Mobilier de maison représente désormais une portion moins importante de l’ensemble des activités de Dorel et son taux de croissance sera inférieur à celui de nos autres secteurs d’activité.

Suivre l’évolution du commerce électronique

Dorel a reconnu l’influence du Web sur les habitudes d’achat du consommateur au quotidien. Nous avons compris son importance et prenons des mesures afin de demeurer à l’avant-scène afin que nos marques soient également reconnues en ligne. Un groupe talentueux d’experts à l’interne se consacre exclusivement à cette tâche, en cherchant à maximiser la puissance d’Internet et en exploitant son potentiel pour la mise en marché de nos produits.

Au cours de l’exercice 2007, nous avons intégré nos services Web partagés de toute l’Amérique du Nord. Antérieurement, nos différentes unités exploitaient de multiples environnements autonomes. Toutes les activités liées au Web ont désormais été regroupées dans le but premier de réduire les coûts et d’offrir à toutes les unités d’exploitation la meilleure technologie qui soit. Cette approche centralisée met à notre disposition des plateformes perfectionnées dans un environnement hautement contrôlé qui rendent possibles l’utilisation d’applications permettant d’accroître la notoriété des marques, d’effectuer des recherches de produits, d’adapter les sites Web aux moteurs de recherche et beaucoup plus. Le regroupement des activités de développement du Web permet également d’offrir de manière systémique, ou sous forme partagée, des outils logiciels personnalisés tout en évitant les coûts répétitifs. De cette façon, toutes les divisions de Dorel profitent de services auxquels elles n’auraient peut-être pu avoir accès autrement, et ce, à une fraction du prix. Cela représente un autre avantage de l’utilisation adéquate des ressources d’une grande société comme Dorel.

Pour preuve, nous avons complètement remodelé les sites Web de Safety 1st (www.safety1st.com) et de Mongoose (www.mongoose.com), qui sont tous les deux hautement interactifs. Nous bâtissons sur les réalisations Web du dernier





exercice en poussant plus loin nos initiatives stratégiques par le biais du développement de la notoriété de nos marques en ligne. L'objectif est de présenter aux consommateurs de l'information utile et opportune tout en participant aux activités de vente au détail en ligne avec nos partenaires qui œuvrent dans ce secteur.

Bâtir sur un modèle à succès

Deux pays utilisent le concept Dorel Distribution (DD), une organisation de vente et de distribution qui englobe les trois divisions de la Société et qui a été mise sur pied dans le but de desservir l'ensemble des clients dans les marchés de moindre envergure qui offrent un potentiel de croissance. Maintenant dans sa quatrième année, Dorel Distribution Canada, le modèle de référence, continue d'élargir ses relations d'affaires avec les détaillants grâce à son éventail beaucoup plus large de catégories de produits. IGC en Australie a recouru à la même stratégie et une troisième unité, Dorel UK, est en voie d'être remaniée en une plateforme DD. Jusqu'à maintenant, elle s'est avérée être une formule gagnante et une façon de faire qui sera de plus en plus utilisée lorsque le contexte de commercialisation le justifiera.

Perspectives

Dorel a évolué au cours des dernières années, comme le démontre la proportion de l'apport de chacune de nos divisions au chiffre d'affaires et aux bénéfices. Nos récents succès découlent de la force combinée de nos divisions Produits de puériculture et Produits récréatifs. L'acquisition de Cannondale et Sugoi renforce notre position et accroît notre envergure dans l'industrie de la bicyclette. Elle met également en relief notre détermination à dégager davantage de valeur pour les actionnaires en nous concentrant sur nos principales divisions Produits récréatifs et Produits de puériculture, qui présentent le potentiel le plus considérable.

Ceci jette les bases pour une année riche en événements. Nous continuerons à chercher à optimiser les résultats de chacune de nos divisions. La division Mobilier de maison demeure un actif important de Dorel et des ressources seront consacrées à assurer son développement. Toute évaluation de la valeur de Dorel doit toutefois s'attarder davantage au rôle croissant des divisions Produits de puériculture et Produits récréatifs. Nous sommes enthousiastes face aux perspectives d'avenir et nous sommes impatients de partager ce succès avec vous, nos actionnaires.

Je remercie tous les employés de Dorel pour leurs importantes contributions au cours de la dernière année. Je suis également reconnaissant pour les solides relations d'affaires que nous entretenons avec nos clients et nos fournisseurs, que nous considérons tous sincèrement comme nos partenaires. J'exprime aussi ma gratitude envers notre conseil d'administration pour son encadrement soutenu. Dorel continuera à occuper une place grandissante dans les marchés que nous desservons, ce qui nous permettra de récompenser nos actionnaires.

Martin Schwartz
Président et chef de la direction
11 mars 2008

Message du chef de l'exploitation



Les différentes unités d'exploitation de Dorel ont agi sur plusieurs fronts afin de relever les défis engendrés par le climat économique de 2007. Des progrès importants ont été réalisés au sein de plusieurs unités d'exploitation, tandis que d'autres ont mis de l'avant des plans d'action visant à apporter les améliorations nécessaires en 2008. Dans l'ensemble, les résultats de l'exercice ont été satisfaisants, aussi bien en termes de performance qu'au chapitre de l'engagement de nos équipes de gestion à améliorer encore davantage les activités d'exploitation.

Dorel Europe a livré une performance stellaire malgré un important programme de restructuration et des défis rencontrés sur certains marchés européens. Les changements apportés aux activités de fabrication en France et en Italie, nécessaires afin de s'adapter à un contexte de plus en plus concurrentiel, ont été implantés avec succès au cours de ce dernier exercice et auront pour effet d'accroître la rentabilité.

Des progrès ont été réalisés dans les marchés traditionnels avec le lancement d'un éventail de produits de puériculture de qualité et de conception très novatrice. On retrouve en tête de liste le lancement en Europe du siège d'auto révolutionnaire Axiss et de la poussette Mura de Maxi-Cosi. Les deux produits ont remporté plusieurs prix de design décernés par des organisations de consommateurs et des organismes professionnels de partout en Europe. Ces succès sont également prometteurs pour l'exercice en cours alors que la division continue de prouver qu'elle est un joueur dominant dans les catégories de prix moyen à élevé.

Attention accrue portée à la division Produits de puériculture

La direction de la division a été renforcée à tous les niveaux et continuera de l'être au cours de l'exercice 2008. Un nouveau poste de directeur général de Dorel France a été créé et cette personne siègera également en tant que membre du conseil d'administration européen. Ceci permettra à notre président de Dorel Europe de se consacrer au développement de synergies dans l'ensemble de l'Europe. Les mandats à réaliser en 2008 comprennent notamment des plans visant à capitaliser sur les actifs de nos marques renommées et le développement des affaires tant au niveau des commerces spécialisés que des grands détaillants.

Dorel a poursuivi ses investissements à sa division Produits de puériculture en 2007, de manière à ce qu'elle continue à générer de la valeur pour les actionnaires dans l'avenir. Le centre de conception et de développement du Groupe Juvenile Dorel USA (DJG USA) a été déménagé dans de nouveaux bureaux situés à Foxboro, Massachusetts, où un environnement plus propice à l'imagination créatrice stimulera le processus de développement de produits. Les nouvelles installations disposent d'une salle de montre ultramoderne et de plus grande dimension qui permettra aux détaillants de voir aisément l'éventail complet de nos gammes de produits.

Les sièges d'auto et poussettes de style européen Quinny et Maxi-Cosi, qui génèrent des marges élevées, comptent parmi les nouveaux produits de puériculture lancés sur le marché américain. Pour promouvoir l'arrivée de la poussette Buzz de Quinny, DJG USA a collaboré avec la créatrice de mode de renom

“Le siège d’auto Scenera, dont l’emballage fait d’un sac en plastique réutilisable permet un transport efficace, représente un autre exemple de développement de produits d’avant-garde et met en relief l’engagement de Dorel vis-à-vis de l’environnement. ”

Lela Rose, pour créer une collection de tissus à tirage limité qui a été dévoilée lors d’un événement médiatique qui s’est tenu dans la ville de New York. Le siège d’auto Scenera, dont l’emballage fait d’un sac en plastique réutilisable permet un transport efficace, représente un autre exemple de développement de produits d’avant-garde et met en relief l’engagement de Dorel vis-à-vis de l’environnement.

Division Produits récréatifs

La division Produits récréatifs bénéficie d’une dynamique favorable. Comme Martin l’explique dans son message, l’acquisition des sociétés Cannondale et Sugoi témoigne de notre volonté de dégager plus de valeur pour les actionnaires en nous concentrant sur les divisions Produits récréatifs et Produits de puériculture, qui présentent le potentiel le plus considérable. Cet ajout important contribuera encore davantage au succès que remportent les activités principales de Dorel liées aux bicyclettes. Nous devons également miser sur les produits autres que les bicyclettes afin de développer davantage ce segment d’activités.

Division Mobilier de maison

Les efforts visant à renforcer la division Mobilier de maison se poursuivent. Il s’agit évidemment d’un travail en cours et d’autres initiatives sont et seront mises en oeuvre afin de consolider les activités d’exploitation à tous les niveaux au sein de cette division et de générer les synergies nécessaires. Toutes les occasions sont évaluées et seront optimisées afin d’abaisser les coûts et d’accroître encore davantage la rentabilité.

D’autres progrès ont été réalisés en 2007 dans le secteur des meubles prêts-à-assembler (PAA), même si l’affaiblissement de l’économie américaine a eu un impact sur les achats de produits liés à l’habitation. Ameriwood profite des retombées positives de l’exploitation de deux usines locales de production plutôt que de trois comme c’était le cas précédemment. Les installations de Tiffin, dans l’Ohio et de Cornwall, en Ontario, fonctionnent de manière très efficace et les ajustements apportés devraient continuer de profiter à Ameriwood tout au long de l’exercice 2008. Ameriwood a également réaligné sa stratégie de vente par le biais d’un retour aux principes de base en offrant aux consommateurs une proposition de valeur qui correspond davantage à ce qu’ils recherchent lors de l’achat de meubles PAA et en renforçant les relations d’affaires avec les détaillants de façon à être de nouveau impliqués dans le processus de décision. Les activités d’approvisionnement à l’échelle mondiale ont affiché une forte croissance en 2007 et permettent d’accroître l’offre de produits importés des plateformes de vente au détail destinées aux grandes surfaces d’électronique et aux détaillants de fournitures pour le bureau à la maison. L’approvisionnement à l’échelle mondiale crée également des occasions de concevoir des produits qui ne sont pas fabriqués localement.

Nos autres unités d’exploitation de la division Mobilier de maison, Cosco Home & Office, Dorel Asie et Dorel Home Products génèrent toutes des flux de trésorerie positifs et demeurent une composante importante de la division. Chacune propose de larges gammes de produits de qualité qui remportent beaucoup de succès auprès des détaillants.

Les Industries Dorel est une organisation dynamique, grâce à son personnel talentueux et dévoué qui oeuvre à tous les niveaux de la société. En dépit de notre envergure mondiale et de l’ampleur de nos activités, les équipes de gestion de chacune de nos unités d’exploitation travaillent en étroite relation de manière à assurer une continuité et stimuler les échanges d’idées. Cet environnement positif se retrouve dans l’ensemble de la société et c’est un privilège que d’en faire partie. Nous nous réjouissons à la perspective d’un autre exercice rempli de succès et de la poursuite de notre croissance.



Camillo Lisio
Chef de l’exploitation
11 mars 2008

Produits de puériculture

Fabriqué à l'usine de sièges d'auto de Dorel située à Columbus, en Indiana, le modèle Pronto! démontre une fois de plus pourquoi Dorel est le chef de file mondial dans la fabrication des sièges d'auto.



La plus récente innovation de Bébé Confort, le siège d'auto pratique et pivotant Axis a remporté de nombreux prix et affiche des ventes records chez Dorel Europe.



Cette chaise haute PlaySafe est dotée des technologies exclusives à Safety 1st, notamment le système SlideGuard^{MC} qui aide à prévenir que le bébé ne glisse hors de la chaise.



Le verrou de sécurité pour cabinet SecureTech^{MD} est muni d'un indicateur qui vous laisse savoir s'il est verrouillé ou non.



Le lancement aux États-Unis des très populaires gammes de poussettes Quinny et de sièges d'auto Maxi-Cosi de conception européenne de Dorel ont suscité l'engouement des consommateurs en 2007. À la suite de critiques élogieuses, les prévisions de ventes des deux gammes de produits ont été surpassées.

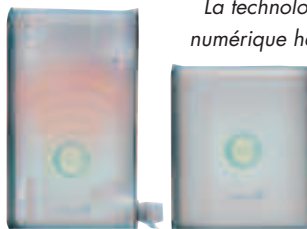


La division Produits de puériculture de Dorel a connu en 2007 le meilleur exercice de son histoire. Le chiffre d'affaires a frôlé le milliard de dollars et le bénéfice d'exploitation a dépassé 100 millions de dollars. Nos marques reconnues et le développement de nombreux nouveaux produits ont contribué à alimenter la croissance.

Une sauteuse ample et confortable munie d'un appui-tête réglable et qui se plie à plat pour faciliter son transport ou son rangement.



La technologie de pointe du moniteur numérique haute définition de Safety 1st offre une clarté audio et une confidentialité garantie lors de la surveillance.



Facilité d'utilisation et maniabilité extrême – un autre exemple d'innovation de produit de Dorel.



Le thermomètre frontal Safety 1st est très populaire auprès des personnes soignantes et peut même être utilisé lorsque l'enfant dort !



La poussette Zapp^{MC} de Quinny® est la plus petite poussette de voyage pliable au monde et est livrée avec les adaptateurs pour sièges d'auto Mico^{MC} de Maxi-Cosi^{MD}.

Un choix des mamans



en 2007.



Produits récréatifs

Le vélo Mongoose Black Diamond Double –
L'un des meilleurs produits
de 2007 selon le magazine
Mountain Bike.



La course sur route commence ici. Le vélo Cannondale
Advanced Aluminum Design. Les puristes savent qu'il
est source de
performance.



Une nouveauté
pour 2008, le vélo GT Marathon Team est le
meilleur vélo de cross-country à suspension
intégrale offert par GT.

La poussette de style
jogging InStep à roue
pivotante verrouillable
offre aux clients
de Pacific Cycle
une autre façon de
s'entraîner.



En raison de la hausse croissante des prix de
l'essence, de plus en plus de
gens optent pour des vélos de la
gamme Schwinn's World
pour effectuer leurs
déplacements.



Pacific Cycle continue de
développer sa plateforme de produits autres que les bicyclettes
avec des produits comme cette balançoire en acier renforcé.

L'approche stratégique qu'a adoptée Dorel pour le secteur des bicyclettes lui permet de bien cibler les deux canaux de distribution distincts – le réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes et le réseau des grands détaillants. Les deux unités d'exploitation nouvellement créées, Cannondale Sports Group et Pacific Cycle, ont positionné Dorel de manière à lui permettre d'accaparer une part croissante du marché des bicyclettes.

Le modèle Hope de 50cc qui a permis d'amasser plus de 100 000 \$ pour la sensibilisation et la recherche sur le cancer du sein.



L'un de nos différents véhicules-jouets populaires. Les ventes de cette catégorie de produits continuent de croître.



Le vélo Fraction de Mongoose. Selon le magazine *BMX Plus*, « Mongoose est de nouveau au sommet de sa catégorie et de manière admirable ».



Le Super Sport Ultra 2 de Schwinn est un vélo de route très populaire pour les randonnées tout en confort sans pour autant sacrifier la performance.

Le Scalpel, le vélo à suspension intégrale le plus léger de la planète, est le vélo le plus recherché pour les courses cross-country et compte à son actif de nombreuses victoires en Coupe du Monde.



La marque Sugoi est synonyme de qualité et de performance. Ses produits séduisent un vaste public toujours grandissant d'adeptes de la mise en forme et des professionnels.



Le GTR Team est le meilleur vélo de course sur route de GT.

SCHWINN.

MONGOOSE

InSTEP.

Dorel accueille Cannondale et SUGOi

Cannondale et Sugoi, qui ont été acquises au début de 2008, font partie de Cannondale Sports Group, une nouvelle unité d'exploitation au sein de la division Produits récréatifs, qui a été créée afin de consacrer toutes ses ressources exclusivement au réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes. Une deuxième unité d'exploitation autonome, qui englobe Pacific Cycle, se concentre de son côté spécifiquement sur les grands détaillants et la clientèle du secteur des articles de sports. Dorel reconnaît que les façons de faire des affaires avec ces deux réseaux nécessitent des stratégies distinctes et du personnel spécialisé afin de vendre les produits qui conviennent le mieux à chacun.

Fondée en 1971, Cannondale est largement reconnue comme le chef de file de l'industrie des bicyclettes en matière d'innovation. Ses vélos fabriqués à la main ont remporté de nombreux prix de design et sont vendus dans plus de 70 pays. Elle réalise 40 % de ses ventes en Europe.

Cannondale possède un héritage exceptionnel en cyclisme de compétition et a toujours été à l'avant-garde du marketing sportif. Par le biais de sa commandite de nombreuses équipes, les vélos de route Cannondale ont servi à remporter plusieurs étapes du Tour de France et du Giro d'Italie, de même que de multiples championnats nationaux américains. Cannondale a commandité des triathlons qui ont





également remporté de nombreux championnats du monde. Hors route, Cannondale a dominé le cyclisme de montagne en commanditant diverses équipes dont les membres ont remporté un nombre incalculable de victoires en Coupe du monde.

Sugoi a été fondée en 1987 et est située à Vancouver, où elle dispose également d'installations de fabrication. Sugoi a de tout temps été reconnue pour sa combinaison de performance technique et de style à la mode. Elle a été l'une des premières sociétés à reconnaître les désirs et les besoins des sportifs d'occasion en matière de vêtements haute performance, à l'image des professionnels. Les produits de Sugoi ont remporté de nombreux prix et sont utilisés par des athlètes de classe mondiale. Les produits sont distribués principalement par l'entremise de détaillants indépendants spécialisés dans la course à pied et le cyclisme et sont vendus dans 24 pays.

L'unité d'exploitation Cannondale Sports Group développera des produits novateurs et cherchera à réaliser d'autres acquisitions d'entreprises de vélos de marques reconnues et de performance haut de gamme. La transaction procure immédiatement à Dorel une présence mondiale dans le réseau hautement stratégique des concessionnaires indépendants de bicyclettes, dont le potentiel est énorme. L'acquisition de Cannondale et Sugoi représente un premier pas vers l'objectif de Dorel de devenir le numéro un mondial dans le réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes.

Mobilier de maison

Dorel consacre les efforts nécessaires afin de dégager de la valeur et développer sa division Mobilier de maison. Un vaste assortiment de produits est offert dans plusieurs catégories, et plusieurs de ces produits jouissent d'une part de marché considérable.



Les bureaux à domicile sont de plus en plus répandus et représentent une alternative à l'espace traditionnel de bureau en milieu de travail. Ameriwood propose une large sélection de produits en réponse à cette tendance croissante.



Le meuble vidéo Altra constitue une base idéale pour les très populaires systèmes de cinéma maison.



Ce fauteuil en cuir inclinable de confection soignée illustre la valeur ajoutée à laquelle sont habitués les détaillants qui font affaire avec Dorel Asie.



Les futons de Dorel détiennent une part importante du marché de la grande distribution. Les matelas pour futons sont faits de fibres écologiques de manière à minimiser l'impact sur l'environnement.



Des tabourets-escabeaux aux échelles de marque « World's Greatest », Cosco Home & Office propose des produits auxquels les consommateurs se fient depuis de nombreuses années.

Activités asiatiques

Forte d'une expérience de plus d'un quart de siècle en Extrême-Orient, Dorel a établi des activités d'envergure en Chine afin d'assurer une continuité avec l'ensemble des unités d'exploitation de la Société et d'offrir à ses clients le meilleur service qui soit. Elle a accordé une attention particulière au maintien de solides relations d'affaires avec ses fournisseurs et Dorel est habituellement le plus important client de ses principaux fournisseurs. La présence de Dorel en Asie continue de croître, et la société compte désormais plus de 160 employés à plein temps qui oeuvrent dans huit bureaux répartis en Chine. La Société suit également de près l'évolution et le développement des ressources dans les pays en émergence comme le Vietnam, l'Indonésie, la Thaïlande et la Malaisie.

Quatre aspects clés font l'objet d'une attention continue : le contrôle de la qualité, la gestion du respect constant des délais de livraison, la limitation et la réduction des coûts ainsi que le développement de produits. Ce dernier aspect revêt une importance grandissante puisque Dorel ne cherche pas seulement à ce que ses fournisseurs fabriquent des produits, mais également qu'ils s'impliquent dans la conception de ceux-ci. Cette approche contribuera à accroître la rapidité de la mise en marché de nouveaux produits, ce qui représente un avantage concurrentiel clé.

Dorel consacre beaucoup d'efforts à nouer d'étroites relations d'affaires avec ses fournisseurs. Chaque année, la Société organise une conférence à Shenzhen pour ses fournisseurs d'Extrême-Orient qui réunit plus de 120 d'entre eux. L'événement est très fructueux de par sa contribution au développement et au maintien de liens solides. À mesure que l'influence de l'Asie augmente, Dorel sait qu'elle peut compter sur ses partenaires à l'étranger.



Des marques que vous connaissez

Produits de puériculture

Quinny
Always Ahead

MAXI-COSI

bébé confort

Safety 1st

Cosco
JUVENILE

Eddie Bauer
EST. 1929

monbabe

Disney
baby

Mother's
Choice

baby
Relax

bertini

ZUZU

BOOTIC

GoSafe

babi idéal

Produits récréatifs

cannondale
FEEL IT.

SUGOI

GT
BICYCLES

SCHWINN

MONGOOSE

InSTEP

PLAYSAFE

KIDTAX

Swinslow

Pacific
ULTIMATE

STAND

Solution
SPORT EQUIPMENT

POWERLITE

Mobilier de maison

A Dorel Company
AMERIWOOD
INDUSTRIES

ALTRA
FURNITURE

COSCO
Home & Office Products

dhp

DOREL
ASIA

ridgewood

carina

system
build

Sams^onite

Adepta

Cosco
MULTI-FUNCTIONAL

Résultats annuels (1997-2007)

	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Chiffre d'affaires	1 813 672	1 771 168	1 760 865	1 709 074	1 180 777	992 073	916 769	757 540	596 702	492 554	351 989
Coût des produits vendus	1 375 418	1 363 421	1 367 217	1 315 921	874 763	760 423	718 123	582 741	452 974	381 826	264 789
Marge brute	438 254	407 747	393 648	393 153	306 014	231 650	198 646	174 799	143 728	110 729	87 200
en pourcentage du chiffre d'affaires	24,2 %	23,0 %	22,4 %	23,0 %	25,9 %	23,4 %	21,7 %	23,1 %	24,1 %	22,5 %	24,8 %
Charges d'exploitation	317 117	303 802	279 753	286 180	206 663	145 956	147 353	127 356	85 996	74 635	61 024
Frais de restructuration et autres frais uniques	14 509	3 671	6 982	—	—	—	20 000	12 037	—	10 066	—
Bénéfices avant impôts	106 628	100 274	106 913	106 973	99 351	85 694	31 293	35 406	57 732	26 027	26 176
en pourcentage du chiffre d'affaires	5,9 %	5,7 %	6,1 %	6,3 %	8,4 %	8,6 %	3,4 %	4,7 %	9,7 %	5,3 %	7,4 %
Impôts sur les bénéfices	19 136	11 409	15 591	6 897	25 151	24 099	4 731	5 432	17 756	8 330	8 862
Bénéfice net	87 492	88 865	91 322	100 076	74 200	61 595	26 562	29 974	39 977	17 697	17 314
en pourcentage du chiffre d'affaires	4,8 %	5,0 %	5,2 %	5,9 %	6,3 %	6,2 %	2,9 %	4,0 %	6,7 %	3,6 %	4,9 %
Revenus (pertes) d'exploitations discontinuées	—	—	—	—	—	—	(1 058)	(12 668)	(1 401)	1 000	225
Bénéfice net	87 492	88 865	91 322	100 076	74 200	61 595	25 504	17 306	38 576	18 697	17 539
en pourcentage du chiffre d'affaires	4,8 %	5,0 %	5,2 %	5,9 %	6,3 %	6,2 %	2,8 %	2,3 %	6,5 %	3,8 %	5,0 %
Bénéfice											
De base*	2,63	2,70	2,78	3,06	2,33	2,05	0,91	0,62	1,38	0,69	0,71
Dilué*	2,63	2,70	2,77	3,04	2,29	2,00	0,89	0,61	1,36	0,69	0,70
Valeur comptable par action à la fin de l'exercise**	28,08	24,33	20,46	19,15	15,14	11,31	7,52	6,75	6,55	5,63	4,26

* Ajusté pour tenir compte du nombre moyen pondéré quotidien d'actions en circulation.

** Basée sur le nombre d'actions en circulation à la fin de l'exercice.

Tous les montants par action ont été rajustés pour tenir compte rétroactivement du fractionnement d'actions à raison de deux contre une qui a eu lieu en 1998.

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 Apparel 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 Juvenile 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 Foxboro. 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	2006
	(000 \$)	(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 :

	2007 (000 \$)	2006 (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	122	-
Comptabilisés à titre de frais de restructuration	7 575	3 671
Démarquage des stocks (dans le coût des produits vendus)	668	329
Total	8 243 \$	4 000 \$

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 \$	

2007

	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 \$

2006

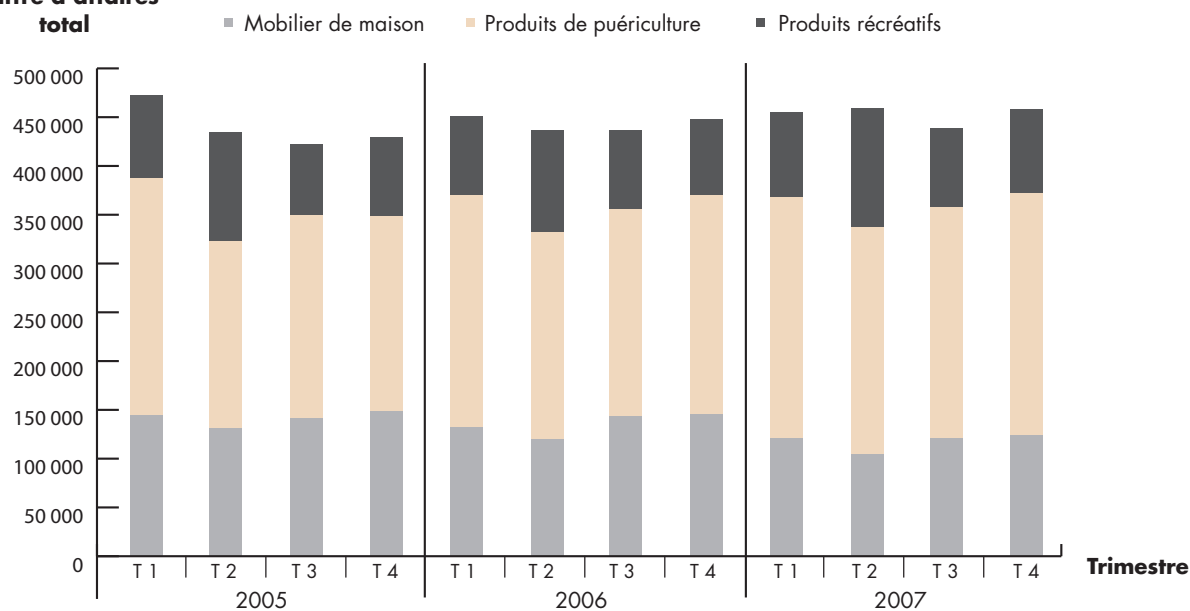
	Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés les			
	31 mars 2006	30 juin 2006	30 sept. 2006	30 déc. 2006
Chiffre d'affaires	451 024 \$	435 914 \$	436 300 \$	447 930 \$
Bénéfice net	24 181 \$	17 936 \$	25 073 \$	21 675 \$
Bénéfice par action :				
De base	0,74 \$	0,55 \$	0,76 \$	0,66 \$
Dilué	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.

Chiffre d'affaires total

Chiffre d'affaires trimestriel par secteur d'activité



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			
	2007	2006	Augmentation (diminution)		2007	2006	Augmentation (diminution)	
			\$	%			\$	%
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	125 034	145 287	(20 253)	(13,9 %)	475 317	541 938	(66 621)	(12,3 %)
Chiffre d'affaires total	458 853 \$	447 930 \$	10 923 \$	2,4 %	1 813 672 \$	1 771 168 \$	42 504 \$	2,4 %

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

	Quatrième trimestre	Depuis le début de l'exercice
Bénéfice d'exploitation sectoriel :		
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	1 517	(14 444)
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	(3 450)	(7 254)
Augmentation (diminution) totale du bénéfice net	673 \$	(1 373) \$

Veuillez 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

Résultats pour l'exercice terminé le 30 décembre 2007

2007

	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	1 813 672 \$	- \$	1 813 672 \$
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	(316)	-	(316)
	1 707 044	(19 184)	1 687 860
Bénéfice avant impôts	106 628	19 184	125 812
Impôts sur les bénéfices	19 136	6 584	25 720
BÉNÉFICE NET	87 492 \$	12 600 \$	100 092 \$
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	2,63 \$	0,38 \$	3,01 \$
Dilué	2,63 \$	0,38 \$	3,01 \$
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

2006

	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	1 771 168 \$	- \$	1 771 168 \$
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
	1 670 894	(4 740)	1 666 154
Bénéfice avant impôts	100 274	4 740	105 014
Impôts sur les bénéfices	11 409	1 580	12 989
BÉNÉFICE NET	88 865 \$	3 160 \$	92 025 \$
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	2,70 \$	0,10 \$	2,80 \$
Dilué	2,70 \$	0,10 \$	2,80 \$
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	35 187 \$	33,0 %
PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS :		
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	1 587	1,4 %
CHARGE RÉELLE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	19 136 \$	17,9 %

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
2007 CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	458 853 \$	- \$	458 853 \$
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)
	430 267	(2 506)	427 761
Bénéfice avant impôts	28 586	2 506	31 092
Impôts sur les bénéfices	6 238	859	7 097
BÉNÉFICE NET	22 348 \$	1 647 \$	23 995 \$
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	0,67 \$	0,05 \$	0,72 \$
Dilué	0,67 \$	0,05 \$	0,72 \$
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
2006 CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	447 930 \$	- \$	447 930 \$
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	71	-	71
	425 677	(4 024)	421 653
Bénéfice avant impôts	22 253	4 024	26 277
Impôts sur les bénéfices	578	1 329	1 907
BÉNÉFICE NET	21 675 \$	2 695 \$	24 370 \$
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	0,66 \$	0,08 \$	0,74 \$
Dilué	0,66 \$	0,08 \$	0,74 \$
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	963 572 \$	100,0 %	888 534 \$	100,0 %	75 038 \$	8,4 %
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	7 575	0,8 %	3 671	0,4 %	3 904	106,4 %
Bénéfice d'exploitation	106 171 \$	11,0 %	92 000 \$	10,4 %	14 171 \$	15,4 %

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

2007	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	668 248	(668)	667 580
Marge brute	295 324	668	295 992
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	7 575	(7 575)	-
Bénéfice d'exploitation	106 171 \$	8 243 \$	114 414 \$

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
2006 Chiffre d'affaires	888 534 \$	– \$	888 534 \$
Coût des produits vendus	625 032	(329)	624 703
Marge brute	263 502	329	263 831
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	3 671	(3 671)	–
Bénéfice d'exploitation	92 000 \$	4 000 \$	96 000 \$

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 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	374 783 \$	100,0 %	340 696 \$	100,0 %	34 087 \$	10,0 %
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	1 736	0,5 %	1 079	0,3 %	657	60,9 %
Bénéfice d'exploitation	32 952 \$	8,8 %	25 992 \$	7,7 %	6 960 \$	26,8 %

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	475 317 \$	100,0 %	541 938 \$	100,0 %	(66 621) \$	(12,3) %
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	6 934	1,5 %	-	0,0 %	6 934	-
Bénéfice d'exploitation	17 197 \$	3,5 %	31 153 \$	5,8 %	(13 956) \$	(44,8) %

Division Mobilier de maison

Rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR

Exercice terminé le 30 décembre 2007

2007	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	405 335	(4 007)	401 328
Marge brute	69 982	4 007	73 989
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	6 934	(6 934)	-
Bénéfice d'exploitation	17 197 \$	10 941 \$	28 138 \$

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
2006 Chiffre d'affaires	541 938 \$	– \$	541 938 \$
Coût des produits vendus	461 671	(740)	460 931
Marge brute	80 267	740	81 007
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	–	–	–
Bénéfice d'exploitation	31 153 \$	740 \$	31 893 \$

Comme nous l'avons 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 \$
Passifs financiers à long terme, excluant la portion courante :			
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 libres, 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 bénéfices	15 367	(1 701)	17 068
Frais payés d'avance	(126)	1 053	(1 179)
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	-	3 647	(3 647)
FLUX DE TRÉSORERIE LIBRES (1)	116 206 \$	83 372 \$	32 834 \$

(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 bénéfices, 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 :

Obligations contractuelles	Total	moins d'une			
		année	1 à 3 ans	4 à 5 ans	Après 5 ans
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	408 250 \$	125 381 \$	221 624 \$	49 385 \$	11 860 \$

(1) Les versements d'intérêt sur les prêts bancaires renouvelables n'assument aucune réduction de dette autre 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	1 281
	<hr/>
	6 848 \$

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'autoassurance 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.

Énoncé de la responsabilité de la direction

Le rapport annuel de la Société Les Industries Dorel Inc. pour l'exercice clos le 30 décembre 2007 et les états financiers qu'il contient ont été préparés par la direction de la Société et approuvés par le conseil d'administration. Le comité de vérification du conseil a la responsabilité d'examiner en détail les états financiers et de veiller à ce que soient bien appliqués les systèmes de contrôle interne, les politiques de gestion et les méthodes de comptabilité adoptés par la Société.

Les états financiers qui paraissent dans le présent rapport annuel ont été préparés conformément aux conventions comptables qui sont contenues au dit rapport et que nous jugeons appropriées aux activités de la Société. Les vérificateurs nommés par les actionnaires, KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. ont vérifié ces états financiers et leur rapport figure ci-dessous. Tous les renseignements donnés dans le présent rapport annuel sont en accord avec les états financiers qu'il contient.



Martin Schwartz
Président et chef de la direction



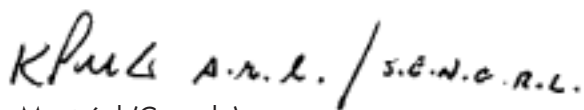
Jeffrey Schwartz
Vice-président directeur, chef de
la direction des finances et secrétaire

Rapport des vérificateurs aux actionnaires de Les Industries Dorel Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Les Industries Dorel Inc. (la « Société ») aux 30 décembre 2007 et 2006 et les états consolidés des résultats, du résultat étendu, de la variation des capitaux propres et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans la période de deux ans terminée le 30 décembre 2007. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 30 décembre 2007 et 2006 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de deux ans terminée le 30 décembre 2007 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



Montréal (Canada)
Le 29 février 2008

LES INDUSTRIES DOREL INC.
BILANS CONSOLIDÉS
AUX 30 DÉCEMBRE 2007 ET 2006
(en milliers de dollars US)

Au 30 décembre **2007** Au 30 décembre **2006**

ACTIF

ACTIF À COURT TERME

Trésorerie et équivalents de trésorerie (note 24)	22 513 \$	25 925 \$
Débiteurs (note 5)	286 924	294 731
Impôts sur les bénéfices à recouvrer	6 519	8 264
Stocks (note 6)	322 332	326 540
Frais payés d'avance	10 538	9 652
Impôts futurs (note 22)	35 228	29 046
	684 054	694 158
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (note 7)	140 362	142 002
ACTIFS INCORPORELS (note 8)	276 383	261 966
ÉCARTS D'ACQUISITION (note 25)	525 235	501 356
AUTRES ACTIFS (notes 2 et 9)	31 870	27 924
	1 657 904 \$	1 627 406 \$

Voir les notes ci-jointes.

LES INDUSTRIES DOREL INC.
BILANS CONSOLIDÉS
AUX 30 DÉCEMBRE 2007 ET 2006
(en milliers de dollars US)

Au 30 décembre **2007** Au 30 décembre **2006**

PASSIF

PASSIF À COURT TERME

Dettes bancaires (note 10)	5 836 \$	3 733 \$
Créditeurs et charges à payer (note 11)	325 938	326 915
Impôts sur les bénéfices à payer	25 532	10 742
Solde de prix de vente à payer	-	605
Impôts futurs (note 22)	136	-
Fraction à court terme de la dette à long terme (notes 2 et 12)	62 906	7 832
	420 348	349 827

DETTE À LONG TERME (notes 2 et 12)	192 385	375 135
OBLIGATIONS AU TITRE DES PRESTATIONS DE RETRAITE ET DES AVANTAGES COMPLÉMENTAIRES DE RETRAITE (note 15)	20 942	20 370
IMPÔTS FUTURS (note 22)	79 635	74 833
AUTRES PASSIFS À LONG TERME (note 13)	6 848	7 719


CAPITAUX PROPRES

CAPITAL-ACTIONS (note 16)	177 271	162 555
SURPLUS D'APPORT	11 623	6 061
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS	641 981	567 020
CUMUL DES AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT ÉTENDU	106 871	63 886
	748 852	630 906
	937 746	799 522
	1 657 904 \$	1 627 406 \$

ENGAGEMENTS ET GARANTIES (note 18)
ÉVENTUALITÉS (note 19)

Voir les notes ci-jointes.

AU NOM DU CONSEIL :

 , ADMINISTRATEUR

 , ADMINISTRATEUR

LES INDUSTRIES DOREL INC.
ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS
EXERCICES TERMINÉS LES 30 DÉCEMBRE 2007 ET 2006
(en milliers de dollars US, sauf les montants par action)

	2007	2006
Ventes	1 792 611 \$	1 748 032 \$
Droits de licence et commissions	21 061	23 136
TOTAL DES PRODUITS	1 813 672	1 771 168
CHARGES		
Coût des produits vendus (note 3)	1 375 418	1 363 421
Frais de vente, généraux et administratifs	244 798	228 765
Amortissements	39 844	36 969
Frais de recherche et de développement (note 9)	9 009	8 169
Frais de restructuration (note 3)	14 509	3 671
Intérêts sur dette à long terme	23 782	29 594
Autres intérêts	(316)	305
	1 707 044	1 670 894
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	106 628	100 274
Impôts sur les bénéfices (note 22)		
Impôts exigibles	26 418	7 878
Impôts futurs	(7 282)	3 531
	19 136	11 409
BÉNÉFICE NET	87 492 \$	88 865 \$
BÉNÉFICE PAR ACTION (note 23)		
De base	2,63 \$	2,70 \$
Dilué	2,63 \$	2,70 \$

Voir les notes ci-jointes.

LES INDUSTRIES DOREL INC.
ÉTATS CONSOLIDÉS DU RÉSULTAT ÉTENDU
Exercices terminés les 30 décembre 2007 et 2006
(en milliers de dollars US)

	2007	2006
BÉNÉFICE NET	87 492 \$	88 865 \$
AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT ÉTENDU :		
Variation nette des gains de change non réalisés sur la conversion des investissements nets dans des établissements étrangers autonomes, déduction faite d'une charge d'impôts de néant	42 985	37 726
Fraction portée dans les résultats net par suite de réductions des investissements nets dans les établissements étrangers autonomes	-	(1 985)
	42 985	35 741
RÉSULTAT ÉTENDU	130 477 \$	124 606 \$

Voir les notes ci-jointes.

ÉTATS CONSOLIDÉS DE LA VARIATION DES CAPITAUX PROPRES
Exercices terminés les 30 décembre 2007 et 2006
(en milliers de dollars US)

	2007	2006
CAPITAL-ACTIONS (note 16)		
Solde au début de l'exercice	162 555 \$	162 503 \$
Actions émises en vertu du régime d'options d'achat d'actions	14 716	52
Solde à la fin de l'exercice	177 271	162 555
SURPLUS D'APPORT		
Solde au début de l'exercice	6 061	3 639
Rémunérations à base d'actions (note 17)	5 562	2 422
Solde à la fin de l'exercice	11 623	6 061
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS		
Solde au début de l'exercice	567 020	478 155
Bénéfice net	87 492	88 865
Dividendes sur actions ordinaires	(12 524)	-
Dividendes sur unités d'actions à achat différé	(7)	-
Solde à la fin de l'exercice	641 981	567 020
CUMUL DES AUTRES ÉLÉMENTS DU RÉSULTAT ÉTENDU		
Solde au début de l'exercice ⁽¹⁾	63 886	28 145
Autres éléments du résultat étendu	42 985	35 741
Solde à la fin de l'exercice	106 871	63 886
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	937 746 \$	799 522 \$

(1) Les soldes d'ouverture pour toutes les périodes présentées correspondent aux écarts de conversion nets. Ces soldes ont été reclassés dans le cumul des autres éléments du résultat étendu conformément aux nouvelles normes comptables sur les instruments financiers. Se reporter à la note 2.

Voir les notes ci-jointes.

LES INDUSTRIES DOREL INC.
ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE
EXERCICES TERMINÉS LES 30 DÉCEMBRE 2007 ET 2006
(en milliers de dollars US)

	2007	2006
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX :		
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	87 492 \$	88 865 \$
Éléments sans effet sur la trésorerie :		
Amortissements	39 844	36 969
Amortissement des frais de financement reportés	217	512
Impôts futurs	(7 282)	3 531
Charge de rémunération à base d'actions (note 17)	5 562	2 422
Régimes de retraite et d'avantages complémentaires de retraite à prestations déterminées (note 15)	1 346	1 368
Activités de restructuration (note 3)	15 436	3 840
Gain de change lié à la réduction des investissements nets dans des établissements étrangers	-	(1 985)
Perte sur cession d'immobilisations corporelles	243	601
	142 858	136 123
Variations nettes des soldes hors trésorerie liés à l'exploitation (note 24)	24 482	(29 402)
RENTRÉES NETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION	167 340	106 721
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Dette bancaire	1 577	(1 136)
Dette à long terme	(136 036)	(64 787)
Dividendes sur actions ordinaires	(12 524)	-
Émission d'actions (note 16)	14 698	42
SORTIES NETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT	(132 285)	(65 881)
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition de filiales (notes 4 et 24)	(2 786)	(4 946)
Entrées d'immobilisations corporelles – nettes	(22 269)	(14 334)
Frais de développement reportés	(14 470)	(10 628)
Fonds détenus par l'assureur cédant	-	3 647
Actifs incorporels	(1 871)	(2 034)
SORTIES NETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT	(41 396)	(28 295)
Effet des variations des taux de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	2 929	1 035
(DIMINUTION) AUGMENTATION DE LA TRÉSORERIE ET DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE	(3 412)	13 580
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	25 925	12 345
TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE À LA FIN DE L'EXERCICE (note 24)	22 513 \$	25 925 \$

Voir les notes ci-jointes.

LES INDUSTRIES DOREL INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 30 DÉCEMBRE 2007 ET 2006
(en milliers de dollars US, sauf les montants par action)

NOTE 1 – NATURE DES ACTIVITÉS

Les Industries Dorel Inc. (la « Société ») est une société mondiale de biens de consommation dotée d'un portefeuille de grandes marques de produits dont elle assure la conception, la fabrication, la mise en marché et la distribution. Elle commercialise ses produits par l'entremise des divisions suivantes : Produits de puériculture, Produits récréatifs et Mobilier de maison. Les principaux marchés des produits de la Société sont ceux des États-Unis, du Canada et de l'Europe.

NOTE 2 – PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Présentation

Les états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada, le dollar des États-Unis servant de monnaie de présentation. Le dollar des États-Unis est la monnaie fonctionnelle de la société mère canadienne.

Reclassements

À compter de janvier 2007, les activités de la Société liées aux véhicules-jouets électriques, précédemment incluses dans les activités de la division Produits de puériculture, ont été transférées à la division Produits récréatifs. Afin de pouvoir mieux comparer les données financières d'un exercice à l'autre, les montants comparatifs sectoriels de l'exercice précédent, soit le chiffre d'affaires de 12 299 \$ pour l'exercice et des éléments du bénéfice d'exploitation totalisant 1 553 \$ pour l'exercice, ont été reclassés. Les informations sectorielles sont présentées à la note 25 des présents états financiers.

Modifications de conventions comptables

Au début de son exercice 2007, la Société a adopté les nouvelles recommandations du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA), soit le chapitre 1530 intitulé « Résultat étendu », le chapitre 3251 intitulé « Capitaux propres », le chapitre 3855 intitulé « Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation », le chapitre 3861 intitulé « Instruments financiers – Informations à fournir et présentation », de même que le chapitre 3865 intitulé « Couvertures ». Ces nouveaux chapitres du Manuel établissent l'ensemble des exigences relatives à la comptabilisation et à l'évaluation des instruments financiers. Le chapitre 1530 établit les normes d'information et de présentation du résultat étendu. Le résultat étendu correspond à la variation des capitaux propres découlant d'opérations et d'autres événements sans rapport avec les propriétaires. Les autres éléments du résultat étendu concernent les éléments qui sont comptabilisés dans le résultat étendu, mais exclus du résultat net calculé conformément aux PCGR.

En vertu des normes sur les instruments financiers, tous les instruments financiers sont classés dans l'une des cinq catégories suivantes : détenus à des fins de transaction, placements détenus jusqu'à leur échéance, prêts et créances, actifs financiers disponibles à la vente ou autres passifs financiers. Tous les instruments financiers, y compris les dérivés, sont inscrits au bilan consolidé et sont initialement et ultérieurement évalués à leur juste valeur, à l'exception des prêts et créances, des placements détenus jusqu'à leur échéance et des autres passifs financiers, qui sont par la suite évalués au coût après amortissement. La comptabilisation ultérieure des variations de la juste valeur des instruments financiers qui sont réévalués à la juste valeur à chaque date de clôture dépend de leur classement initial. Les placements détenus à des fins de transaction sont évalués à leur juste valeur et les gains et pertes sont comptabilisés en résultat net dans la période au cours de laquelle ils surviennent. Les instruments financiers disponibles à la vente sont évalués à leur juste valeur, et les gains et pertes découlant de la réévaluation sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu jusqu'à ce que l'actif soit décomptabilisé ou subisse une dépréciation.

NOTE 2 – PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Modifications de conventions comptables (suite)

Aux termes de ces normes, les instruments dérivés doivent être comptabilisés à titre d'actifs ou de passifs évalués à leur juste valeur à moins qu'ils n'aient pas à être traités à titre de dérivés, étant admissibles à la dispense pour achats ou ventes habituels. Certains instruments dérivés intégrés dans d'autres contrats doivent également être séparés du contrat hôte et évalués à leur juste valeur. Toutes les variations de la juste valeur des instruments dérivés sont comptabilisées en résultat net à moins que certaines conditions de la comptabilité de couverture ne soient remplies, conditions selon lesquelles une entreprise doit documenter, désigner et évaluer en bonne et due forme l'efficacité des opérations qui font l'objet de la comptabilité de couverture. Tout instrument dérivé qui ne répond pas aux conditions de la comptabilité de couverture est évalué à la valeur de marché à chaque date de clôture, et les gains ou pertes sont comptabilisés en résultat net.

Par suite de l'adoption de ces nouvelles normes, la Société a classé sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie comme étant détenus à des fins de transaction. Les débiteurs sont classés comme prêts et créances. La dette bancaire, les créditeurs et charges à payer, la dette à long terme, les autres passifs à long terme et le solde de prix de vente à payer sont classés comme autres passifs financiers, lesquels sont tous évalués au coût après amortissement. Au 30 décembre 2006 et au 30 décembre 2007, tous les contrats de change en vigueur ont été constatés à la valeur de marché et les gains et pertes ont été comptabilisés en résultat net puisque la Société a choisi de ne pas appliquer la comptabilité de couverture à ces instruments dérivés.

Le chapitre 3855 fournit également des lignes directrices sur la comptabilisation des coûts de transaction engagés lors de l'émission d'instruments d'emprunt ou de la modification d'une obligation financière. À l'exception de ceux engagés sur la facilité de crédit renouvelable, les coûts de transaction sont maintenant déduits des passifs financiers et sont amortis en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif sur la durée de vie prévue du passif concerné. Par suite de l'application du chapitre 3855, les coûts de financement non amortis de 179 \$ au 30 décembre 2007 (331 \$ au 31 décembre 2006), préalablement comptabilisés comme autres actifs, ont été reclassés en diminution de la dette à long terme. L'adoption de ces nouvelles normes a également engendré le reclassement de montants précédemment comptabilisés dans l'écart de conversion cumulé sous le poste « Cumul des autres éléments du résultat étendu » dans le bilan consolidé. L'adoption de ces normes n'a pas eu d'impact sur l'état consolidé des résultats.

Méthode de consolidation

Les états financiers consolidés regroupent les comptes de la Société et de ses filiales en propriété exclusive. Tous les soldes et opérations inter-sociétés importants sont éliminés.

Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers consolidés en conformité avec les principes comptables généralement reconnus exige de la direction qu'elle fasse des estimations et qu'elle pose des hypothèses qui touchent les montants comptabilisés des actifs et des passifs, les montants des produits et des charges connexes, ainsi que les informations fournies sur les actifs et les passifs éventuels. Des estimations importantes ont été faites et des hypothèses importantes ont été posées pour la détermination de la valeur comptable des actifs à long terme, des actifs destinés à la vente et des écarts d'acquisition, des provisions pour moins-value des comptes de débiteurs et des stocks, des provisions pour restructuration, des passifs au titre de réclamations et de règlements éventuels de litiges découlant notamment de la responsabilité civile produits, des actifs et des obligations relatifs aux régimes de retraite et aux avantages complémentaires de retraite offerts aux salariés, de l'économie, de la charge mondiale d'impôts sur les bénéfices y compris les passifs d'impôts futurs et la valeur de réalisation des actifs d'impôts futurs, et la répartition du prix d'achat des actifs et des entreprises acquis. Les estimations et les hypothèses font l'objet de révisions périodiques et les effets de ces révisions sont pris en compte dans les états financiers consolidés dans l'exercice où cela est jugé nécessaire. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Constataion des produits

Les produits des ventes et les produits des droits de licence et des commissions sont constatés lors de la livraison des marchandises et du transfert de la propriété au client. La Société comptabilise des réductions estimatives des produits au titre des programmes et des incitatifs offerts aux clients, y compris les conventions de prix spéciales, les promotions, les rabais publicitaires et autres incitatifs sous la forme de ristournes. Les provisions pour les incitatifs accordés aux clients et les provisions pour les rabais et retours sur ventes sont comptabilisées au moment de la livraison de la marchandise.

NOTE 2 – PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent tous les instruments très liquides dont les échéances initiales sont de trois mois ou moins. Les valeurs comptables de la trésorerie et des équivalents de trésorerie sont établies au coût, lequel correspond à peu près aux justes valeurs.

Stocks

Les stocks de matières premières sont évalués au coût ou au coût de remplacement, selon le moins élevé des deux. Les stocks de produits en cours et de produits finis sont évalués au coût ou à la valeur nette de réalisation, selon le moins élevé des deux. Le coût est déterminé selon la méthode du premier entré, premier sorti.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût. Les contrats de location-acquisition par lesquels les risques et les avantages inhérents à la propriété sont transférés à la Société sont compris dans les immobilisations corporelles.

Les immobilisations corporelles sont amorties de la façon suivante :

	Méthode	Taux
Immeubles et améliorations	Linéaire	40 ans
Machinerie et outillage	Solde décroissant	15 %
Moules	Linéaire	3 à 5 ans
Mobilier et agencements	Solde décroissant	20 %
Véhicules	Solde décroissant	30 %
Matériel informatique	Solde décroissant	30 %
Améliorations locatives	Linéaire	Sur la durée de vie utile ou la durée du bail, selon la plus courte des deux

La valeur inscrite à l'actif des actifs amortissables obtenus en vertu de contrats de location-acquisition est amortie sur la durée d'utilisation prévue, d'une manière qui est compatible avec les méthodes et les taux d'amortissement ci-dessus, si le contrat de location comporte des dispositions qui permettent la transmission du droit de propriété à la Société ou une option d'achat à prix de faveur. Autrement, l'actif est amorti sur la durée du contrat de location. L'amortissement des actifs en construction commence lorsque les actifs sont prêts à être utilisés.

Actifs incorporels

Les actifs incorporels sont comptabilisés au coût :

Marques de commerce

Les marques de commerce acquises dans le cadre d'acquisitions d'entreprises et les marques de commerce déposées sont réputées avoir une durée de vie indéfinie et, par conséquent, ne donnent pas lieu à un amortissement. Elles font l'objet d'un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'elles pourraient avoir subi une dépréciation. Dans le test de dépréciation, on compare la valeur comptable des marques de commerce et leur juste valeur.

Relations clients

Les relations clients acquises dans le cadre d'acquisitions d'entreprises sont amorties linéairement sur une période de 20 à 25 ans.

Brevets

Les brevets sont amortis linéairement sur leur durée de vie utile prévue allant de 4 ans à 18 ans.

Licence d'utilisation de logiciel

La licence d'utilisation de logiciels est amortie linéairement sur sa durée de vie utile prévue de 10 ans.

NOTE 2 – PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Écarts d'acquisition

Un écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'achat comprenant les coûts d'acquisition sur les justes valeurs attribuées aux éléments identifiables de l'actif net acquis. Les écarts d'acquisition, qui ne sont pas amortis, sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment s'il se produit un événement ou une situation qui, de façon plus probable qu'improbable, a pour effet de ramener la juste valeur d'une unité d'exploitation en dessous de sa valeur comptable.

On a recours à un test de dépréciation en deux étapes pour identifier toute moins-value possible de l'écart d'acquisition et déterminer le montant d'une perte de valeur à comptabiliser, le cas échéant. La juste valeur d'une unité d'exploitation est comparée d'abord à sa valeur comptable, y compris l'écart d'acquisition, afin de repérer une moins-value possible. Lorsque la juste valeur d'une unité d'exploitation excède sa valeur comptable, l'écart d'acquisition de l'unité d'exploitation est réputé ne pas avoir perdu de valeur et la seconde étape du test de dépréciation est inutile. Lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation excède sa juste valeur, la juste valeur implicite de l'écart d'acquisition de l'unité d'exploitation est alors comparée à sa valeur comptable pour déterminer le montant de la perte de valeur, le cas échéant. La juste valeur implicite de l'écart d'acquisition correspond à l'excédent de la juste valeur de l'unité d'exploitation sur la juste valeur des actifs nets identifiables de l'unité d'exploitation. La juste valeur d'une unité d'exploitation est calculée à partir des flux de trésorerie nets futurs actualisés ou d'expertises fondées sur une approche marché. Lorsque la valeur comptable de l'écart d'acquisition d'une unité d'exploitation excède la juste valeur implicite de l'écart d'acquisition, une perte de valeur est comptabilisée pour un montant égal à l'excédent.

Réduction de valeur ou cession d'actifs à long terme

La Société réexamine ses actifs à long terme et ses actifs incorporels amortissables pour repérer toute moins-value possible chaque fois que des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur comptable d'un actif à long terme pourrait ne pas être recouvrable. L'appréciation du caractère recouvrable se fonde sur une estimation des flux de trésorerie nets futurs non actualisés résultant de l'utilisation de l'actif et de sa cession éventuelle. Une moins-value est constatée lorsque la valeur comptable des actifs est supérieure à la juste valeur. Ces appréciations sont largement tributaires des estimations de prix futurs des produits vendus par la Société, des tendances du marché et d'autres facteurs. On utilise les valeurs cotées, chaque fois que de telles valeurs sont disponibles pour estimer la juste valeur. Lorsqu'il n'existe pas de valeurs cotées, on se fonde généralement, pour déterminer la juste valeur de l'actif à long terme, sur des estimations des flux de trésorerie nets prévus actualisés. Les actifs destinés à la vente sont présentés à leur valeur comptable ou à leur juste valeur diminuée des frais de vente, selon la moins élevée des deux, et ils ne sont pas amortis tant qu'ils sont classés comme destinés à la vente. Les actifs destinés à la vente sont compris dans les autres actifs au bilan.

Charges reportées

Les charges reportées sont présentées au coût, moins l'amortissement cumulé. Elles sont comprises dans les autres actifs au bilan.

Frais de recherche et de développement :

La Société engage des frais pour des activités relatives à la recherche et au développement de nouveaux produits. Les frais de recherche sont passés en charges au moment où ils sont engagés. Les frais de développement sont également passés en charges au moment où ils sont engagés à moins qu'ils ne respectent des critères précis en matière de faisabilité technique, commerciale et financière. Les frais de développement reportés sont amortis linéairement sur une période de deux ans.

Frais liés à la facilité de crédit renouvelable :

La Société a engagé certains frais relativement à la facilité de crédit renouvelable. Les montants en cause sont passés en charges à titre d'intérêts par voie d'amortissement linéaire sur la durée de la dette correspondante.

NOTE 2 – PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Conversion des devises

Les actifs et les passifs des établissements étrangers autonomes dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar des États-Unis (principalement situés en Europe) sont convertis de cette monnaie fonctionnelle en dollars des États-Unis aux taux en vigueur à la date du bilan. Les produits et les charges sont convertis aux taux moyens de la période. Les écarts résultant des variations des taux de change sont portés dans le cumul des autres éléments du résultat étendu (CAERE) dans les capitaux propres. S'il y a réduction de l'investissement permanent de la Société dans un établissement étranger autonome, la fraction correspondante du CAERE est portée dans les Frais de vente, généraux et administratifs. Tous les autres établissements, y compris la société mère canadienne, utilisent le dollar des États-Unis comme monnaie fonctionnelle. Pour ces établissements, les éléments monétaires libellés dans une monnaie autre que le dollar des États-Unis sont convertis aux taux de change en vigueur à la date du bilan et les gains et pertes de change sont portés en résultat net. Les éléments non monétaires sont convertis aux taux historiques. Les produits et les charges sont convertis aux taux de change moyens de l'exercice. Les gains et les pertes de change sont pris en compte dans le résultat net.

Instruments financiers dérivés

La Société a recours à des instruments financiers dérivés dans le cadre de la gestion de ses risques de change. Ces instruments dérivés sont utilisés comme moyen d'atteindre les objectifs de réduction des risques 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 flux de trésorerie en monnaie étrangère prévus. La Société n'a pas comme politique d'avoir recours aux instruments dérivés à des fins de transaction ou de spéculation. Pour atteindre ses objectifs, la Société a recours à des contrats de change, dont des contrats à terme standardisés, des contrats à terme de gré à gré et des options.

La Société n'applique pas la comptabilité de couverture aux contrats de change. Les contrats de change sont évalués à la valeur de marché. Les gains et les pertes latents et réalisés associés aux instruments dérivés sont comptabilisés dans le coût des produits vendus.

Régimes de retraite et avantages complémentaires de retraite

Régimes de retraite :

La Société offre à son personnel des régimes de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées. Les obligations découlant des régimes de retraite à prestations déterminées sont évaluées chaque année par des actuaires indépendants à partir des hypothèses formulées par la direction et selon la méthode de la répartition des prestations constituées pour les régimes dans lesquels les niveaux de salaires futurs n'ont pas d'incidence sur le montant des prestations futures qui seront versées aux salariés et selon la méthode de la répartition des prestations au prorata des services pour les régimes dans lesquels les salaires futurs ou la hausse des coûts ont une incidence sur le montant des prestations futures qui seront versées aux salariés. Les régimes promettent des prestations qui sont calculées sur la base d'un montant de prestation défini et en fonction du nombre d'années de service. La direction pose des hypothèses qui consistent principalement dans la meilleure estimation des niveaux de salaires futurs, l'âge de la retraite des salariés, la mortalité et d'autres facteurs actuariels.

Les actifs des régimes sont évalués selon la méthode de la juste valeur. Les gains et les pertes actuariels résultent de la différence entre le taux de rendement réel et le taux de rendement à long terme prévu sur les actifs des régimes pour une période ou de modifications des hypothèses actuarielles utilisées pour déterminer l'obligation au titre des prestations constituées. L'excédent du gain ou de la perte actuariel cumulé net sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées ou de la juste valeur des actifs du régime, selon la plus élevée des deux, est amorti sur la durée résiduelle moyenne prévue d'activité des salariés. La durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs couverts par les régimes de retraite est de 10 ans. Les coûts des services passés découlant de modifications des régimes sont reportés et amortis linéairement sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs à la date de la modification. Lorsque la restructuration d'un régime d'avantages donne lieu à une compression du régime et à un règlement des obligations, la compression est comptabilisée avant le règlement.

NOTE 2 – PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Régimes de retraite et avantages complémentaires de retraite (suite)

La charge de retraite de l'exercice comprend :

- le coût des prestations de retraite accordées en échange des services rendus par les salariés au cours de l'exercice;
- les intérêts sur la valeur actuarielle des prestations constituées, moins les gains sur l'actif de la caisse de retraite;
- les montants représentant l'amortissement de l'actif de retraite net non constaté qui est apparu lorsque les conventions comptables ont été appliquées pour la première fois et des coûts des services passés et des modifications, et des gains ou des pertes ultérieurs résultant de modifications des hypothèses actuarielles, et l'amortissement des gains ou des pertes actuariels liés au rendement des actifs, de façon linéaire sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active du groupe de salariés;
- les gains ou pertes sur les règlements ou les compressions.

Avantages complémentaires de retraite :

Les avantages complémentaires de retraite englobent les prestations d'assurance-maladie et d'assurance-vie qui sont accordées à des salariés à la retraite. Le coût de ces avantages est constaté sur la durée de la carrière des salariés, de façon analogue au coût des prestations de retraite. Les gains ou les pertes actuariels sont traités de façon analogue à ceux découlant des régimes de retraite. La durée résiduelle moyenne d'activité des salariés couverts par les régimes d'avantages complémentaires de retraite est de 9 ans.

Les éléments suivants sont importants pour la détermination des actifs ou des passifs relatifs à ces régimes, et des produits ou des charges connexes : le rendement prévu de l'actif du régime, le taux d'actualisation utilisé pour l'évaluation des flux de paiements futurs, les tendances prévues des coûts de santé, et d'autres hypothèses actuarielles. Chaque année, la Société reconsidère les hypothèses importantes à utiliser pour l'évaluation des actifs et des passifs des régimes de retraite et des régimes complémentaires de retraite en fonction de l'état du marché et des prévisions de coûts futurs.

Impôts futurs

La Société comptabilise les impôts sur les bénéfices d'après la méthode de l'actif et du passif fiscal. Selon cette méthode, les impôts futurs ont trait aux conséquences fiscales futures prévues des écarts entre la valeur comptable des éléments du bilan et leur valeur fiscale aux taux d'imposition pratiquement en vigueur qui s'appliqueront à l'exercice au cours duquel il est prévu que les écarts se résorberont. Une provision pour moins-value est comptabilisée afin de réduire la valeur comptable des actifs d'impôts futurs dans la mesure où, de l'avis de la direction, il est plus probable qu'improbable que ces derniers ne seront pas réalisés. La réalisation ultime des actifs d'impôts futurs dépend de la réalisation de bénéfices imposables futurs et des stratégies de planification fiscale. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont ajustés pour tenir compte des effets des modifications des lois fiscales et des taux d'imposition à compter de la date à laquelle ils sont pratiquement en vigueur.

Rémunérations à base d'actions

La Société passe en charges toutes les options d'achat d'actions consenties, modifiées ou réglées en faveur de ses salariés ainsi que les unités d'actions à achat différé consenties à ses administrateurs selon la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur.

Les options d'achat d'actions attribuées à des salariés sont évaluées sur la base de la juste valeur des options à la date d'attribution et une charge de rémunération est constatée sur la période d'acquisition des droits aux options, avec augmentation correspondante du surplus d'apport. La juste valeur de ces options est déterminée à l'aide du modèle d'évaluation des options de Black-Scholes. Lorsque les options d'achat d'actions sont exercées, on porte au crédit du capital-actions la somme de la contrepartie versée ainsi que la fraction correspondante du montant déjà porté au surplus d'apport. Les unités d'actions à achat différé sont portées dans la charge de rémunération à la date d'attribution.

Garanties

Dans le cours normal de ses activités, la Société conclut divers contrats et ententes pouvant comporter des dispositions qui répondent à la définition d'une garantie. Une garantie s'entend d'un contrat qui peut obliger éventuellement la Société à faire des paiements à un tiers en raison i) de changements dans un taux d'intérêt, un

NOTE 2 – PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Garanties (suite)

taux de change, un indice de prix ou de taux, ou quelque autre variable, sous-jacent, y compris la survenance ou la non-survenance d'un événement déterminé (tel un paiement en vertu d'un contrat), qui est lié à un actif, un passif ou un instrument de capitaux propres du bénéficiaire de la garantie, ii) du défaut d'une autre partie de s'acquitter de ses obligations en vertu d'une entente, ou iii) du défaut d'une autre partie de régler sa dette à l'échéance. Avec l'adoption du Chapitre 3855 sur les instruments financiers, la garantie est initialement évaluée à sa juste valeur. La portion réelle de la garantie est comptabilisée lorsque la Société estime probable qu'elle devra faire, en vertu d'une garantie, un paiement à l'autre partie au contrat ou à l'entente.

Modifications comptables futures

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.

NOTE 3 – ACTIVITÉS DE RESTRUCTURATION

En 2007, la Société a comptabilisé des charges totales de 19 184 \$ (2006 – 4 740 \$) relativement à des activités de restructuration, dont 4 675 \$ (2006 - 1 069 \$) ont été inclus dans le coût des produits vendus et 14 509 \$ (2006 - 3 671 \$) ont été inclus dans les frais de restructuration.

Division Produits de puériculture

Au quatrième trimestre de 2006, Dorel Europe a entrepris des activités de restructuration qui ont une incidence sur la division Produits de puériculture. D'importants changements opérationnels sont apportés aux installations de production de Telgate, en Italie et de Cholet, en France. Le plan a pour objectif de réduire les frais d'exploitation par le moyen d'un approvisionnement et d'une fabrication stratégiques. On s'attend à ce que ces initiatives de restructuration soient menées à terme d'ici 2008 et qu'elles entraînent des frais de restructuration cumulés d'environ 14 700 \$. Jusqu'à maintenant, dans le cadre du plan, la Société a comptabilisé une charge cumulée de 12 243 \$, dont 3 335 \$ de charges sans effet sur la trésorerie liées à la réduction de la valeur d'immobilisations et au démarquage de stocks, 9 758 \$ en indemnités de départ et prestations de cessation d'emploi aux salariés et 122 \$ d'autres coûts connexes, déduction faite des gains de compression des régimes de retraite à prestations déterminées de 222 \$, des gains de compression sur passifs liés à la rémunération de 318 \$ et des gains sur la vente de machinerie et d'outillage de 432 \$. De cette charge cumulée de 12 243 \$, une portion de 4 000 \$ a été comptabilisée au quatrième trimestre de l'exercice 2006 et un montant de 8 243 \$ a été constaté durant l'exercice considéré. Il est prévu que d'autres coûts additionnels seront engagés dans le cadre de ce plan, soit environ 1 900 \$ en indemnités de départ et 600 \$ d'autres coûts connexes.

Les coûts suivants, liés aux activités de restructuration, ont été comptabilisés dans le présent exercice :

	2007	2006
Indemnités de départ et prestations de cessation d'emploi aux salariés	6 887 \$	2 871 \$
Réductions de valeur des bâtiments, machinerie et outillage	1 052	1 286
Pertes (gains) net(te)s de compression sur les régimes de retraites à prestations déterminées (note 15)	264	(486)
Gain de compression sur passifs liés à la rémunération	(318)	–
Gains sur vente de machinerie et d'outillage	(432)	–
Autres coûts connexes	122	–
Comptabilisés à titre de frais de restructuration	7 575	3 671
Démarquage des stocks (dans le coût des produits vendus)	668	329
Total	8 243 \$	4 000 \$

Au 30 décembre 2007, la provision connexe au titre du plan de restructuration d'un montant total de 7 574 \$ (2006 – 2 935 \$) correspond à des prestations de cessation d'emploi aux salariés. De ce montant, 7 427 \$ (2006 – 1 303 \$) sont compris dans les charges à payer et 147 \$ (2006 – 1 632 \$) dans les autres passifs à long terme. La provision pour le plan de restructuration de la Société se résume comme suit :

	Solde au 30 décembre 2006	Provision pour 2007	Montant reçu (déboursé)	Incidence des taux de change	Solde au 30 décembre 2007
Indemnités de départ et prestations de cessation d'emploi aux salariés	2 935 \$	6 887 \$	(3 078) \$	830 \$	7 574 \$
Autres coûts connexes	–	122	(122)	–	–
Total	2 935 \$	7 009 \$	(3 200) \$	830 \$	7 574 \$

NOTE 3 – ACTIVITÉS DE RESTRUCTURATION (suite)

Division Mobilier de maison

Dowagiac (Michigan)

Le 17 mai 2007, la Société a annoncé un plan de restructuration des activités d'Ameriwood Industries. La Société a déterminé que sa capacité actuelle de fabrication de meubles prêts-à-assembler surpasse les besoins anticipés du marché. À ce titre, la majorité des activités de fabrication de l'usine de meubles prêts-à-assembler de Dowagiac, au Michigan, ont été suspendues en juillet de cette année. La restructuration s'inscrit dans le cadre d'un plan global visant à accroître les bénéfices de la division Mobilier de maison.

Le coût total avant impôts du plan de restructuration devrait s'élever à environ 11 513 \$, y compris 9 604 \$ de charges sans effet sur la trésorerie liées à la réduction de la valeur d'immobilisations et au démarquage de stocks, 655 \$ en indemnités de départ et prestations de cessation d'emploi aux salariés, 560 \$ de charges liées à la résiliation de contrats et 694 \$ d'autres coûts connexes. Le plan devrait être achevé d'ici le troisième trimestre de l'exercice 2008.

Les coûts suivants, liés aux activités de restructuration, ont été comptabilisés :

	2007
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 et d'outillage et autres frais (dans le coût des produits vendus)	130
Démarquage des stocks (dans le coût des produits vendus)	3 877
Total	10 941 \$

La provision liée au plan de restructuration de la Société et incluse dans les charges à payer se résume comme suit :

	Provision pour 2007	Montant déboursé	Solde au 30 décembre 2007
Indemnités de départ et prestations de cessation d'emploi aux salariés	613 \$	(363) \$	250 \$
Coûts de résiliation de contrats	534	(140)	394
Autres coûts connexes	60	(45)	15
Total	1 207 \$	(548) \$	659 \$

Wright City (Missouri)

Au cours du troisième trimestre de 2005, la Société a annoncé un plan de consolidation de ses quatre usines de fabrication de meubles prêts-à-assembler avec la fermeture de ses installations de Wright City au Missouri. La fermeture s'est avérée nécessaire en raison de l'excédent de capacité qui avait découlé d'un virage stratégique impliquant l'abandon de la production exclusivement locale en faveur d'une combinaison de production nord-américaine et d'importation de composants. Les mesures de restructuration connexes ont été menées à terme dans le quatrième trimestre de 2006; au 30 décembre 2006, il restait un solde à payer de 39 \$ qui a été réglé en 2007. La Société a comptabilisé une charge cumulée de 10 200 \$ en vertu du plan, dont 740 \$ ont été comptabilisés en 2006 dans le coût des produits vendus. Sur le total des frais de restructuration engagés, 8 651 \$ consistaient en des charges sans effet sur la trésorerie liées aux réductions de valeur d'actifs destinés à la vente et au démarquage d'articles en stock.

NOTE 4 – ACQUISITION D'ENTREPRISE

Le 28 février 2007, la Société a acquis une participation de 55 % dans la société australienne IGC (Australia) Pty Ltd (« IGC »). Exerçant ses activités sous la dénomination de *In Good Care*, IGC est un fabricant et distributeur de produits de puériculture en Australie et en Nouvelle-Zélande. La Société a versé une contrepartie en espèces de 2 733 \$ (3 446 dollars australiens) en échange d'une participation majoritaire de 55 % et a refinancé la dette d'IGC d'un montant de 7 437 \$ (9 375 dollars australiens) par le biais de ses facilités de crédit existantes.

Dans le cadre de l'acquisition, la Société a conclu une convention d'achat-vente avec l'actionnaire minoritaire en vue de l'acquisition de sa participation de 45 % dans IGC. En vertu des dispositions de la convention, si des objectifs de bénéfices définis ne sont pas atteints à la fin de 2008 et à la fin de chaque exercice subséquent jusqu'à ce que l'option soit exercée, Dorel a l'option d'acheter cette participation minoritaire de 45 % (l'option d'achat) à un prix variable convenu fondé principalement sur les niveaux de bénéfices des périodes futures (le « prix de sortie »). De même, l'actionnaire minoritaire a l'option de vendre sa participation de 45 % dans IGC à Dorel (l'option de vente) pour le même prix de sortie variable si un certain niveau cible de bénéfices est atteint en 2008 ou à la fin de tout exercice subséquent, jusqu'à ce que l'option soit exercée. De plus, après le 31 décembre 2012, l'actionnaire minoritaire a le droit de vendre sa participation de 45 % dans IGC à Dorel à n'importe quel moment aux mêmes conditions. La convention ne prévoit pas de montant minimal déterminé de contrepartie conditionnelle. Selon la méthode de comptabilisation fondée sur le bilan, la convention d'achat-vente est présentée aux états financiers de la façon suivante :

- La convention d'achat-vente est réputée avoir été pleinement exécutée à la date d'acquisition, ce qui résulte dans l'acquisition par Dorel d'une participation supplémentaire de 45 % dans IGC. En conséquence, Dorel a consolidé 100 % d'IGC au moment de la conclusion de la convention.
- Lorsque l'éventualité est résolue en 2008 et dans chaque exercice subséquent jusqu'à ce que l'option d'achat-vente soit exercée, la valeur du prix de sortie sera déterminée et comptabilisée comme un passif financier et comme un élément supplémentaire du prix d'achat et elle accroîtra l'écart d'acquisition.

L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition et les résultats d'exploitation de l'entreprise acquise ont été pris en compte dans les présents états financiers consolidés à compter de la date d'acquisition. L'écart d'acquisition n'est pas déductible fiscalement. Le montant total de l'écart d'acquisition est compris dans la division Produits de puériculture de la Société, comme il est indiqué dans la note 25.

Les actifs acquis et les passifs pris en charge comprennent les éléments suivants :

	2007
Actif	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	541 \$
Débiteurs	2 614
Stocks	4 888
Frais payés d'avance	139
Actifs d'impôts futurs à court terme	504
Immobilisations corporelles	2 213
Marques de commerce	3 014
Brevets	595
Écart d'acquisition	945
	15 453
Passif	
Dette bancaire	196
Créditeurs et charges à payer	3 095
Dette à long terme	7 908
Passifs d'impôts futurs à long terme	1 521
	12 720
Prix d'achat total	2 733 \$

NOTE 5 – DÉBITEURS

Les débiteurs comprennent les éléments suivants :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Clients	320 174 \$	324 941 \$
Autres débiteurs	16 867	18 871
	337 041	343 812
Provision pour crédits prévus	(43 203)	(43 254)
Provision pour créances douteuses	(6 914)	(5 827)
	286 924 \$	294 731 \$

NOTE 6 – STOCKS

Les stocks comprennent les éléments suivants :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Matières premières	62 459 \$	64 926 \$
Produits en cours	6 427	6 119
Produits finis	253 446	255 495
	322 332 \$	326 540 \$

NOTE 7 – IMMOBILISATIONS CORPORELLES

	30 décembre 2007		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Terrains	11 561 \$	– \$	11 561 \$
Immeubles et améliorations	60 551	14 549	46 002
Machinerie et outillage	73 837	49 896	23 941
Moules	122 125	97 793	24 332
Mobilier et agencements	5 895	4 512	1 383
Matériel informatique	29 284	19 395	9 889
Améliorations locatives	7 828	4 545	3 283
Actifs en construction	18 228	–	18 228
Actifs acquis en vertu de contrats de location-acquisition	2 779	1 685	1 094
Véhicules	1 684	1 035	649
	333 772 \$	193 410 \$	140 362 \$

	30 décembre 2006		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Terrains	10 892 \$	– \$	10 892 \$
Immeubles et améliorations	54 810	11 464	43 346
Machinerie et outillage	82 917	52 081	30 836
Moules	104 034	83 597	20 437
Mobilier et agencements	4 932	2 782	2 150
Matériel informatique	26 606	13 094	13 512
Améliorations locatives	7 350	5 007	2 343
Actifs en construction	15 664	–	15 664
Actifs acquis en vertu de contrats de location-acquisition	3 525	1 359	2 166
Véhicules	1 483	827	656
	312 213 \$	170 211 \$	142 002 \$

NOTE 7 – IMMOBILISATIONS CORPORELLES (suite)

Les actifs en construction se répartissent suivant les grandes catégories suivantes :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Immeubles et améliorations	2 520 \$	1 997 \$
Machinerie et outillage	1 560	1 442
Moules	12 612	11 920
Matériel informatique	1 536	305
	18 228 \$	15 664 \$

L'amortissement des immobilisations corporelles s'est chiffré à 25 062 \$ (2006 – 22 587 \$).

NOTE 8 – ACTIFS INCORPORELS

	30 décembre 2007		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Marques de commerce	219 700 \$	– \$	219 700 \$
Relations clients	57 310	10 968	46 342
Brevets	21 184	11 345	9 839
Licence d'utilisation de logiciel	502	–	502
	298 696 \$	22 313 \$	276 383 \$

	30 décembre 2006		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Marques de commerce	208 127 \$	– \$	208 127 \$
Relations clients	52 989	7 837	45 152
Brevets	17 736	9 049	8 687
	278 852 \$	16 886 \$	261 966 \$

En 2007, le montant global des actifs incorporels amortissables acquis s'est chiffré à 1 830 \$ (2006 - 1 703 \$); de ce montant, 8 \$ (2006 - 49 \$) sont impayés à la fin de l'exercice. L'amortissement des actifs incorporels s'est chiffré globalement à 4 632 \$ (2006 - 4 710 \$).

NOTE 9 – AUTRES ACTIFS

Les autres actifs comprennent les éléments suivants :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Frais de développement reportés ⁽¹⁾	21 375 \$	16 174 \$
Actif au titre des prestations constituées (note 15)	8 970	10 134
Actifs d'impôts futurs à long terme (note 22)	892	817
Frais liés à la facilité de crédit renouvelable ⁽²⁾	188	331
Actifs destinés à la vente	129	152
Autres	316	316
	31 870 \$	27 924 \$

(1) La Société a engagé pour 23 479 \$ (2006 - 18 797 \$) de frais de recherche et de développement, dont 9 009 \$ (2006 - 8 169 \$) ont été passés en charges et 14 470 \$ (2006 - 10 628 \$) ont été reportés. L'amortissement des frais de développement reportés s'est chiffré à 10 150 \$ (2006 - 9 672 \$).

(2) Par suite de l'application du chapitre 3855 (note 2), des frais de financement non amortis de 179 \$ au 30 décembre 2007 (2006 - 331 \$), précédemment comptabilisés dans les autres actifs, ont été reclassés en 2007 en diminution de la dette à long terme. L'amortissement des frais de financement liés à la facilité de crédit renouvelable et à la dette à long terme compris dans les intérêts sur la dette à long terme est respectivement de 65 \$ et 152 \$ (2006 - 512 \$).

NOTE 10 – DETTE BANCAIRE

Les taux d'intérêt sur les emprunts en cours au 30 décembre étaient en moyenne respectivement de 6,08 % pour 2007 et 3,85 % pour 2006. Au 30 décembre 2007, la Société disposait de lignes de crédit bancaires inutilisées d'environ 31 460 \$ (2006 - 24 385 \$), qui sont renégociées annuellement.

NOTE 11 – CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Fournisseurs et régularisations	239 279 \$	238 891 \$
Salaires à payer	27 505	23 797
Responsabilité civile produits (note 20)	30 571	32 593
Autres charges à payer	28 583	31 634
	325 938 \$	326 915 \$

NOTE 12 – DETTE À LONG TERME

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Effets garantis de premier rang série «A»		
Portant intérêt au taux de 6,80 % par année, les versements de capital étant les suivants :	46 000 \$	47 000 \$
– 1 versement de 1 000 \$ en juillet 2008		
– 1 versement de 8 500 \$ en juillet 2009		
– 2 annuités de 10 000 \$ se terminant en juillet 2011		
– 1 versement final de 16 500 \$ en juillet 2012		
Portant intérêt au taux de 5,09 % par année, remboursés en février 2008	55 000	55 000
Effets garantis de premier rang série «B»		
Portant intérêt au taux de 5,63 % par année, remboursables en février 2010	55 000	55 000
Effets à terme		
Portant intérêt au taux de 7,00 % par année, remboursable en avril 2008	4 800	9 600
Portant intérêt au taux de 7,13 % par année, remboursable en juin 2008	1 600	3 200
Crédits bancaires renouvelables		
Portant intérêt à des taux annuels divers, pour une moyenne de 6,77 %, basés sur le taux LIBOR ou les taux bancaires US, total disponible de 325 000 \$ (2006 – 425 000 \$) échéant en juillet 2010. La convention de crédit inclut également une disposition accordéon qui permet à la Société d’avoir accès à un montant additionnel de 200 000 \$ sur une base renouvelable. ⁽¹⁾	92 000	212 296
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition	1 045	593
Autres	25	278
Moins solde non amorti des frais de financement (note 2)	(179)	–
	255 291	382 967
Fraction à court terme	(62 906)	(7 832)
	192 385 \$	375 135 \$

(1)Après la fin de l’exercice, avec l’acquisition de Cannondale Bicycle Corporation (note 26), une modification des crédits bancaires renouvelables a été signée le 18 janvier 2008. En vertu des crédits bancaires renouvelables, le total disponible a été augmenté à 475 000 \$, et un mécanisme accordéon permet à la Société d’avoir accès à un montant supplémentaire de 50 000 \$ sur une base renouvelable. Ces crédits bancaires renouvelables amendés ont une échéance en juillet 2010.

Remboursements globaux exigés sur la dette à long terme existante dans les exercices suivants :

Exercice se terminant en	Montant
2008	62 906 \$
2009	8 850
2010	157 062
2011	10 009
2012	16 464
	255 291 \$

Il est prévu dans les contrats portant sur les effets à terme et les crédits bancaires renouvelables non garanties que la Société doit respecter certaines clauses restrictives, y compris certains ratios financiers définis. Au 30 décembre 2007, la Société se conforme à ces clauses restrictives.

NOTE 13 – AUTRES PASSIFS À LONG TERME

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Rémunération des salariés	5 420 \$	4 641 \$
Provision pour restructuration (note 3)	147	1 632
Solde de prix de vente à payer	192	189
Autres	1 089	1 257
	6 848 \$	7 719 \$

La rémunération des salariés comprend des primes fondées sur l'ancienneté et les dispositions de partage des profits offertes par l'une des filiales de la Société.

NOTE 14 – INSTRUMENTS FINANCIERS

Dans le cours normal de ses activités, la Société a recours à divers instruments financiers, dont des instruments financiers dérivés. La Société utilise des instruments financiers dérivés, comme il est décrit dans la note 2, dans le but de réduire le risque associé aux variations des cours des changes. Ces instruments dérivés comprennent des contrats de change, y compris des contrats à terme standardisés, des contrats à terme de gré à gré et des options. La Société ne conclut pas de contrats de change à des fins de spéculation ou de négociation. Les instruments financiers non dérivés comprennent les éléments décrits ci-dessous. Par leur nature, tous ces instruments donnent lieu à un risque, dont le risque de marché et le risque de crédit, c'est-à-dire le risque que l'autre partie manque à ses obligations. Ces instruments financiers sont soumis aux normes de crédit, contrôles financiers, procédures de gestion du risque et procédures de surveillance habituels.

Gestion du risque de change

La Société conclut divers types de contrats de change dans le but de gérer son risque de change. Le risque de marché qui résulte des contrats de change pour la Société se limite au différentiel de taux de change. Les justes valeurs des contrats de change, qui sont estimées au moyen des taux du marché à la fin de l'exercice, correspondent au montant que la Société recevrait ou paierait si les instruments étaient dénoués à ces dates. La durée des dérivés de change varie entre trois et douze mois. Les gains ou pertes non réalisés associés aux instruments financiers dérivés sont portés dans les autres débiteurs ou les autres charges à payer.

Le tableau ci-dessous indique les montants des contrats en cours à la fin de l'exercice, présentés par devise :

Contrats de change Devises (vendues/achetées)	30 décembre 2007			30 décembre 2006		
	Taux moyen ⁽¹⁾	Montant nominal ⁽²⁾	Juste valeur	Taux moyen ⁽¹⁾	Montant nominal ⁽²⁾	Juste valeur
Contrats à terme standardisés						
\$/CAD	-	- \$	- \$	0,8901	25 742 \$	(849) \$
Contrats à terme de gré à gré						
EUR/\$	0,7074	32 450 \$	(1 337) \$	0,7676	24 650 \$	(390) \$
GBP/\$	0,4937	2 900 \$	34 \$	0,5243	2 600 \$	(73) \$
GBP/EUR	0,6942	7 146 \$	392 \$	0,6750	3 165 \$	(7) \$
NZD/AUD	0,8423	148 \$	(7) \$	-	-	-
Options						
EUR/\$	0,7077	41 400 \$	(1 672) \$	0,7602	26 500 \$	(333) \$
GBP/\$	0,4893	4 750 \$	31 \$	0,5172	4 250 \$	(70) \$
GBP/EUR	0,6896	9 283 \$	272 \$	0,6725	3 099 \$	(4) \$

(1) Les taux correspondent au nombre d'unités de la devise vendue pour une unité de la devise achetée.

(2) On a utilisé les taux de change aux 30 décembre 2007 et 2006 pour convertir les montants en devises étrangères.

NOTE 14 – INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

Gestion du risque de change (suite)

Au cours de l'exercice, la Société a comptabilisé des gains de change nets de 676 \$ (2006 - 472 \$), dont une part de 1 824 \$ représente les pertes de change nettes sur dérivés résultant des contrats de change.

Informations sur la juste valeur

Les estimations de la juste valeur sont faites à un point précis dans le temps à partir des renseignements disponibles sur l'instrument financier. Ces estimations ont un caractère subjectif et, souvent, ne peuvent être faites avec précision.

La Société a établi que les valeurs comptables de ses actifs et ses passifs financiers à court terme se comparent à leurs justes valeurs aux dates des bilans en raison des échéances à court terme de ces instruments financiers.

La juste valeur de la dette à long terme, qui est de 254 054 \$ (2006 - 380 244 \$), se compare à une valeur comptable de 255 291 \$ (2006 - 382 967 \$) au 30 décembre 2007. La juste valeur de la dette à long terme est estimée par l'actualisation des flux de trésorerie futurs prévus au moyen de taux qui correspondent aux taux d'emprunt dont la Société peut actuellement se prévaloir pour des emprunts comportant des conditions et des échéances semblables. Dans le cas de dettes à long terme portant intérêt à des taux variables, la juste valeur est réputée se comparer à la valeur comptable.

Aux 30 décembre 2007 et 2006, la juste valeur des autres passifs à long terme se compare à leur valeur comptable.

Comme il est décrit dans la note 18, la Société a certaines lettres de crédit et garanties en cours sur lesquelles la direction ne prévoit subir aucune perte importante.

Concentrations du risque de crédit

La Société est exposée à des pertes sur créances pouvant résulter du défaut de l'autre partie de respecter ses obligations. La Société conclut des instruments financiers avec diverses parties solvables. Lorsqu'elle conclut des contrats de change, les autres parties sont de grandes banques canadiennes et internationales et, en conséquence, la Société ne s'attend pas à subir des pertes sur créances importantes au titre de sa gestion des risques ou d'autres instruments financiers.

Presque tous les comptes de débiteurs proviennent de ventes au secteur du détail. La Société procède constamment à des évaluations de crédit portant sur la situation financière de ses clients et elle limite le montant du crédit accordé lorsqu'elle le juge nécessaire. De plus, une partie du total des comptes de débiteurs est assurée contre les pertes possibles. En 2007, les ventes à un client important représentaient 33,9 % du total des produits. Les comptes clients correspondants représentaient 27,7 % du solde total des comptes de débiteurs de la Société au 30 décembre 2007. En 2006, les ventes à deux clients importants représentaient respectivement 36,5 % et 10,8 %, soit 47,3 % pris globalement, du total des produits. Les comptes clients correspondants représentaient respectivement 30,5 % et 6,3 %, soit 36,8 % pris globalement, du solde total des comptes de débiteurs au 30 décembre 2006. La Société constitue une provision pour créances douteuses sur la base du risque de crédit propre à ses clients et des tendances historiques.

NOTE 15 – RÉGIMES DE RETRAITE ET D'AVANTAGES COMPLÉMENTAIRES DE RETRAITE

Prestations de retraite

Des filiales de la Société offrent à leurs salariés des régimes de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées. Les obligations au titre des régimes à prestations déterminées sont établies chaque année par des actuaires indépendants qui se fondent sur les hypothèses formulées par la direction et appliquent la méthode de répartition des prestations constituées pour le régime dans lequel les niveaux de salaires futurs n'ont pas d'incidence sur le montant des prestations futures que toucheront les salariés et la méthode de répartition au pro rata des services pour les régimes dans lesquels les salaires futurs ou la hausse des coûts ont une incidence sur les prestations futures que toucheront les salariés.

NOTE 15 – RÉGIMES DE RETRAITE ET D'AVANTAGES COMPLÉMENTAIRES DE RETRAITE (suite)

Les informations relatives aux régimes de retraite à prestations déterminées de la Société se présentent comme suit :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Obligations au titre des prestations constituées :		
Solde au début de l'exercice	36 128 \$	32 644 \$
Coût des services rendus au cours de l'exercice	1 573	1 549
Intérêts	2 049	1 813
Cessions	(276)	–
Modifications	–	842
Cotisations des participants	246	178
Prestations versées	(2 332)	(1 688)
Incidence des taux de change	1 345	1 183
(Gain actuariel)/perte actuarielle	(1 172)	489
Restructuration donnant lieu à des compressions	(95)	(882)
Solde à la fin de l'exercice	37 466	36 128
Actifs des régimes :		
Juste valeur au début de l'exercice	28 653	25 660
Rendement réel des actifs des régimes	1 589	2 802
Cotisations de l'employeur	1 579	1 449
Cotisations des participants	246	178
Prestations versées	(2 332)	(1 688)
Incidence des taux de change	471	378
Charges supplémentaires	(222)	(126)
Juste valeur à la fin de l'exercice	29 984	28 653
Situation de capitalisation – déficit	(7 482)	(7 475)
Perte actuarielle non amortie	8 853	10 284
Obligation transitoire non amortie	116	113
Coût non amorti des services passés	1 291	1 517
Montant net comptabilisé	2 778 \$	4 439 \$

Le montant net comptabilisé comprend :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Actif au titre des prestations constituées	8 970 \$	10 134 \$
Passif au titre des prestations constituées	(6 192)	(5 695)
Montant net comptabilisé	2 778 \$	4 439 \$

NOTE 15 – RÉGIMES DE RETRAITE ET D'AVANTAGES COMPLÉMENTAIRES DE RETRAITE (suite)

L'actif au titre des prestations constituées ayant trait aux prestations de retraite est compris dans les autres actifs et le passif au titre des prestations constituées est compris dans les obligations au titre des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite au bilan consolidé de la Société.

L'obligation au titre des prestations constituées à la fin de l'exercice et la juste valeur des actifs du régime à la fin de l'exercice pour l'ensemble des régimes dont les obligations au titre des prestations constituées sont supérieures aux actifs du régime comprennent :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Obligation au titre des prestations constituées, fin de l'exercice	12 595 \$	11 806 \$
Juste valeur des actifs des régimes, fin de l'exercice	4 470 \$	4 043 \$

Les charges nettes au titre des régimes à prestations déterminées se présentent comme suit :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Coût des services rendus au cours de l'exercice	1 573 \$	1 549 \$
Intérêts	2 049	1 813
Rendement réel des actifs des régimes	(1 589)	(2 802)
(Gain actuariel)/perte actuarielle	(1 172)	489
Cessions	(276)	-
Modifications	-	842
Incidence des compressions (note 3)	264	(486)
Coût des prestations avant ajustements pour tenir compte de la nature à long terme des régimes	849	1 405
Écart entre le rendement réel et le rendement prévu des actifs des régimes	(486)	855
Écart entre la perte actuarielle sur l'obligation au titre des prestations constituées et le montant comptabilisé	2 003	568
Écart entre l'amortissement des coûts des services passés et les modifications réelles pour l'exercice	230	(601)
Amortissement de l'obligation transitoire	9	9
Charge au titre des régimes	2 605 \$	2 236 \$

La charge totale au titre des régimes à cotisations déterminées de la Société est de 1 623 \$ (2006 - 1 506 \$). Le total des paiements en espèces faits au titre des prestations futures aux salariés en 2007, comprenant les sommes versées par la Société à ses régimes par capitalisation, les sommes versées à ses régimes à cotisations déterminées et les prestations versées directement aux bénéficiaires des régimes sans capitalisation, est de 3 946 \$ (2006 - 3 532 \$).

NOTE 15 – RÉGIMES DE RETRAITE ET D'AVANTAGES COMPLÉMENTAIRES DE RETRAITE (suite)

Avantages complémentaires de retraite

L'une des filiales de la Société offre à presque tous ses salariés un régime d'avantages complémentaires de retraite à prestations déterminées.

Les informations relatives au régime d'avantages complémentaires de retraite de la Société se présentent comme suit :

	30 décembre, 2007	30 décembre, 2006
Obligation au titre des prestations constituées :		
Solde au début de l'exercice	13 839 \$	14 998 \$
Coût des services rendus au cours de l'exercice	204	356
Intérêts	737	772
Prestations versées	(743)	(573)
(Gain actuariel)/perte actuarielle	(924)	(1 714)
Solde à la fin de l'exercice	13 113 \$	13 839 \$
Actifs du régime :		
Cotisations de l'employeur	743	573
Prestations versées	(743)	(573)
Juste valeur à la fin de l'exercice	- \$	- \$
Situation de capitalisation – déficit	(13 113) \$	(13 839)\$
(Gain actuariel) / perte actuarielle non amorti	(2 063)	(1 288)
Coût non amorti des services passés	426	452
Passif au titre des prestations constituées	(14 750) \$	(14 675)\$

Les charges nettes au titre du régime d'avantages complémentaires de retraite se présentent comme suit :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Coût des services rendus au cours de l'exercice	204 \$	356 \$
Intérêts	737	772
(Gain actuariel)/perte actuarielle	(924)	(1 714)
Coût (bénéfice) des prestations avant ajustements pour tenir compte de la nature à long terme du régime	17	(586)
Écart entre (le gain actuariel)/la perte actuarielle sur l'obligation au titre des prestations constituées et le montant comptabilisé	775	1 714
Écart entre l'amortissement des coûts des services passés et les modifications réelles pour l'exercice	26	26
Charge nette au titre du régime	818 \$	1 154 \$

Hypothèses

Moyennes pondérées des hypothèses utilisées pour évaluer les obligations au titre des prestations au 30 décembre :

	Prestations de retraite		Avantages complémentaires	
	2007	2006	2007	2006
Taux d'actualisation	6,03 %	5,40 %	6,50 %	5,55 %
Taux de croissance de la rémunération	2,30 %	2,30 %	s.o.	s.o.

NOTE 15 – RÉGIMES DE RETRAITE ET D'AVANTAGES COMPLÉMENTAIRES DE RETRAITE (suite)

Hypothèses (suite)

Moyennes pondérées des hypothèses utilisées pour évaluer le coût net de la période pour les exercices terminés le 30 décembre :

	Prestations de retraite		Avantages complémentaires	
	2007	2006	2007	2006
Taux d'actualisation	5,40 %	5,29 %	5,55 %	5,75 %
Rendement à long terme attendu des actifs des régimes	7,81 %	7,97 %	s.o.	s.o.
Taux de croissance de la rémunération	2,30 %	2,28 %	s.o.	s.o.

La date d'évaluation utilisée pour les actifs des régimes et les prestations de retraite et la date d'évaluation utilisée pour les avantages complémentaires de retraite ont été le 30 décembre tant en 2007 qu'en 2006. Les évaluations actuarielles les plus récentes pour les régimes de retraite et les régimes d'avantages complémentaires de retraite ont été faites en date du 1^{er} janvier 2007. L'évaluation actuarielle la plus récente des régimes de retraite aux fins de la capitalisation a été faite en date du 1^{er} janvier 2007, et la prochaine évaluation sera exigée le 1^{er} janvier 2008.

Les actifs des régimes sont détenus en fiducie et leur répartition moyenne pondérée se présentait comme suit à la date d'évaluation :

	2007	2006
Actions	51 %	60 %
Titres de créance	34 %	26 %
Autres	15 %	14 %
	100 %	100 %

On a prévu, aux fins de l'évaluation de l'obligation au titre des avantages complémentaires de retraite, que le coût au titre des soins de santé sera de 10 % en 2008, pour revenir graduellement à un taux annuel de 5 % en 2013 et demeurer à ce niveau par la suite. Les tendances supposées au titre du coût des soins de santé ont une incidence significative sur les montants présentés à l'égard des régimes de soins de santé. Une variation d'un point de pourcentage dans les taux supposés du coût des soins de santé aurait les effets suivants :

	Augmentation d'un point de pourcentage	Diminution d'un point de pourcentage
Effet sur le total du coût des services et des intérêts	196 \$	(156) \$
Effet sur l'obligation au titre des prestations complémentaires de retraite	2 055 \$	(1 676) \$

Autres

Certaines des filiales de la Société ont choisi d'autoassurer certains coûts reliés à tous les programmes de prestations d'assurance-maladie et d'assurance-accidents qu'elles offrent à leurs salariés actifs. Pour l'exercice terminé le 30 décembre 2007, un montant de 10 995 \$ (2006 - 11 871 \$) a été passé en charges au titre de ce programme d'avantages autoassuré.

NOTE 16 – CAPITAL-ACTIONS

Le capital-actions de la Société se présente comme suit :

Capital autorisé

Nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur nominale ou au pair, pouvant être émises en série.

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 vote subalterne de catégorie «B», à raison d'une action pour chaque action convertie.

Nombre illimité d'actions à 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».

Détail des actions émises et en circulation :

	30 décembre 2007		30 décembre 2006	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Actions à vote plural de catégorie «A»				
Solde au début de l'exercice	4 440 544	1 921 \$	4 473 244	1 939 \$
Actions de catégorie «A» converties en actions de catégorie «B» ⁽¹⁾	(12 800)	(8)	(32 700)	(18)
Solde à la fin de l'exercice	4 427 744	1 913 \$	4 440 544	1 921 \$
Actions à vote subalterne de catégorie «B»				
Solde au début de l'exercice	28 420 898	160 634 \$	28 385 698	160 564 \$
Actions de catégorie «A» converties en actions de catégorie «B» ⁽¹⁾	12 800	8	32 700	18
Actions émises en vertu du régime d'options d'achat d'actions ⁽²⁾	535 750	14 716	2 500	52
Solde à la fin de l'exercice	28 969 448	175 358 \$	28 420 898	160 634 \$
TOTAL DU CAPITAL-ACTIONS		177 271 \$		162 555 \$

(1) Au cours de l'exercice, la Société a converti 12 800 (2006 - 32 700) actions à vote plural de catégorie «A» en actions à vote subalterne de catégorie «B» à un taux moyen de 0,61 \$ (2006 - 0,56 \$) par action.

(2) Au cours de l'exercice, la Société a réalisé des avantages fiscaux se chiffrant à 18 \$ (2006 - 10 \$) par suite d'opérations sur options d'achat d'actions. L'avantage, qui a été porté au crédit du capital-actions, n'est pas pris en compte dans la provision pour impôts de l'exercice.

NOTE 17 – RÉMUNÉRATIONS ET AUTRES PAIEMENTS À BASE D'ACTIONS

Régimes d'options d'achat d'actions

La Société peut consentir des options pour l'achat d'actions à vote subalterne de catégorie «B» dans le cadre de différents régimes, au gré du conseil d'administration, à des cadres supérieurs et à certains employés clés. Le prix d'exercice correspond à la valeur de marché des titres à la date à laquelle les options sont accordées. Sur les 6 000 000 d'actions à vote subalterne de catégorie «B» initialement réservées pour émission, 1 598 250 étaient disponibles pour émission en vertu des régimes d'options d'achat d'actions au 30 décembre 2007. Les droits associés aux options consenties sont acquis selon un calendrier progressif à raison de 25 % par année à compter du premier jour suivant la fin de la première année, et expirent au plus tard en l'an 2012.

NOTE 17 – RÉMUNÉRATIONS ET AUTRES PAIEMENTS À BASE D' ACTIONS (suite)

Régimes d' options d' achat d' actions (suite)

Le régime d' options d' achat d' actions de la Société se présente ainsi :

	30 décembre 2007		30 décembre 2006	
	Options	Prix d' exercice moyen pondéré	Options	Prix d' exercice moyen pondéré
Options en cours au début de l' exercice	1 364 000	30,73 \$	1 456 500	30,88 \$
Options consenties	1 517 000	31,12	–	–
Options exercées	(535 750)	27,43	(2 500)	16,95
Options annulées	(36 500)	30,27	(90 000)	33,35
Options en cours à la fin de l' exercice	2 308 750	31,92 \$	1 364 000	30,73 \$
Total des options pouvant être exercées à la fin de l' exercice	619 625	33,50 \$	942 000	29,68 \$

Résumé des options en cours au 30 décembre 2007 :

Total des options en cours				Total des options pouvant être exercées	
Fourchette des prix d' exercice	Options	Prix d' exercice moyen pondéré	Durée contractuelle moyenne pondérée restante	Options	Prix d' exercice moyen pondéré
29,27 \$ - 32,62 \$	1 618 500	30,92 \$	4,14	149 250	30,68 \$
33,45 \$ - 38,84 \$	690 250	34,28	1,50	470 375	34,40
	2 308 750	31,92 \$	3,35	619 625	33,50 \$

La charge de rémunération totale constatée dans le résultat au titre des options d' achat d' actions des salariés pour l' exercice se chiffre à 5 163 \$ (2006 - 2 237 \$). Ce montant a été porté au crédit du surplus d' apport.

La charge de rémunération constatée dans les résultats a été calculée en utilisant la juste valeur des options consenties à la date de l' attribution des options, déterminée selon la méthode d' évaluation des options de Black-Scholes. On a posé les hypothèses suivantes concernant les moyennes pondérées pour estimer la juste valeur des options consenties au cours de l' exercice :

	2007	2006
Taux d' intérêt sans risque	4,00 %	s.o.
Rendement de l' action	1,71 %	s.o.
Volatilité prévue	25,63 %	s.o.
Durée prévue	4,49	s.o.

NOTE 17 – RÉMUNÉRATIONS ET AUTRES PAIEMENTS À BASE D’ACTIONS (suite)

Régime d’unités d’actions à achat différé

La Société a un régime d’unités d’actions à achat différé (le «Régime d’achat différé») en vertu duquel un administrateur externe de la Société peut demander, chaque année, que sa rémunération d’administrateur et ses jetons de présence aux réunions du conseil d’administration ou de ses comités lui soient versés sous la forme d’unités d’actions à achat différé. Un participant au régime peut également recevoir des dividendes équivalents sous la forme d’unités d’actions à achat différé. Le nombre d’unités d’actions à achat différé que reçoit un administrateur est déterminé en divisant le montant de la rémunération devant lui être versée sous la forme d’unités d’actions à achat différé à cette date ou de dividendes devant lui être versés à la date de paiement (les «dates d’octroi») par la juste valeur de marché des actions à vote subalterne de catégorie «B» de la Société à la date d’octroi. Dès cessation de sa charge d’administrateur auprès de la Société, celui-ci peut recevoir, à la discrétion du conseil d’administration, l’un ou l’autre des éléments suivants :

- un montant en espèces correspondant au nombre d’unités d’actions à achat différé portées au crédit de son compte, multiplié par la juste valeur de marché des actions à vote subalterne de catégorie «B» à la date à laquelle l’administrateur soumet un avis d’encaissement;
- un nombre d’actions à vote subalterne de catégorie «B» correspondant au nombre d’unités d’actions à achat différé dans le compte de l’administrateur;
- à la fois un montant en espèces et des actions à vote subalterne de catégorie «B».

Au 30 décembre 2007, sur les 75 000 unités d’actions à achat différé dont l’émission était autorisée en vertu du régime, 46 485 étaient disponibles pour émission en vertu du Régime d’achat différé. Au cours de l’exercice, 12 553 unités d’actions à achat différé supplémentaires (2006 – 7 242) ont été émises, et un montant de 392 \$ (2006 – 185 \$) a été passé en charges et porté au crédit du surplus d’apport. Un nombre supplémentaire de 240 unités d’actions à achat différé ont été émises au titre de dividendes équivalents et 7 \$ (2006 – néant) ont été portés au débit des bénéfices non répartis et au crédit du surplus d’apport. Au 30 décembre 2007, 28 515 (2006 - 15 722) unités d’actions à achat différé étaient en circulation et le surplus d’apport correspondant se chiffrait à 828 \$ (2006 - 429 \$).

NOTE 18 – ENGAGEMENTS ET GARANTIES

- La Société a conclu des contrats de location-exploitation à long terme sur des bâtiments et du matériel qui portent diverses dates d’expiration d’ici l’an 2016. La charge de location a été respectivement de 26 579 \$ et 24 961 \$ en 2007 et 2006. Les loyers annuels minimums futurs, à l’exclusion des charges additionnelles, seront les suivants :

Exercice se terminant en	Montant
2008	24 326 \$
2009	17 439
2010	13 933
2011	11 014
2012	8 974
Par la suite	11 860
	87 546 \$

- La Société a conclu divers contrats de licence en vue de l’utilisation exclusive de certaines marques sur ses produits. En vertu de ces contrats, la Société doit verser des redevances correspondant à un pourcentage des ventes, des redevances minimales de 1 822 \$ devant être versées dans l’exercice 2008 et de 808 \$ dans les exercices 2009 et 2010 réunis.
- En 2006, la Société a conclu des contrats pour l’achat de matières premières. En vertu de ces contrats, la Société doit faire des paiements minimaux déterminés si les quantités de matières premières acquises tombent en dessous des niveaux minimaux précisés dans le contrat. Au 30 décembre 2007, la Société a des engagements d’achats minimaux d’environ 17 236 \$ en 2008 et 5 666 \$ en 2009.

NOTE 18 – ENGAGEMENTS ET GARANTIES (suite)

- d) Au 30 décembre 2007, la Société a des engagements au titre de dépenses en immobilisations d'environ 6 121 \$ et des lettres de crédit commerciales en cours totalisant 321 \$.
- e) La Société conclut, dans le cours normal de ses activités, des contrats pouvant renfermer des dispositions qui répondent à la définition d'une garantie :
- La Société a accordé des lettres de garantie de crédit irrévocables, émises par des institutions financières renommées, à des tiers divers dans le but de les indemniser au cas où la Société n'honorait pas ses obligations contractuelles, au titre par exemple du règlement de réclamations en vertu de la responsabilité civile produits, de contrats de location et de licence, de droits de douanes et de réclamations d'indemnités pour accidents du travail. Au 30 décembre 2007, les lettres de garantie de crédit en cours totalisaient 15 488 \$. Comme un grand nombre de ces garanties n'auront jamais à être exercées, ces montants ne sont pas représentatifs des sorties de fonds futures qui seront exigées. Aucune perte importante n'est prévue du fait de ces contrats et garanties et aucun montant n'a été provisionné dans les états financiers consolidés de la Société à l'égard de ces garanties. La société a déterminé que la juste valeur des obligations réelles dont elle devrait s'acquitter aux termes des garanties advenant des événements ou des conditions spécifiques déclenchant leur réalisation se rapproche des coûts engagés pour obtenir les lettres de crédit.
 - La Société a accordé à une entité de financement le droit, lors du défaut de paiement d'un client à cette entité, de revendre certains nouveaux produits à la Société à des prix préalablement déterminés. Au 30 décembre 2007, le risque maximal au titre de cette garantie est de 1 196 \$. S'il advenait que la Société soit dans l'obligation d'exécuter une telle garantie, il ne devrait en résulter aucune perte importante compte tenu des recouvrements possibles à la revente des produits. La Société n'a jamais eu à faire des paiements en vertu d'une telle convention de financement et le risque estimatif a été provisionné dans les états financiers consolidés de la Société à l'égard de cette garantie.

NOTE 19 – ÉVENTUALITÉS

L'étendue des activités de la Société et la complexité globale des réglementations fiscales obligent la Société à apprécier des incertitudes et à porter des jugements dans l'estimation des impôts qu'elle devra payer ultimement. Le montant final des impôts qui devront être payés dépend de nombreux facteurs, notamment les négociations avec les autorités fiscales de divers pays, les résultats de litiges fiscaux et la résolution de différends consécutifs à des vérifications fiscales par les administrations fédérales, les administrations des provinces et des États et les administrations locales. La résolution de ces incertitudes et les impôts qui en résulteront au bout du compte pourront se traduire par des ajustements aux actifs et aux passifs d'impôts de la Société.

La Société est actuellement mise en cause dans diverses réclamations et poursuites judiciaires. Si la direction estime probable qu'une perte résultera de telles situations et que cette perte peut faire l'objet d'une estimation raisonnable, le montant de la perte est comptabilisé, ou la provision minimale est comptabilisée lorsque la perte est estimée au moyen d'une fourchette et qu'aucun point à l'intérieur de la fourchette n'est plus probable qu'un autre. Lorsqu'une perte résultant de telles situations est probable, les montants pouvant être recouverts par suite de poursuites judiciaires contre des tiers ou de demandes reconventionnelles ne sont comptabilisés que si la direction, après avoir consulté des conseillers juridiques externes, est d'avis que ces recouvrements sont probables ou se matérialisent. Au fur et à mesure que des renseignements supplémentaires deviennent disponibles, tout passif éventuel lié à de telles questions est évalué et les estimations sont révisées, s'il y a lieu. À la lumière des renseignements actuellement disponibles, la direction est d'avis que le résultat final de telles questions, prises individuellement ou globalement, n'aura pas d'incidence défavorable importante sur la situation financière ou les tendances générales des résultats d'exploitation de la Société.

NOTE 19 – ÉVENTUALITÉS (suite)

Les résultats du quatrième trimestre de 2006 comprennent une charge d'un montant de 4 472 \$ 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. 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 auprès du DOC une demande de révision administrative des droits imposés.

NOTE 20 – RESPONSABILITÉ CIVILE 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 et de programmes d'autoassurance qui limitent le risque associé à la responsabilité civile produits.

Le risque estimatif découlant de la responsabilité civile produits a été calculé par un actuaire indépendant à partir des volumes de ventes historiques, des demandes d'indemnités passées, des hypothèses de la direction et des hypothèses actuarielles. Il 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 suivantes comptent parmi les hypothèses significatives utilisées dans le modèle actuariel : estimations par la direction des réclamations en cours, cycle de vie des produits, taux d'actualisation, et fréquence et gravité des incidents relatifs aux produits.

Au 30 décembre 2007, le passif comptabilisé par la Société, qui se chiffre à 30 571 \$ (2006 - 32 593 \$), représente le risque total estimatif auquel la Société est exposée compte tenu des incidents courants et futurs relatifs aux produits.

NOTE 21 – RECouvreMENT D'ASSURANCE

Au cours du deuxième trimestre de 2007, la Société a comptabilisé un recouvrement de 2 200 \$ en rapport avec le règlement final d'une réclamation d'assurance pour interruption des affaires effectuée à la suite d'un incendie majeur chez l'un des principaux fournisseurs de panneaux d'aggloméré de la Société en avril 2006. Cette réclamation a été effectuée en raison de la hausse des coûts de production engagés, surtout en ce qui a trait aux prix plus élevés payés pour les panneaux. Ce recouvrement d'assurance a été comptabilisé en réduction de ces coûts supplémentaires, dans le coût des produits vendus. En 2006, la Société avait comptabilisé un recouvrement de 5 000 \$ en rapport avec cette réclamation.

NOTE 22 – IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Les écarts entre la charge d'impôts sur les bénéfices établie en appliquant les taux d'imposition de base canadiens combinés (fédéral et provinciaux) au bénéfice d'exploitation avant les impôts sur les bénéfices et la charge réelle d'impôts sur les bénéfices s'expliquent comme suit :

	30 décembre 2007		30 décembre 2006	
CHARGE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	35 187 \$	33,0 %	33 090 \$	33,0 %
PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS :				
Écart des taux d'imposition effectifs des filiales étrangères	(20 247)	(19,0)	(22 289)	(22,2)
Recouvrement d'impôts résultant de l'utilisation d'avantages fiscaux non constatés	(3 362)	(3,2)	(3 940)	(3,8)
Variation de la provision pour moins-value	3 806	3,6	2 432	2,4
Options d'achat d'actions non déductibles	1 160	1,1	606	0,6
Autres éléments non déductibles	1 067	1,0	632	0,6
Variation des impôts futurs résultant de variations des taux d'imposition	(580)	(0,5)	647	0,6
Incidence des taux de change	518	0,5	121	0,1
Autres – net	1 587	1,4	110	0,1
	19 136 \$	17,9 %	11 409 \$	11,4 %

Les incidences fiscales des principaux éléments du passif d'impôts futurs net de la Société sont les suivantes :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Pertes en capital et pertes d'exploitation reportées en avant	13 299 \$	8 379 \$
Prestations de retraite et prestations complémentaires de retraite aux salariés	3 473	2 725
Autres passifs à long terme	2 614	1 081
Débiteurs	3 969	3 613
Stocks	9 698	6 887
Charges à payer	17 799	17 570
Options d'achat d'actions	943	399
Dérivés	454	480
Immobilisations corporelles	(19 110)	(21 482)
Actifs incorporels	(47 213)	(44 595)
Écarts d'acquisition	(13 578)	(10 135)
Frais de développement reportés	(6 496)	(4 212)
Frais payés d'avance	(63)	(126)
Provision pour moins-value	(7 325)	(3 473)
Change et autres	(2 115)	(2 081)
	(43 651) \$	(44 970) \$

Les tranches à court et à long terme des actifs et des passifs d'impôts futurs se présentent comme suit :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Actifs d'impôts futurs à court terme	35 228 \$	29 046 \$
Actifs d'impôts futurs à long terme (note 9)	892	817
Passifs d'impôts futurs à court terme	(136)	–
Passifs d'impôts futurs à long terme	(79 635)	(74 833)
	(43 651) \$	(44 970) \$

NOTE 22 – IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES (suite)

Au 30 décembre 2007, la Société avait des pertes en capital reportées en avant de 350 \$ sans date d'expiration et des pertes d'exploitation reportées en avant de 76,744 \$, dont 37 311 \$ expireront entre 2008 et 2016 et 22 545 \$ expireront entre 2022 et 2027. Le solde de 16 888 \$ n'a pas de date d'expiration. La Société a également des frais non déduits dont elle pourra se prévaloir indéfiniment en réduction de son impôt sur le revenu fédéral, d'un montant de 2 392 \$. La Société a comptabilisé un actif d'impôts futurs pour toutes ces pertes fiscales inutilisées et autres réductions d'impôt disponibles mais elle a constitué une provision pour moins-value afin de ramener l'actif d'impôts futurs correspondant au montant qui, de façon plus probable qu'improbable, sera réalisé. Comme l'utilisation de ces actifs d'impôts peut faire l'objet de limitations, la Société a constitué une provision pour moins-value de 7 325 \$ au 30 décembre 2007 pour la pleine valeur des pertes en capital et des frais non déduits reportés en avant et pour une partie des pertes d'exploitation reportées en avant.

La Société n'a pas comptabilisé de passif d'impôts futurs à l'égard des bénéfices non distribués de ses filiales dans l'exercice considéré ou les exercices précédents parce qu'elle n'a pas l'intention de vendre ces participations, ni d'en rapatrier des fonds, auquel cas les bénéfices non distribués pourraient devenir imposables. Il n'est pas possible au moment présent de déterminer, de façon raisonnable, un tel passif.

NOTE 23 – RÉSULTAT PAR ACTION

Le tableau qui suit fait un rapprochement entre le nombre de base et le nombre dilué d'actions en circulation :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Moyenne pondérée quotidienne du nombre d'actions à vote plural de catégorie «A» et d'actions à vote subalterne de catégorie «B»	33 285 990	32 860 375
Effet dilutif des options d'achat d'actions et des unités d'actions à achat différé	7 258	385
Moyenne pondérée du nombre dilué d'actions	33 293 248	32 860 760
Nombre d'options d'achat d'actions et d'unités d'actions à achat différé ayant un effet anti-dilutif, exclues du calcul du résultat dilué par action	2 317 718	1 370 454

NOTE 24 – ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE

Variations nettes des soldes hors trésorerie liés à l'exploitation :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Débiteurs	19 811 \$	188 \$
Stocks	13 137	(39 752)
Frais payés d'avance	(126)	1 053
Créditeurs, charges à payer et autres passifs	(23 707)	10 810
Impôts sur les bénéfices	15 367	(1 701)
Total	24 482 \$	(29 402)\$

NOTE 24 – ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE (suite)

Détails de l'acquisition de filiales :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Acquisition de filiales (note 4)	(2 733) \$	– \$
Trésorerie acquise (note 4)	541	–
	(2 192)	–
Paiement sur le solde de prix de vente	(594)	(4 946)
	(2 786) \$	(4 946) \$

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les éléments suivants :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Trésorerie	18 449 \$	22 725 \$
Placements à court terme	4 064	3 200
Trésorerie et équivalents de trésorerie	22 513 \$	25 925 \$

Supplément d'informations :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Intérêts versés	(22 989) \$	(30 689) \$
Impôts payés	(19 430) \$	(20 217) \$
Impôts recouvrés	8 455 \$	12 832 \$

L'acquisition d'un actif à long terme en encourant un passif ne se traduit pas par une sortie de fonds pour la Société tant que le passif n'est pas payé. À cet égard, l'état consolidé des flux de trésorerie ne tient pas compte des opérations suivantes sans effet sur la trésorerie :

	30 décembre 2007	30 décembre 2006
Acquisition d'immobilisations corporelles financée par des créiteurs et charges à payer	1 903 \$	1 088 \$
Acquisition d'actifs incorporels financée par des créiteurs et charges à payer	8 \$	49 \$

NOTE 25 – INFORMATIONS SECTORIELLES

Les principaux secteurs d'activité de la Société sont les suivants :

- Produits de puériculture : conception, fourniture, fabrication et distribution de produits de puériculture et d'accessoires comprenant sièges d'auto pour enfants, poussettes, chaises hautes, lits de bébé et d'enfant et aides pour la santé et la sécurité des enfants.
- Produits récréatifs : conception, fourniture et distribution de produits et d'accessoires récréatifs, comprenant bicyclettes, poussettes pour jogging, scooters et autres produits de divertissement.
- Mobilier de maison : conception, fourniture, fabrication et distribution de meubles prêts-à-assembler et de produits pour la maison, comprenant meubles pliables en métal, futons, escabeaux, échelles et autres articles de mobilier importés.

Les conventions comptables suivies pour la préparation des informations par secteurs d'activité sont les mêmes que celles utilisées pour l'établissement des états financiers consolidés de la Société et décrites à la note 2.

La Société évalue sa performance financière au moyen de mesures du résultat des activités sectorielles avant intérêts et impôts. L'affectation des produits d'exploitation à chaque secteur géographique est faite en fonction de l'endroit où est située la société vendeuse. Les ventes intersectorielles ont été négligeables pour les exercices terminés les 30 décembre 2007 et 2006.

Secteurs géographiques – origine des produits d'exploitation

	30 décembre			
	Total des produits d'exploitation		Immobilisations corporelles et écarts d'acquisition	
	2007	2006	2007	2006
Canada	203 546 \$	189 152 \$	41 452 \$	41 151 \$
États-Unis	1 025 958	1 061 049	349 038	355 500
Europe	462 846	385 526	270 960	246 076
Autres pays	121 322	135 441	4 147	631
Total	1 813 672 \$	1 771 168 \$	655 597 \$	643 358 \$

NOTE 25 – INFORMATIONS SECTORIELLES (suite)

Secteurs d'activité

	30 décembre							
	Total		Produits de puériculture		Produits récréatifs		Mobilier de maison	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Total des produits d'exploitation	1 813 672 \$	1 771 168 \$	963 572 \$	888 534 \$	374 783 \$	340 696 \$	475 317 \$	541 938 \$
Coût des produits vendus	1 375 418	1 363 421	668 248	625 032	301 835	276 718	405 335	461 671
Frais de vente, généraux et d'administration	218 661	209 886	143 043	132 651	38 260	36 907	37 358	40 328
Amortissements	39 755	36 876	32 171	29 849	1 736	1 079	5 848	5 948
Frais de recherche et de développement	9 009	8 169	6 364	5 331	–	–	2 645	2 838
Frais de restructuration (note 3)	14 509	3 671	7 575	3 671	–	–	6 934	–
Bénéfice tiré des activités sectorielles	156 320	149 145	106 171 \$	92 000 \$	32 952 \$	25 992 \$	17 197 \$	31 153 \$
Intérêts	23 466	29 899						
Charges du siège social	26 226	18 972						
Impôts sur les bénéfices	19 136	11 409						
Bénéfice net	87 492 \$	88 865 \$						
Actif total	1 628 346 \$	1 594 160 \$	1 005 663 \$	907 693 \$	392 833 \$	389 058 \$	229 850 \$	297 409 \$
Entrées d'immobilisations corporelles – nettes	22 184 \$	14 236 \$	16 680 \$	11 799 \$	3 476 \$	753 \$	2 028 \$	1 684 \$
<i>Actif total</i>						30 décembre 2007	30 décembre 2006	
Actif total pour les secteurs isolables						1 628 346 \$	1 594 160 \$	
Actif du siège social						29 558	33 246	
Actif total						1 657 904 \$	1 627 406 \$	

NOTE 25 – INFORMATIONS SECTORIELLES (suite)

Écarts d'acquisition

Évolution des écarts d'acquisition par secteurs d'activité :

	30 décembre							
	Total		Produits de puériculture		Produits récréatifs		Mobilier de maison	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Solde au début de l'exercice	501 356 \$	481 518 \$	326 969 \$	307 259 \$	143 215 \$	143 087 \$	31 172 \$	31 172 \$
Acquisitions (note 4)	945	-	945	-	-	-	-	-
Contrepartie supplémentaire	-	128	-	-	-	128	-	-
Change	22 934	19 710	22 934	19 710	-	-	-	-
Solde à la fin de l'exercice	525 235 \$	501 356 \$	350 848 \$	326 969 \$	143 215 \$	143 215 \$	31 172 \$	31 172 \$

Concentration du risque de crédit

Les ventes aux principaux clients de la Société, décrites dans la note 14, se concentraient comme suit :

	Canada		États-Unis		Étranger	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Produits de puériculture	1,9 %	2,2 %	8,5 %	12,6 %	- %	- %
Produits récréatifs	- %	- %	8,1 %	9,3 %	- %	- %
Mobilier de maison	1,8 %	4,8 %	9,5 %	11,5 %	4,1 %	6,9 %

NOTE 26 – ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA DATE DU BILAN

Le 4 février 2008, la Société a signé un contrat d'acquisition de toutes les actions en circulation de Cannondale Bicycle Corporation, un leader dans la conception, le développement et la fabrication de bicyclettes haut de gamme. Avec d'importantes activités aux États-Unis et en Hollande, ainsi que des établissements en Suisse, au Japon et en Australie, Cannondale est largement reconnue comme une société des plus innovatrices dans le secteur. L'acquisition englobe également Sugoi Performance Apparel, située au Canada. La valeur totale de la transaction entièrement au comptant se situera entre 190 000 \$ et 200 000 \$ selon les résultats bénéficiaires qu'obtiendra Cannondale pour l'exercice se terminant le 30 juin 2008. La Société procède en ce moment à la répartition du coût d'acquisition entre les actifs nets acquis.

Conseil d'administration

Martin Schwartz

Président et chef de la direction

Martin Schwartz est l'un des cofondateurs de Ridgewood Industries Ltd., qui a fusionné avec Les Industries Dorel Inc. et plusieurs autres entreprises connexes afin de créer la Société. Martin est président et chef de la direction de Dorel depuis 1992.

Jeffrey Schwartz

Vice-président directeur, chef de la direction des finances et secrétaire

Jeffrey Schwartz, précédemment vice-président de la division Produits de puériculture de la Société, est le vice-président, finances de la Société depuis 1989. En 2003, le titre de Jeffrey a changé pour celui de vice-président directeur et chef de la direction des finances.

Jeff Segel

Vice-président directeur, ventes et marketing

Jeff Segel est l'un des cofondateurs de Ridgewood Industries Ltd. Jeff occupe le poste de vice-président, ventes et marketing depuis 1987. En 2003, le titre de Jeff a changé pour celui de vice-président directeur, ventes et marketing.

Alan Schwartz

Vice-président directeur, opérations

Alan Schwartz est l'un des cofondateurs de Ridgewood Industries Ltd. Alan occupe le poste de vice-président, opérations depuis 1989. En 2003, le titre d'Alan a été remplacé par celui de vice-président directeur, opérations.

Maurice Tousson*

Administrateur principal

Depuis janvier 2000, Maurice Tousson est président et chef de la direction de CDREM Inc., une chaîne de magasins de vente au détail connue sous le nom de Centre du Rasoir/Personal Edge. Il a précédemment occupé des postes de direction aux magasins Le Château du Canada, chez Distribution aux Consommateurs et Sports Experts. Présentement, M. Tousson siège au conseil d'administration des magasins Le Château ainsi qu'au conseil de plusieurs autres entreprises privées. M. Tousson détient un MBA de la Long Island University de New York.

Harold « Sonny » Gordon*

Administrateur

Harold « Sonny » Gordon est président du conseil de Dundee Corporation (anciennement Dundee Bancorp Inc.) depuis novembre 2001. Auparavant, il a été vice-président du conseil de Hasbro Inc., adjoint spécial d'un ministre du gouvernement du Canada et associé directeur du cabinet Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l. M. Gordon agit en tant qu'administrateur des sociétés SFK Pulp Inc., Dundee Corporation, Transcontinental Inc., Pethealth Inc. et Madacy Holding Inc.

Dian Cohen**

Administratrice

Dian Cohen est une communicatrice et une auteure reconnue. Elle est aussi récipiendaire d'un prix d'excellence en communication, de même que de l'Ordre du Canada. En plus de siéger au conseil d'administration de Dorel, Madame Cohen est administratrice des sociétés Norbord Industries, en plus d'être fiduciaire du Fonds de revenu Great Lakes Hydro.

Alain Benedetti***

Administrateur

Alain Benedetti, FCA, est le vice-président retraité du conseil de Ernst & Young s.r.l., où il a oeuvré pendant 34 ans. Alain possède une vaste expérience au sein de sociétés ouvertes et privées. Il est présentement président du Conseil de l'Institut Canadien des Comptables Agréés et est administrateur de deux autres sociétés ouvertes et agit comme conseiller auprès d'un groupe de fonds communs de placement.

Robert P. Baird, fils

Administrateur

Robert P. Baird, fils oeuvre au sein de la société Koninklijke Philips Electronics N.V. depuis 2002. En janvier 2008, il a été nommé « Transformation Leader » pour avoir combiné les secteurs Consumer Electronics et Domestic Appliance dans un nouveau secteur appelé Consumer Lifestyle. En 2007, il était président du conseil de l'International Retail Board.

* Membres du comité de vérification et du comité des ressources humaines et de la régie d'entreprise

** Membre du comité des ressources humaines et de la régie d'entreprise

*** Membre du comité de vérification

Membres de la direction

Martin Schwartz
Président et chef de la direction

Camillo Lisio
Vice-président, chef de l'exploitation

Alan Schwartz
Vice-président directeur, opérations

Jeff Segel
Vice-président directeur, ventes et marketing

Jeffrey Schwartz
Vice-président directeur, chef de la direction des finances et secrétaire

Frank Rana
Vice-président, finances et secrétaire adjoint

Ed Wyse
Vice-président, approvisionnements mondiaux

Hani Basile
Chef de l'exploitation, produits de puériculture

Norman Braunstein
Chef de l'exploitation, mobilier de maison

Principales exploitations

Produits de puériculture

Amérique du Nord

Groupe Juvénile Dorel, Inc.
Dave Taylor, président et chef de la direction

(Siège social)

2525 State Street
Columbus, Indiana, É.-U. 47201
Tél. : (812) 372-0141

Groupe Juvénile Dorel

Centre de Développement et Design
25 Boul. Forbes, Suite 4
Foxboro, Massachusetts, É.-U. 02035
Tél. : (508) 216-1923

Dorel Distribution Canada

Mark Robbins, Président
873, rue Hodge
Montréal (Québec) Canada H4N 2B1
Tél. : (514) 332-3737

Europe

Dorel Europe

Jean-Claude Jacomin, président et
chef de la direction

Dorel France SA

Z.I. - 9, Bd du Poitou - BP 905
49309 Cholet Cedex
FRANCE
Tél. : 00 33 (0)2 41 49 23 23

Dorel Italia SpA

Via Verdi, 14
24060 Telgate (Bergamo)
ITALIE
Tél. : 0039 035 4421035

Dorel Portugal S.A.

Parque Industrial Da Varziela
Rua n° 1 - Arvore
4480 - 109 Vila do Conde
PORTUGAL
Tél. : 252 248 530

Dorel Hispania S.A.

C/Pare Rodès n°26 Torre A 4°
Edificio Del Llac Center
08208 Sabadell (Barcelone)
ESPAGNE
Tél. : 902 11 92 58

Dorel Juvénile Suisse S.A.

Chemin de la Colice 4 (Niveau 2)
1023 Crissier
SUISSE
Tél. : 021 661 28 40

Dorel Belgique

Budasteenweg 7
1830 Machelen
BELGIQUE
Tél. : 02 257 44 70

Maxi Miliaan B.V.

Korendijk 5
5704 RD Helmond
PAYS-BAS
Tél. : 0492 57 81 12

Dorel Allemagne GmbH

Augustinusstrasse 11 b
D-50226 Frechen – Königsdorf
ALLEMAGNE
Tél. : 02234 96 430

Dorel (U.K.) Limited

Hertsmere House, Shenley Road
Borehamwood,
Hertfordshire WD6 1 TE
ROYAUME-UNI
Tél. : 020 8236 0707

Océanie

Robert Berchick
Président et chef de la direction

IGC Dorel Pty

655-685 Somerville Road
Sunshine West
Melbourne, Victoria, 3020
AUSTRALIE
Tel: 61-3-8311-5300

IGC Dorel (Nouvelle-Zélande)

P.O. Box 82377 Highland Park
Mt Wellington
Nouvelle-Zélande
Tél : 0800 62 8000

Mobilier de maison

Ameriwood Industries

Rick Jackson, président et chef de la direction

(Siège social)

410 East South First Street
Wright City, Missouri, É.-U. 63390
Tél. : (636) 745-3351

458 Second Avenue
Tiffin, Ohio, É.-U. 44883
Tél. : (419) 447-7448

3305 Loyalist Street
Cornwall, Ontario, Canada K6H 6W6
Tél. : (613) 937-0711

Altra Furniture

Steve Warhaftig, vice-président et directeur général
410 East First Street South
Wright City, Missouri, É.-U. 63390
Tél: (636) 745-3351

Mobilier de maison Dorel

Ira Goldstein, Vice-président et directeur général
12345, boul. Albert-Hudon, bureau 100
Montréal (Québec) Canada H1G 3K9
Tél. : (514) 323-1247

Cosco Home & Office

Jeff Cartwright, président
2525 State Street
Columbus, Indiana, É.-U. 47201
Tél. : (812) 372-0141

Dorel Asie SRL

Bruce Kaufman, administrateur délégué
St.Lawrence Main Road
Christ Church, Barbades
Tél. : (246) 418-1650

Produits récréatifs

Cannondale Sports Group

Jeff Frehner, président

(Siège social)

16 Trowbridge Drive
Bethel, Connecticut, É. U. 06801
Tél. : (203) 749-7093

Cannondale USA

Cannondale Bicycle Corporation
172 Friendship Road
Bedford, Pennsylvanie, É. U. 15522-6600
Tél. : (814) 623-9073

Cannondale Europe

Hanzepoort 27
7570 GC, Oldenzaal, Pays-Bas
Tél. : +41 61.4879380

Cannondale Australie

Unit 6, 4 Prosperity Parade,
Warriewood N.S.W., 2102, Australie
Tél. : (02)9979 5851

Cannondale Japon

Namba Sumiso Building 9F
4-19, Minami Horie 1-home,
Nishi-ku, Osaka 550-0015, Japon
Tél. : 06.6110.9390

Sugoi

Stan Mavis, président
144 East 7th avenue
Vancouver, Colombie-Britannique
Canada V5T 1M6
Tél. : (604) 875-0887

Pacific Cycle

Alice Tillett, présidente

(Siège Social)

4902 Hammersley Road
Madison, Wisconsin, É.-U. 53711
Tél. : (608) 268-2468

4730 E. Radio Tower Lane

P.O. Box 344
Olney, Illinois, É.-U. 62450-0344
Tél. : (618) 393-2991

2041 Cessna Drive
Vacaville, California, É.-U. 95688-8712
Tél. : (707) 452-1500

Dorel – Consulting “Shanghai” Company Ltd.

Jenny Chang, vice-présidente
de l'exploitation, Extrême-Orient
Room 205, No. 3203, Hong Mei Road
Minghang District, Shanghai 201103
République populaire de Chine
Tél. : 011-86-21-644-68999

Salles de montre

2855 Argentinia Road, Unit 4
Mississauga (Ontario) Canada L5N 8G6
Tél. : (905) 814-0854

Commerce and Design Building

201 West Commerce Street, 9th Floor
Highpoint, North Carolina, É.-U. 27260
Tél. : (336) 889-9130

Information corporative

Siège social

Les Industries Dorel Inc.
1255, avenue Greene, bureau 300
Montréal (Québec) Canada H3Z 2A4

Avocats

Heenan Blaikie s.r.l.
1250, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 2500
Montréal (Québec) Canada H3B 4Y1

Vérificateurs

KPMG s.r.l / s.e.n.c.r.l.
600, boul. de Maisonneuve Ouest
Bureau 1500
Montréal (Québec) Canada H3A 0A3

Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres

Société de fiducie Computershare du Canada
100 University Avenue, 9th Floor
Toronto (Ontario) Canada M5J 2Y1
service@computershare.com

Relations avec les investisseurs

MaisonBrison
Rick Leckner
1320, boul. Graham, bureau 132
Ville Mont-Royal (Québec) Canada H3P 3C8
Tél. : (514) 731-0000
Télec. : (514) 731-4525
Courriel : rickl@maisonbrison.com

Inscription boursière

Symboles des actions ordinaires
Bourse de Toronto – DII.B ; DII.A

Assemblée annuelle des actionnaires

Le mardi 27 mai 2008 à 10 h
Ritz-Carlton Montréal
Salle de bal Ovale
1228, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)

Profil corporatif

Les Industries Dorel Inc. (TSX : DII.B, DII.A) est une société de classe mondiale qui oeuvre 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 des 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 très 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 Cannondale, Schwinn, GT, Mongoose et Sugoi ont fait de Dorel un important joueur aussi bien auprès des concessionnaires indépendants de bicyclettes que des grands détaillants. 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. Dorel, dont le chiffre d'affaires s'élève à 2 milliards de dollars, compte 4 600 employés, dispose d'installations dans dix-sept pays et vend ses produits à l'échelle mondiale.

Les activités d'exploitation américaines comprennent le Groupe Juvénile Dorel USA; l'unité d'exploitation Cannondale Sports Group; Pacific Cycle; Ameriwood Industries qui fabrique des meubles prêts-à-assembler; Altra Furniture; et Cosco Home & Office. Au Canada, Dorel exploite Dorel Distribution Canada, Dorel Home Products et Sugoi. À l'étranger, les activités d'exploitation comprennent Dorel Europe et IGC en Australie, un fabricant et distributeur de produits de puériculture. Dorel Asie fait fabriquer en sous-traitance et importe des produits de mobilier de maison. Dorel Chine possède huit bureaux qui supervisent l'approvisionnement, l'ingénierie et la logistique de la chaîne d'approvisionnement de la Société en Asie.



1255 avenue Greene, bureau 300
Montréal, Québec, Canada H3Z 2A4
T: 514.934.3034 F: 514.934.9932
www.dorel.com



Mixed Sources
Product group from well-managed
forests, controlled sources and
recycled wood or fiber

Cert no. SW-COC-1741
www.fsc.org
© 1996 Forest Stewardship Council