



LES INDUSTRIES DOREL INC.

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

Cette analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation (l'« analyse ») devrait être lue conjointement avec les états financiers consolidés de Les Industries Dorel Inc. (« Dorel » ou « la Société ») pour les exercices terminés les 30 décembre 2009 et 2008 (« 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 sont exprimées en dollars américains, à moins d'indication contraire, et ont été établies conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR ») en utilisant le dollar américain comme monnaie de présentation. La présente analyse est à jour au 9 mars 2010.

Cette analyse contient des déclarations prospectives. Veuillez consulter la section intitulée « Mise en garde concernant l'information prospective » présentée à la fin cette analyse pour obtenir de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses que comportent ces déclarations. Les facteurs de risque liés à la Société sont décrits à la section intitulée « Risques et incertitudes du marché » de la présente analyse. Les documents publics déposés par Dorel, y compris la notice annuelle de la Société, fournissent de plus amples renseignements et seront accessibles en ligne dans les délais prévus par la législation, au www.sedar.com et sur le site Web de Dorel au www.dorel.com.

Vue d'ensemble de la Société

Le siège social de la Société est situé à Montréal, dans la province de Québec, au Canada. Au total, la Société exploite des activités dans dix-neuf pays, réalise des ventes à l'échelle mondiale et emploie environ 4 500 personnes. L'objectif premier de Dorel consiste à fabriquer des produits innovants et de qualité et à combler les besoins des consommateurs tout en maximisant les résultats financiers pour les 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, sont susceptibles d'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 les tendances. À la division Produits de puériculture, les produits de Dorel qui arborent des marques reconnues comme Quinny, Maxi-Cosi, HOPPOP, 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 IronHorse, ainsi que SUGOI Apparel, 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 mise sur l'innovation et le savoir-faire marketing au sein de toutes ses divisions.

On retrouve au sein des trois grandes divisions de la Société plusieurs unités d'exploitation ou filiales. Chacune d'entre elles possède son propre président et ses activités sont gérées de façon autonome par une équipe de gestion distincte. La haute 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 les 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 importante 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 au moyen de publicités dans des magazines ciblés, des brochures d'entreprise, en ligne et dans d'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 de la clientèle a été atteint grâce au développement de contacts particulièrement étroits entre les représentants des ventes de Dorel et les clients. Des agences permanentes à service complet 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.

Dorel est un fabricant et un importateur de produits finis, la plupart de ces derniers provenant d'outre-mer. À ce titre, la Société compte sur ces fournisseurs en ce qui a trait aux produits finis et aux matières premières et elle a toujours tiré fierté de sa capacité à établir avec succès des relations à long terme, que ce soit à l'intérieur du pays ou à l'étranger. La Société a des effectifs de plus de 200 personnes en Chine continentale et à Taïwan dont le rôle est d'assurer que ses produits répondent aux normes de qualité les plus élevées et de veiller à ce que le flux de produits ne soit pas interrompu. Le récent ralentissement économique a démontré la qualité des relations qu'entretient Dorel avec ses fournisseurs puisque ces derniers ont été en mesure de continuer à répondre aux besoins de la Société malgré la conjoncture difficile.

Outre la fiabilité de sa chaîne d'approvisionnement, 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, les gammes de produits Schwinn et Cannondale de Dorel font partie 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. Partout en Europe, la marque Maxi-Cosi est devenue le synonyme de sièges d'auto de qualité et en France, Bébé Confort est une marque reconnue partout dont la notoriété surpasse celle de la concurrence. Ces marques, et le fait que Dorel possède une vaste gamme d'autres marques de commerce, permettent la différenciation des produits et des prix au sein de mêmes catégories de produits. Le développement de produits est un élément important 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 60 millions de dollars pour le développement de nouveaux produits.

Secteurs d'activités

Produits de puériculture

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 d'enfant, des balançoires et des articles de soins et dispositifs de sécurité pour enfants. À l'échelle mondiale, 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. La division exploite des divisions en Amérique du Nord, en Europe, en Australie et au Brésil et elle exporte des produits vers près de 100 pays, partout au monde. Le siège social des activités américaines du Groupe Juvénile Dorel (« DJG ») USA est situé à Columbus, dans l'Indiana, où sont effectuées l'ingénierie des sièges d'auto et la fabrication

pour l'Amérique du Nord, et l'unité d'exploitation dispose également d'installations à Foxboro, au Massachusetts et dans la ville d'Ontario, en California. La plupart des produits sont conçus, mis au point et développés aux installations de Foxboro. Le développement des sièges d'auto est en voie de centralisation au nouveau Centre de compétences en conception et mise au point de sièges d'auto de la Société, à la fine pointe de la technologie, à Columbus. Dorel Distribution Canada (« DDC »), qui vend à des clients partout au Canada, est située à Montréal, au Québec, et dispose d'une équipe de vente et d'une salle d'exposition à Toronto, en Ontario. Les principales marques de commerce utilisées en Amérique du Nord sont Cosco, Safety 1st, Maxi Cosi et Quinny. Par ailleurs, plusieurs marques de commerce sont utilisées sous licence, dont la plus importante est la marque très réputée Eddie Bauer.

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 et de milieu de gamme représentent la majeure partie des ventes dans ces points de ventes. En raison de la conception novatrice de nos produits, ces clients s'intéressent également aux articles des gammes de prix plus élevés, ce qui procure à la division d'autres occasions d'accroître ses ventes. 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.

Le siège social de Dorel Europe est situé à Paris, en France, et d'importantes installations de conception de produits sont situées à Cholet, en France, et à Helmond, en Hollande. On retrouve des services 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, Baby Relax, Safety 1st, HOPPOP et BABY ART. En Europe, Dorel vend des produits pour enfants principalement de milieu et de haut de gamme. Grâce à la grande notoriété de ses marques et à ses produits de conception et de qualité supérieures, la plupart des ventes en Europe sont réalisées auprès d'importantes chaînes de magasins spécialisées en produits pour enfants, ainsi qu'auprès de boutiques indépendantes et de magasins spécialisés. Dorel est l'une des plus importantes sociétés de produits pour enfants en Europe et est en concurrence avec Britax, Peg Perego, Chicco, Jane et Graco, ainsi que plusieurs autres sociétés de moindre envergure.

En Australie, Dorel est l'actionnaire majoritaire d'IGC Dorel (« IGC ») qui fabrique et distribue ses produits en utilisant différentes marques locales, dont les plus connues sont Bertini et Mother's Choice. IGC a réalisé un travail exceptionnel d'introduction sur le marché et d'intégration des marques nord-américaines et européennes de Dorel en Australie et en Nouvelle-Zélande, ce qui a permis d'étendre la portée de leurs ventes. Les ventes sont réalisées auprès d'importants détaillants et de magasins spécialisés. En janvier 2009, la Société a mis sur pied Dorel Brésil, une nouvelle unité d'exploitation, avec un partenaire local. En 2009, Dorel Brésil a commencé la fabrication locale de sièges d'auto, ainsi que l'importation de produits existants de Dorel qui respectent les normes de sécurité locales. Dorel Asie vend des lits de bébé et d'autres meubles pour enfants à différents grands détaillants. Outre les ventes de ses produits de marque, plusieurs unités d'exploitation de la division Produits de puériculture de Dorel vendent à des clients des produits mis en marché sous différentes marques maison. En 2009, la division Produits de puériculture a représenté 46% du chiffre d'affaires de Dorel.

Produits récréatifs

Les unités d'exploitation de la division Produits récréatifs évoluent dans un marché dont les ventes au détail annuelles totalisent environ 55 milliards de dollars. Ce marché englobe les bicyclettes, les chaussures et vêtements pour le cyclisme et la course, les poussettes de jogging et les remorques pour bicyclettes, ainsi que des pièces et accessoires connexes. La répartition des ventes à l'échelle mondiale s'établit à environ 50 % pour la région de l'Asie-Pacifique, 22 % pour l'Europe, 12 % pour l'Amérique du Nord, et le reste pour les autres régions du globe. Les bicyclettes sont vendues dans le réseau des grands

détaillants, les chaînes de magasins d'articles de sport et le réseau des concessionnaires indépendants de bicyclettes (« CIB »).

Aux États-Unis, au cours des quinze dernières années, le réseau des grands détaillants a conquis une part plus importante du marché et représente aujourd'hui plus de 70 % des unités vendues. Malgré la croissance du réseau des grands détaillants, le réseau des CIB demeure un important canal de vente au détail en Amérique du Nord, en Europe et dans d'autres régions du monde. Les concessionnaires indépendants de bicyclettes se spécialisent dans les bicyclettes haut de gamme et offrent à leurs clients un niveau de service que ne peuvent fournir les détaillants à grande surface. Les prix de vente au détail dans le réseau des CIB sont beaucoup plus élevés, alors qu'ils peuvent atteindre plus de 10 000 \$. En comparaison, le prix de vente au détail moyen dans le réseau des détaillants à grande surface est inférieur à 100 \$. Enfin, les chaînes de magasins d'articles de sport vendent des bicyclettes dont le prix se situe dans le milieu de gamme et, aux États-Unis, ce réseau représente moins de 10 % du total des ventes au détail de l'industrie.

La différenciation des marques constitue un élément important dans le secteur des bicyclettes et on retrouve différentes marques dans les différents réseaux de distribution. Les bicyclettes et les marques haut de gamme sont vendues par l'entremise du réseau des CIB et certaines chaînes d'articles de sport, alors que les autres marques sont disponibles auprès des grands détaillants. En règle générale, les habitudes d'achat des consommateurs sont influencées par la conjoncture économique, les conditions climatiques et les fluctuations saisonnières. On compte parmi les principaux concurrents Huffy, Dynacraft, Trek, Giant, Specialized, Scott et Raleigh. En Europe, le marché est beaucoup plus fragmenté puisque la concurrence comprend également des entreprises de moindre envergure qui remportent du succès dans différentes régions.

Le siège social mondial de cette division est situé à Bethel, au Connecticut. Des installations importantes se trouvent également à Madison, au Wisconsin, à Vancouver, en Colombie-Britannique et à Bedford, en Pennsylvanie. En plus, des centres de distribution se trouvent en Californie et dans l'Illinois. Les activités européennes sont centralisées à Oldenzaal, en Hollande, et des installations se trouvent à Basel, en Suisse. À l'échelle mondiale, des entreprises de vente et de distribution sont situées en Australie, au Royaume-Uni et au Japon. À Taiwan, des activités liées aux sources d'approvisionnement ont été mises sur pied afin de coordonner le noyau de fournisseurs et la chaîne logistique en Extrême-Orient, assurant que les produits de la Société répondent aux rigoureuses normes de qualité qui sont exigées.

Le réseau des CIB est desservi par l'unité d'exploitation Cycling Sports Group (« CSG ») qui se concentre exclusivement sur cette catégorie principalement avec les marques haut de gamme Cannondale, SUGOI et GT. Pacific Cycle se consacre à la clientèle des grands détaillants et des chaînes de magasins d'article de sport. La gamme de produits destinés aux grands détaillants est vendue principalement sous les marques Schwinn et Mongoose qui sont utilisées sur les bicyclettes, les pièces et les accessoires. La marque principale vendue aux chaînes de magasins d'articles de sport est la marque nouvellement acquise IronHorse. En Europe et ailleurs dans le monde, certaines marques sont vendues par l'entremise de ces réseaux de distribution et, au Royaume-Uni, par exemple, Mongoose est une marque très populaire auprès des CIB. Les ventes de vêtements de sports et de produits connexes sont réalisées par le Apparel and Footwear Group (« AFG ») grâce au réseau des CIB, différentes chaînes de magasins d'articles de sport et des magasins spécialisés en course. AFG est en concurrence avec des marques comme Nike, Pearl Izumi, Adidas, entre autres, ainsi que certaines marques de bicyclettes. En 2009, la division Produits récréatifs a représenté 32 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Mobilier de maison

La division Mobilier de maison de Dorel évolue au sein de l'industrie nord-américaine du meuble, un secteur d'activité qui représente 80 milliards de dollars. Dorel se classe parmi les dix plus importantes entreprises de fabrication et de commercialisation de meubles en Amérique du Nord. Elle est solidement implantée aussi bien dans la fabrication nord-américaine de meubles que dans l'importation. Une partie importante des produits qu'elle commercialise provient de ses propres usines de fabrication et l'autre

portion de son approvisionnement provient de l'Asie. Dorel est également le deuxième fabricant en importance de meubles prêts-à-assembler (« PAA ») en Amérique du Nord. Les produits sont distribués à partir de ses installations de fabrication nord-américaines de même que de plusieurs installations de distribution.

La division Mobilier de maison de Dorel est constituée de cinq unités d'exploitation, soit Ameriwood Industries (« Ameriwood »), Altra Furniture (« Altra »), Cosco Home & Office (« Cosco »), Dorel Home Products (« DHP ») et Dorel Asie. Ameriwood se spécialise dans la fabrication en Amérique du Nord de meubles prêts-à-assembler, et son siège social est situé à Wright City, au Missouri. Les installations de fabrication et de distribution d'Ameriwood sont situées à Tiffin, en Ohio, Dowagiac, au Michigan, et à Cornwall, en Ontario. Altra Furniture est également située à Wright City, au Missouri, et se consacre à la conception et l'importation de mobilier principalement dans les catégories du divertissement à la maison et du bureau à la maison. 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 à usages spécifiques. DHP, qui est située à Montréal, au Québec, fabrique des futons et des matelas pour bébés, en plus d'importer des futons, des lits superposables et d'autres meubles d'appoint. D'importantes installations de distributions sont également situées en Californie et en Georgie. Dorel Asie se spécialise dans l'approvisionnement d'articles rembourrés et d'une gamme complète de produits finis en provenance de l'Asie destinés à être vendus en Amérique du Nord.

Bien que les ventes aient fléchi dans l'industrie du meuble en 2009 en raison du recul important des mises en chantier de nouvelles maisons, les ventes de mobilier de maison de Dorel ont progressé. Dorel détient une part de marché importante dans ses catégories de produits et jouit d'une forte présence auprès de sa clientèle. Les ventes sont surtout réalisées auprès des grands détaillants, des magasins-entrepôts, les centres de rénovation et les grandes surfaces spécialisées dans le matériel de bureau et l'électronique. Certains des produits que Dorel commercialise arborent les marques maison de sa clientèle de détaillants et d'autres sont vendus sous une gamme de marques, notamment Ameriwood, Altra, System Build, Ridgewood, Dorel Fine Furniture et Cosco. La division Mobilier de maison de Dorel compte de nombreux concurrents, notamment Sauder Manufacturing dans la catégorie des meubles PAA, Meco dans la catégorie des meubles pliants et Werner dans celle des échelles. En 2009, cette division représentait 22 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Événements importants survenus en 2009

Le 6 janvier 2009, la Société a annoncé la mise sur pied de *Companhia Dorel Brasil Produtos Infantis* (« Dorel Brésil »), une nouvelle unité d'exploitation de la division Produits de puériculture de la Société. Un partenaire local qui entretient des relations de longue date dans les réseaux brésiliens de la vente au détail et qui possède une solide expérience dans le secteur des produits de puériculture, agit à titre de président de la nouvelle entreprise. Le Brésil se classe au 7^e rang mondial au chapitre de la population avec plus de 196 millions d'habitants. Le pays compte une population jeune dont le taux très élevé de natalité atteint 18,7 naissances par 1 000 habitants, comparativement à un taux de 14,2 naissances par 1 000 habitants aux États-Unis. De plus, l'utilisation des sièges d'auto est devenue obligatoire au Brésil au mois de juin 2008, ce qui a fait grimper la demande. Dorel Brésil assure la production locale de ces sièges et importe des produits existants de Dorel qui respectent les normes locales de sécurité. Au cours de 2009, la Société a investi 2,4 millions de dollars et l'investissement total, composé principalement de moules et d'espèces, est estimé à moins de 4 millions de dollars. Les résultats d'exploitation liés à Dorel Brésil et compris dans les états financiers de 2009 n'ont pas été notables.

Le 27 janvier 2009, Dorel a annoncé qu'elle renforçait encore davantage ses populaires lignes européennes de produits de puériculture haut de gamme en procédant à l'acquisition de toutes les actions en circulation de la société *BABY ART bvba* de Belgique. Créée en 2006, la société commercialise ses produits sous les marques *BABY ART* et *HOPPOP*. Les produits et accessoires innovants destinés aux bébés de conception moderne exceptionnelle, remportent beaucoup de succès auprès des consommateurs et ils ont reçu des commentaires fort élogieux. Dorel Europe intègre progressivement les gammes de produits *BABY ART* et *HOPPOP* dans ses plans de marketing, et les solides relations que la Société entretient avec

ses clients devraient générer des synergies considérables dans l'ensemble de ses réseaux de distribution. Le coût de cette acquisition s'est élevé à 4,1 millions d'euros, ou 5,4 millions de dollars, et a fait l'objet d'un financement par emprunt.

Le 17 mars 2009, la Société a présenté une offre publique de rachat dans le cours normal de ses activités (l'« offre de rachat »). Dans ce cadre, elle a le droit de racheter aux fins d'annulation jusqu'à 1 458 624 actions à droit de vote subalterne de catégorie B sur une période de douze mois commençant le 20 mars 2009 et se terminant le 19 mars 2010, soit 5 % de ses actions à droit de vote subalterne de catégorie B émises et en circulation. Les rachats effectués par Dorel ont lieu par l'intermédiaire de la Bourse de Toronto et sont conclus au cours boursier des actions à droit de vote subalterne de catégorie B au moment du rachat. Le conseil d'administration de Dorel estime que le cours boursier des actions à droit de vote subalterne de catégorie B de Dorel pourrait ne pas correspondre à la valeur sous-jacente de la Société à certains moments pendant l'offre de rachat. Le conseil d'administration a par conséquent conclu que le rachat d'actions à certains cours boursiers pourrait constituer une utilisation appropriée des ressources financières de la Société et être à l'avantage de Dorel et de ses actionnaires.

Le 2 avril 2009, la Société a annoncé qu'elle créait cinq centres d'excellence dans le monde pour sa division Produits récréatifs. Chacun de ces centres sera consacré à développer une position de chef de file dans un créneau de marché particulier ou dans un champ d'expertise spécifique. Ces centres seront situés à Bethel au Connecticut, à Basel en Suisse, à Madison au Wisconsin, à Vancouver en Colombie-Britannique et à Taichung à Taïwan. L'élément essentiel de la stratégie des centres d'excellence en Amérique du Nord réside dans les plans de regroupement de toutes les fonctions nord-américaines de développement de produits, de commercialisation et de gestion des affaires liées aux quatre marques de cyclisme, Cannondale, Schwinn, GT et Mongoose, à Bethel, au sein du CSG. En outre, les cinq installations nord-américaines du CSG de la Société seront réduites à deux.

En outre, le CSG créera un laboratoire d'essais de bicyclettes dans ses installations de Bedford, en Pennsylvanie, où les activités seront axées sur l'assemblage des bicyclettes, l'usinage, les essais et le contrôle de la qualité, la réparation des bicyclettes sous garantie, les ventes internes et le service, la distribution et le soutien à la clientèle, y compris la création d'un nouveau centre d'appel sur place. Le transfert des activités de fabrication de cadres de bicyclettes de Bedford permettra au CSG de tirer pleinement parti des forces et capacités du nouveau centre d'excellence de Taichung (Taïwan), lequel assurera la supervision de la fabrication, l'approvisionnement, les essais et le contrôle de la qualité. Le coût total de l'ensemble du plan de réorganisation est estimé à moins de 4,5 millions de dollars, les indemnités de licenciement et les frais de déplacement des employés représentant la majeure partie de ce montant. Ces coûts sont engagés au cours de 2009 et 2010. Une fois la réorganisation terminée, la Société estime qu'elle réalisera des économies de coûts amortis sur une base annuelle pouvant atteindre 4 millions de dollars.

Au cours de l'exercice, la Société a annoncé trois acquisitions d'éléments d'actif dans la division Produits récréatifs. Le 15 juillet 2009, la Société a acquis certains actifs d'IronHorse Bicycles, y compris les stocks, diverses marques de commerce et appellations commerciales, notamment la marque IronHorse, lors d'une transaction évaluée à 5,6 millions de dollars. Fondée en 1987 à New York, IronHorse est commercialisée partout en Amérique du Nord et à l'international et est réputée pour ses vélos de descente et de sentier extrêmes. Le 4 août 2009, la Société a acquis les actifs de Gemini Bicycles, établie à Sydney en Australie, en versant 2,0 millions de dollars et les actifs acquis sont en train d'être intégrés aux activités existantes de la Société dans le secteur des bicyclettes en Australie dans la nouvelle unité d'exploitation australienne du CSG. La nouvelle unité réunira les principales marques de Produits récréatifs de Dorel : Schwinn, Mongoose, Cannondale, GT et SUGOI, et se concentrera sur le réseau des CIB.

Le 1^{er} octobre 2009, Dorel a acquis certains actifs des sociétés anglaises Hot Wheels et Circle Bikes, les plus importants distributeurs des marques Mongoose et GT au Royaume-Uni. Hot Wheels possède un portefeuille de produits et de composants novateurs de bicyclettes parmi les plus populaires sur le marché, qu'elle commercialise auprès des commerces de détail et magasins spécialisés dans les articles de

loisirs partout au Royaume-Uni. Circle Bikes possède également la populaire marque Charge. Les ventes au cours du plus récent exercice ont été d'environ 14 millions de livres (22 millions de dollars), la majorité du chiffre d'affaires provenant de Hot Wheels. Le prix d'achat était de 6,7 millions de livres, soit 10,6 millions de dollars, y compris des considérations éventuelles supplémentaires sur un prix variable convenu, basé principalement sur les résultats futurs de l'entreprise acquise. Parallèlement, une nouvelle filiale, CSG UK, dont le siège est à Poole, dans le Dorset, a été créée afin de stimuler la croissance future des marques Mongoose, GT et Cannondale. CSG UK concentrera ses efforts sur le réseau des CIB et coordonnera l'ensemble des activités de vente, marketing, distribution et service à la clientèle afin de mieux soutenir son réseau de concessionnaires en plein essor au Royaume-Uni.

Résultats d'exploitation

Note : tous les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars, sauf les montants par action

Reclassements

Au premier trimestre de 2009, la Société a adopté le chapitre 3031, « Stocks », du *Manuel* de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« l'ICCA »). Par suite des changements apportés aux exigences de présentation, l'amortissement lié aux activités de fabrication fait désormais partie du coût des produits vendus. Par conséquent, quant aux chiffres correspondants de l'exercice 2008, 3,7 millions de dollars et 19,3 millions de dollars en amortissement ont fait l'objet d'un reclassement pour le trimestre et l'exercice, respectivement. Depuis janvier 2009, la Société reclasse également certains montants de ses différentes divisions afin de reproduire plus fidèlement la façon dont les résultats sectoriels sont constatés à l'interne.

Afin de faciliter la comparaison d'un exercice à l'autre, les montants sectoriels comparatifs de l'exercice précédent ont fait l'objet du reclassement suivant :

| Quatrième trimestre terminé le 30 décembre 2008 | | | | | |
|---|-------------|--------------------------|---------------------|--------------------|--------------|
| | Total | Produits de puériculture | Produits récréatifs | Mobilier de maison | Éliminations |
| Ventes à des clients | - \$ | (9 014) \$ | 4 060 \$ | 4 954 \$ | \$- |
| Ventes intersectorielles | - | - | (2 010) | (2 492) | 4 502 |
| Total des produits | - | (9 014) | 2 050 | 2 462 | 4 502 |
| Coût des produits vendus | 3 695 | (6 370) | 2 243 | 3 320 | 4 502 |
| Frais de vente, généraux et administratifs | 300 | (44) | (177) | 521 | - |
| Amortissements | (3 695) | (2 155) | (542) | (998) | - |
| Frais de recherche et développement | 678 | | 678 | | - |
| Bénéfices d'exploitation | (978) | (445) \$ | (152) \$ | (381) \$ | - \$ |
| Charges du siège social | (978) | | | | |
| Bénéfice net | <u>- \$</u> | | | | |

| Exercice terminé le 30 décembre 2008 | | | | | |
|--|----------|--------------------------|---------------------|--------------------|--------------|
| | Total | Produits de puériculture | Produits récréatifs | Mobilier de maison | Éliminations |
| Ventes à des clients | - | (35 452) \$ | 12 628 \$ | 22 824 \$ | - \$ |
| Ventes intersectorielles | - | - | (6 670) | (10 150) | 16 820 |
| Total des produits | - | (35 452) | 5 958 | 12 674 | 16 820 |
| Coût des produits vendus | 19 344 | (21 231) | 7 656 | 16 099 | 16 820 |
| Frais de vente, généraux et administratifs | 2 111 | 24 | (340) | 2 427 | - |
| Amortissements | (19 344) | (12 859) | (2 256) | (4 229) | - |
| Frais de recherche et développement | 2 336 | - | 2 336 | - | - |
| Bénéfices d'exploitation | (4 447) | (1 386) \$ | (1 438) \$ | (1 623) \$ | - \$ |
| Charges du siège social | (4 447) | | | | |
| Bénéfice net | - \$ | | | | |

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

| | Résultats d'exploitation pour les exercices terminés les 30 décembre : | | | | | |
|--|--|-------------------------|--------------|-------------------------|--------------|-------------------------|
| | 2009 | | 2008 | | 2007 | |
| | \$ | % du chiffre d'affaires | \$ | % du chiffre d'affaires | \$ | % du chiffre d'affaires |
| Chiffre d'affaires | 2 140 114 \$ | 100,0 % | 2 181 880 \$ | 100,0 % | 1 813 672 \$ | 100,0 % |
| Bénéfice net | 107 234 \$ | 5,0 % | 112 855 \$ | 5,2 % | 87 492 \$ | 4,8 % |
| Dividende en espèces déclaré par action | 0,50 \$ | | 0,50 \$ | | 0,375 \$ | |
| Bénéfice par action : | | | | | | |
| De base | 3,23 \$ | | 3,38 \$ | | 2,63 \$ | |
| Dilué | 3,21 \$ | | 3,38 \$ | | 2,63 \$ | |
| Montant des frais de restructuration inclus dans l'exercice sur la base du bénéfice dilué par action | - \$ | | 0,02 \$ | | 0,38 \$ | |

Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés les

| | 31 mars 2009 | 30 juin 2009 | 30 sept. 2009 | 30 déc. 2009 |
|-----------------------|---------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| Chiffres d'affaires | 525 230 \$ | 551 123 \$ | 518 458 \$ | 545 303 \$ |
| Bénéfice net | 28 029 \$ | 24 764 \$ | 30 230 \$ | 24 211 \$ |
| Bénéfice par action : | | | | |
| De base | 0,84 \$ | 0,74 \$ | 0,91 \$ | 0,73 \$ |
| Dilué | 0,84 \$ | 0,74 \$ | 0,91 \$ | 0,73 \$ |

Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés les

| | 31 mars 2008 | 30 juin 2008 | 30 sept. 2008 | 30 déc. 2008 |
|-----------------------|---------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| Chiffre d'affaires | 556 034 \$ | 593 724 \$ | 552 242 \$ | 479 880 \$ |
| Bénéfice net | 35 133 \$ | 31 347 \$ | 27 208 \$ | 19 167 \$ |
| Bénéfice par action : | | | | |
| De base | 1,05 \$ | 0,94 \$ | 0,82 \$ | 0,57 \$ |
| Dilué | 1,05 \$ | 0,94 \$ | 0,82 \$ | 0,57 \$ |

État des résultats – Vue d'ensemble

Comparaison entre 2009 et 2008

Résumés tabulaires

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

| | <u>Quatrième trimestre</u> | | | | <u>Exercice terminé le 30 décembre</u> | | | |
|--------------------------|----------------------------|-------------------|---------------------|---------------|--|---------------------|----------------------------------|----------------|
| | <u>2009</u> | <u>2008</u> | <u>Augmentation</u> | | <u>2009</u> | <u>2008</u> | <u>Augmentation (diminution)</u> | |
| | | | <u>\$</u> | <u>%</u> | | | <u>\$</u> | <u>%</u> |
| Produits de puériculture | 248 521 \$ | 219 680 \$ | 28 841 \$ | 13,1 % | 995 014 \$ | 1 073 722 \$ | (78 708 \$) | (7,3 %) |
| Produits récréatifs | 175 670 | 157 894 | 17 776 | 11,3 % | 681 366 | 656 613 | 24 753 | 3,8 % |
| Mobilier de maison | <u>121 112</u> | <u>102 306</u> | <u>18 806</u> | <u>18,4 %</u> | <u>463 734</u> | <u>451 545</u> | <u>12 189</u> | <u>2,7 %</u> |
| Chiffre d'affaires total | <u>545 303 \$</u> | <u>479 880 \$</u> | <u>65 423 \$</u> | <u>13,6 %</u> | <u>2 140 114 \$</u> | <u>2 181 880 \$</u> | <u>(41 766 \$)</u> | <u>(1,9 %)</u> |

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

| | <u>Quatrième trimestre</u> | <u>depuis le début de l'exercice</u> |
|--|--------------------------------|--|
| <u>Bénéfice d'exploitation sectoriel :</u> | | |
| Diminution pour la division Produits de puériculture | (4 860 \$) | (34 303 \$) |
| Augmentation (diminution) pour la division Produits récréatifs | 5 817 | (2 037) |
| Augmentation pour la division Mobilier de maison | <u>10 551</u> | <u>28 732</u> |
| Augmentation (diminution) totale du bénéfice d'exploitation | 11 508 | (7 608) |
| Variation de la charge d'intérêts | 2 151 | 5 748 |
| Variation des impôts sur les bénéfices | (6 401) | (1 955) |
| Autres | <u>(2 214)</u> | <u>(1 806)</u> |
| Augmentation (diminution) totale du bénéfice net | <u>5 044 \$</u> | <u>(5 621 \$)</u> |

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

L'analyse par la direction à la fin de l'exercice 2008 résumait les répercussions de la conjoncture économique sur les résultats de 2009. Elle indiquait que les circonstances liées à un taux de chômage plus élevé et à la détérioration de la confiance des consommateurs pourraient donner lieu à une diminution du revenu discrétionnaire disponible et à une baisse des dépenses des consommateurs dans les magasins. Toutefois, elle indiquait également que, même si Dorel n'était pas à l'abri de ces circonstances, le profil de la clientèle et la nature de la vaste majorité des produits de Dorel, dont le prix se situe dans la fourchette d'entrée à milieu de gamme, protégeraient la Société dans une certaine mesure contre une forte baisse des ventes, par rapport à 2008. Les résultats de l'exercice confirment cette analyse, le chiffre d'affaires ayant diminué de 41,8 millions de dollars, soit 1,9 %, pour s'établir à 2 140 millions de dollars, comparativement à 2 182 millions de dollars pour l'exercice précédent. Le fléchissement du volume de ventes en soi, abstraction faite des effets des acquisitions d'entreprises et des fluctuations des taux de change, a été inférieur à 3 %.

L'une des forces de Dorel repose sur ses activités multinationales, ses unités d'exploitation diversifiées et sa vaste gamme de produits. Ainsi, les variations des résultats au sein des divisions de Dorel finissent par se neutraliser. Ce fut le cas en 2009 où les solides rendements en Amérique du Nord au sein des divisions Produits de puériculture et Mobilier de maison ont compensé les moins bons résultats ailleurs. Étant donné le contexte économique, les ventes de produits haut de gamme dans les divisions Produits de puériculture et Produits récréatifs ont diminué quelque peu. Heureusement, la gamme de produits Dorel est suffisamment diversifiée pour récupérer certaines de ces pertes, mais sur des produits à bas prix. Ceci est particulièrement vrai pour les vélos haut de gamme de la Société qui sont vendus au réseau des CIB, dont les ventes de modèles à prix inférieurs ont augmenté. L'incidence des gains et pertes de change sur les instruments de couverture constitue un autre élément défavorable pour les résultats de 2009 par rapport à ceux de 2008. Comme il est expliqué plus en détail ci-après, ce facteur a considérablement freiné les résultats de la division Produits de puériculture en Europe.

Pour l'exercice 2009, Dorel a réalisé un chiffre d'affaires de 2 140 millions de dollars, soit une diminution de 1,9 % par rapport à 2008. Les ventes réalisées par la division Produits de puériculture ont baissé de 7,3 %, ce qui a été compensé en partie par une augmentation de 3,8 % des ventes réalisées par la division Produits récréatifs et de 2,7 % par la division Mobilier de maison. Pour l'ensemble de l'exercice, les marges brutes se sont établies à 23,6 %, un niveau semblable à celui de 23,4 % réalisé l'exercice dernier.

Les trois plus importants facteurs qui expliquent les écarts sur douze mois de la marge brute sont le prix des produits de base plus bas en 2009, compensé par une plus grande proportion de produits à marge plus faible vendus en 2009 et la répercussion négative sur la Société des taux de change en 2009 par rapport à 2008. Plus particulièrement, en 2008, la Société avait constaté des gains non réalisés de 10,5 millions de dollars sur des instruments de couverture de change, principalement dans la division Produits de puériculture, qui ont été annulés en 2009, donnant lieu à des pertes au présent exercice. L'effet sur douze mois est donc une augmentation des marges brutes en 2008 de 50 points de base et une diminution des marges brutes en 2009 du même montant. En ne tenant pas compte de ce facteur, les marges brutes se sont améliorées de 120 points de base comparativement aux 20 points de base qui ont été constatés. Cette amélioration représente donc l'avantage tiré d'une baisse des coûts des intrants, compensé en partie par une composition des ventes moins rentable.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont été comparables à ceux de 2008, s'établissant à 316,2 millions de dollars par rapport à 316,8 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Les principaux facteurs durant l'exercice ont été l'incidence favorable des taux de change qui a eu pour effet de réduire le montant des dépenses libellées en dollars américains, qui a été compensée par une hausse des coûts attribuable aux différentes acquisitions d'entreprises réalisées en 2008 et 2009. Les frais de recherche et de développement qui ont été inscrits durant l'exercice ont augmenté de 3,9 millions de dollars, soit 29,7 %, par rapport à l'exercice précédent. Il convient de remarquer que le montant inscrit durant l'exercice pour la recherche et le développement ne correspond pas aux frais effectivement engagés par la Société étant donné qu'une partie de ces frais sont capitalisés. Ensemble, les montants capitalisés et passés en charge sont stables par rapport à l'exercice précédent et s'établissent à environ 33 millions de dollars.

En 2009, la charge d'intérêts s'établissait à 16,4 millions de dollars par rapport à 22,1 millions de dollars lors de l'exercice précédent en raison d'une diminution du niveau d'endettement moyen et d'une baisse du taux d'intérêt moyen sur les emprunts à long terme et sur les facilités de crédit renouvelables, soit 3,1 % par rapport à 4,6 % en 2008. Il faut noter que dans la catégorie charge d'intérêts constatée dans les résultats depuis le début de l'exercice 2009, est inclus un montant de 0,7 million de dollars lié au swap de taux d'intérêt utilisé par la Société afin de réduire son degré d'exposition au risque de fluctuation des taux d'intérêt. Le bénéfice avant impôts s'est établi à 128,3 millions de dollars en 2009, comparativement à 132,0 millions de dollars en 2008, une diminution de 3,7 millions de dollars, soit 2,8 %. 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, à l'interprétation et à l'application de ces réglementations fiscales ainsi qu'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 2009, le taux d'imposition de la Société a été de 16,4 % par rapport à 14,5 % en 2008. Ceci s'explique principalement du fait que des bénéfices plus importants ont été réalisés dans des territoires où le taux d'imposition est plus élevé.

Le taux d'imposition de la Société mère prévu par la loi est de 30,8 %. L'écart entre 30,8 % et 16,4 % s'explique comme suit :

| | \$ | % |
|---|-------------------------|----------------------|
| CHARGE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS : | 39 531 \$ | 30,8 % |
| Écart des taux d'imposition effectifs des filiales étrangères | (13 591) | (10,6) |
| Recouvrement d'impôts résultant de | | |
| l'utilisation d'avantages fiscaux non comptabilisés | (5 415) | (4,2) |
| Variation de la provision pour moins-value | (2 599) | (2,0) |
| Options d'achat d'actions non déductibles | 1 071 | 0,8 |
| Autres éléments non déductibles | (36) | - |
| Variation des impôts futurs | | |
| résultant de variations de taux d'imposition | 1 023 | 0,8 |
| Incidence des taux de change | 672 | 0,5 |
| Autres - net | <u>458</u> | <u>0,3</u> |
| CHARGE RÉELLE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES | <u>21 113 \$</u> | <u>16,4 %</u> |

Le bénéfice net de l'exercice s'est établi à 107,2 millions de dollars, soit 3,21 \$ par action après dilution, comparativement à 112,9 millions de dollars, soit 3,38 \$ par action après dilution en 2008. Les gains liés aux taux de change en 2008 de 10,5 millions de dollars mentionnés plus haut correspondent à 7,4 millions de dollars après impôt, soit l'équivalent de 0,22 \$ par action après dilution.

Quatrième trimestre de 2009 par rapport à 2008

Vue d'ensemble

Le chiffre d'affaires au quatrième trimestre s'est établi à 545,3 millions de dollars, comparativement à 479,9 millions de dollars l'exercice précédent, soit une hausse au sein des trois divisions de 13,6 %. Cette hausse tient compte des avantages tirés du fléchissement du dollar américain comparativement au quatrième trimestre de l'exercice précédent du fait que les revenus libellés en devises autres que le dollar américain ont été convertis à un taux de change plus élevé. Le quatrième trimestre comprend également les ventes supplémentaires réalisées à la suite des acquisitions de la Société en 2009. Par conséquent, de cette hausse de 13,6 % du chiffre d'affaires, environ 7 % est attribuable à la croissance interne des ventes au cours du trimestre.

Le quatrième trimestre de l'exercice précédent a été marqué par un secteur bancaire en difficulté et des bouleversements importants au sein des principaux constructeurs de véhicules automobiles américains. Le taux de chômage aux États-Unis était en hausse et la confiance des consommateurs a chuté à ces creux historiques. Les détaillants à travers le monde ont réagi en demandant aux fournisseurs d'interrompre les commandes de manière quasi généralisée afin de réduire leurs niveaux de stocks. Bien que dans certains créneaux de marché cette réaction pouvait être justifiée, en ce qui a trait à la plupart des gammes de produits de Dorel, le niveau des commandes n'a pas reflété les volumes des ventes au détail. Ainsi, le chiffre d'affaires de la Société au quatrième trimestre de 2008 en a subi les conséquences de façon importante.

Au quatrième trimestre de 2009, les marges brutes se sont améliorées pour s'établir à 24,3 % par rapport à 21,9 % l'année précédente. En 2008, le volume de ventes plus faible et une composition des ventes légèrement moins favorable ont entraîné une diminution des marges brutes. En 2009, les marges brutes réalisées par les trois divisions, mais plus particulièrement la division Mobilier de maison, se sont améliorées. Ainsi, tout comme pour les résultats de l'ensemble de l'exercice, cette amélioration est principalement attribuable à la baisse du coût des intrants. Une autre partie importante de l'augmentation

des marges est liée au règlement favorable d'une réclamation contre un important cabinet d'avocats international pour un manquement au devoir professionnel. Cette réclamation avait été effectuée contre le cabinet parce qu'il avait omis de déposer en temps opportun une demande d'examen administratif par le département du Commerce des États-Unis (« DOC ») de droits antidumping. Ces droits concernaient certains meubles en métal importés de Chine aux États-Unis durant la période du 3 décembre 2001 au 31 mai 2003. Une entente est intervenue avec ce cabinet, ce qui a donné lieu à la constatation d'un gain de 6,4 millions de dollars au titre de coûts des produits vendus. La constatation de ce gain a donné lieu à une augmentation des marges brutes de 120 points de base. Il convient de noter qu'après avoir tenu compte des frais juridiques afférents et d'autres frais, le gain net après impôt s'est chiffré à 2,9 millions de dollars, soit 0,09 \$ par action après dilution.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté durant le trimestre pour s'établir à 83,2 millions de dollars par rapport à 70,0 millions de dollars en 2008, une augmentation de 18,8 %. Environ 40 % de cette hausse est liée aux fluctuations du taux de change, le reste étant attribuable aux nouvelles entreprises acquises au cours de 2009 et à une augmentation des dépenses dans plusieurs unités d'exploitation. Durant le quatrième trimestre de 2008, toutes les unités d'exploitation de Dorel avaient réduit de manière draconienne leurs dépenses, de sorte que les montants comparatifs des frais de vente, généraux et administratifs du quatrième trimestre de 2008 étaient les moins élevés depuis l'acquisition de Cannondale en février 2008. Les coûts liés à la responsabilité de produits ont été substantiellement les mêmes que ceux de l'exercice précédent. Les frais de recherche et de développement ont augmenté de 3,4 millions de dollars en raison de dépenses plus importantes dans la division Produits de puériculture et de la radiation de frais de recherche et développement capitalisés antérieurement et engagés dans certains projets. Au quatrième trimestre, le montant de cette radiation s'est élevé à 2,8 millions de dollars.

Au quatrième trimestre, la charge d'intérêts a été réduite de 2,2 millions de dollars en raison d'une diminution du niveau d'endettement et d'un taux d'intérêt moyen plus bas sur les emprunts en 2009. Le bénéfice avant impôt s'est établi à 31,0 millions de dollars en 2009, comparativement à 19,6 millions de dollars en 2008, une augmentation de 11,4 millions de dollars, soit 58,5 %. La charge d'impôts de la Société s'est élevé à 6,8 millions de dollars au quatrième trimestre de 2009 comparativement à 0,4 million de dollars en 2008. Le taux d'imposition du trimestre de 2009 a été de 21,9 % comparativement à 2,0 % en 2008. Le taux d'imposition exceptionnellement bas au quatrième trimestre de 2008 tenait du fait que le chiffre d'affaires du trimestre avait été généré dans des juridictions fiscales à plus faible taux d'imposition. En outre, la Société a constaté un avantage fiscal de 1,8 million de dollars en 2008 relativement à l'impôt estimatif à payer d'un exercice antérieur. En ne tenant pas compte de cet avantage hors période, le taux d'imposition de la Société au quatrième trimestre de l'exercice précédent aurait été de 11,2 %. Par conséquent, le bénéfice net du quatrième trimestre s'est établi à 24,2 millions de dollars, en hausse de 19,2 millions de dollars par rapport à 2008. Pour le trimestre, le bénéfice par action après dilution s'est établi à 0,73 \$, comparativement à 0,57 \$ par action au quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Résultats sectoriels

Quatrièmes trimestres terminés les 30 décembre

| | 2009 | | 2008 | | Variation % |
|--|---------|-------------------------------|---------|-------------------------------|----------------|
| | \$ | % du chiffre d'affaires | \$ | % du chiffre d'affaires | |
| <u>Produits de puériculture</u> | | | | | |
| Chiffre d'affaires | 248 521 | | 219 680 | | 13,1 % |
| Bénéfice brut | 69 860 | 28,1 % | 59 828 | 27,2 % | 16,8 % |
| Bénéfice d'exploitation | 20 963 | 8,4 % | 25 823 | 11,8 % | (18,8 %) |
| <u>Produits récréatifs</u> | | | | | |
| Chiffre d'affaires | 175 670 | | 157 894 | | 11,3 % |
| Bénéfice brut | 38 688 | 22,0 % | 33 691 | 21,3 % | 14,8 % |
| Bénéfice d'exploitation | 8 989 | 5,1 % | 3 172 | 2,0 % | 183,4 % |
| <u>Mobilier de maison</u> | | | | | |
| Chiffre d'affaires | 121 112 | | 102 306 | | 18,4 % |
| Bénéfice brut | 23 931 | 19,8 % | 11 522 | 11,3 % | 107,7 % |
| Bénéfice d'exploitation | 12 090 | 10,0 % | 1 539 | 1,5 % | 685,6 % |

Au quatrième trimestre, le chiffre d'affaires de la division Produits de puériculture a augmenté de 13,1 % et a été réalisé dans presque tous les marchés. Toutefois, l'augmentation en Europe est attribuable aux taux de change étant donné que les ventes en monnaie locale sont demeurées stables comparativement aux ventes de l'exercice précédent. L'Australie et le Canada ont également tiré profit de devises plus fortes au quatrième trimestre de 2009 et, après avoir tenu compte de l'incidence du taux de change et de l'acquisition de BABY ART en 2009, la croissance interne des ventes de l'ensemble de la division durant le trimestre s'est élevée à environ 5 %. Les marges brutes de la division Produits de puériculture ont augmenté de 90 points de base en 2009 et, grâce à l'augmentation du chiffre d'affaires, ont généré une hausse additionnelle de 10,0 millions de dollars du montant de la marge brute. La hausse de la marge brute est attribuable à la baisse des coûts des intrants et à une meilleure absorption des coûts indirects, compensés par des coûts de rappel plus élevés. Le trimestre correspondant de 2008 comprenait également des gains découlant de l'évaluation à la valeur de marché ce qui avait eu une incidence favorable sur les marges brutes de l'exercice précédent, un événement qui ne s'est pas produit en 2009.

Le montant additionnel de la marge brute a été plus que contrebalancé par une hausse des frais de vente, généraux et administratifs, des niveaux d'amortissement plus élevés et une augmentation des frais de recherche et de développement. La hausse des frais de vente, généraux et administratifs est attribuable au taux de change sur des dépenses non libellées en dollars américains, des frais de vente plus élevés découlant de l'accroissement des volumes de ventes et des frais administratifs plus élevés en raison principalement des coûts relatifs au personnel. Les événements économiques survenus au quatrième trimestre de 2008 ont nécessité une réduction draconienne des coûts durant l'exercice et, en 2009, le niveau des dépenses a été plus élevé étant donné qu'il a retrouvé un niveau plus normal. Il convient de noter qu'au quatrième trimestre de 2009, les frais de vente, généraux et administratifs ont été comparables à ceux du troisième trimestre. Tel qu'il a été mentionné plus haut, les frais de recherche et de développement ont augmenté de 3,3 millions de dollars en raison d'une hausse des dépenses et de la radiation de frais de recherche et de développement capitalisés. Par conséquent, le bénéfice d'exploitation a diminué de 4,9 millions de dollars, soit 18,8 % par rapport à l'exercice précédent.

Au quatrième trimestre de 2009, le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a augmenté de 17,8 millions de dollars, soit 11,3 %. Environ les deux tiers de cette hausse sont attribuables aux nouvelles entreprises acquises et le reste de la hausse est attribuable aux activités des CIB que dessert l'unité d'exploitation CSG. Les marges brutes se sont améliorées en 2009, s'établissant à 22,0 %, contre 21,3 % lors

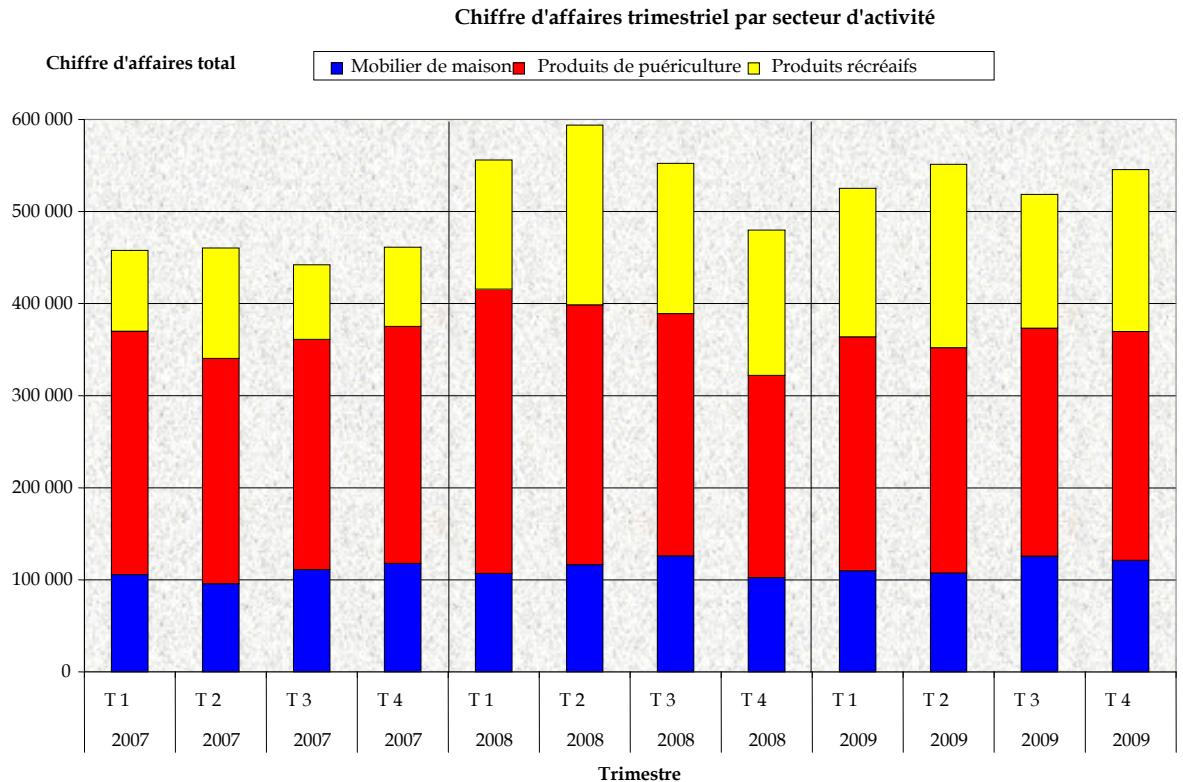
de l'exercice précédent. L'amélioration des marges de Pacific Cycle explique en grande partie cette hausse. Il convient de noter que les ventes au réseau des CIB comprenaient un volume plus important de bicyclettes moins dispendieuses, générant des marges moins élevées, ce qui a réduit les marges au sein de l'unité CSG. Les frais de vente, généraux et administratifs se sont établis à 27,8 millions de dollars durant le trimestre, un niveau comparable à ceux de 28,0 millions de dollars constatés lors de la période correspondante de l'exercice précédent. Les unités d'exploitation Pacific Cycle et CSG ont toutes deux accru leurs bénéfices au cours du trimestre.

La division Mobilier de maison a continué de connaître une excellente année, avec une augmentation du chiffre d'affaires de 18,4 % comparativement au quatrième trimestre de 2008. Cette hausse est attribuable à Cosco, Ameriwood et DHP. Les marges brutes ont également progressé pour s'établir à 19,8 % comparativement à 11,3 % à la même période de l'exercice précédent. Toutefois, le montant du règlement de 6,4 millions de dollars mentionné plus haut est inclus au trimestre de 2009. En excluant ce gain, les marges brutes auraient été de 14,5 %, une augmentation de 320 points de base, étant donné que la division gère mieux ses activités par rapport à l'exercice précédent. Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 1,7 million de dollars, mais leur pourcentage du chiffre d'affaires demeure stable à 9,0 %. Ces coûts comprennent pour le trimestre des frais juridiques plus élevés liés au règlement de 6,4 millions de dollars qui est intervenu. Ces frais s'établissaient à 1,4 million de dollars, ce qui réduit l'incidence favorable sur le bénéfice d'exploitation à 5,0 millions de dollars. Tel qu'il a été mentionné plus haut, l'incidence après impôt s'est élevée à 2,9 millions de dollars.

Résultats sectoriels

Fluctuations saisonnières

Même si certains secteurs d'exploitation à l'intérieur même de la structure de Dorel peuvent 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. La sévère compression des nouvelles commandes des détaillants, plutôt que les variations en raison des fluctuations saisonnières, a eu une incidence défavorable sur le quatrième trimestre de 2008. Les résultats des quatrième trimestres de 2007 et 2009 qui correspondent mieux aux autres trimestres de l'année le démontrent bien.



Produits de puériculture

| | <u>2009</u> | | <u>2008</u> | | <u>Variation</u> | |
|--|-------------------|----------------|---------------------|----------------|--------------------|-----------------|
| | | <u>%</u> | | | | <u>%</u> |
| Chiffre d'affaires | <u>995 014 \$</u> | <u>100,0 %</u> | <u>1 073 722 \$</u> | <u>100,0 %</u> | <u>(78 708) \$</u> | <u>(7,3 %)</u> |
| Bénéfice brut | 274 497 | 27,6 % | 309 680 | 28,8 % | (35 183) | (11,4 %) |
| Frais de vente, généraux et administratifs | 149 135 | 15,0 % | 154 164 | 14,4 % | (5 029) | (3,3 %) |
| Amortissements | 20 776 | 2,1 % | 20 041 | 1,9 % | 735 | 3,7 % |
| Recherche et développement | 11 948 | 1,2 % | 7 928 | 0,7 % | 4 020 | 50,7 % |
| Frais de restructuration | <u>104</u> | <u>0,0 %</u> | <u>710</u> | <u>0,1 %</u> | <u>(606)</u> | <u>(85,4 %)</u> |
| Bénéfice d'exploitation | <u>92 534 \$</u> | <u>9,3 %</u> | <u>126 837 \$</u> | <u>11,8 %</u> | <u>(34 303) \$</u> | <u>(27,0 %)</u> |

En 2009, le chiffre d'affaires a diminué de 78,7 millions de dollars, ou 7,3 %, par rapport aux niveaux historiques atteints en 2008. Pour l'ensemble de la division, le recul du chiffre d'affaires, sur une base comparable, se situe autour de 4 % si l'on ne tient pas compte de l'effet des taux de change et des acquisitions. La baisse du chiffre d'affaires est attribuable principalement aux marchés de l'Europe en raison des fluctuations des taux de change et du recul des ventes, sur une base comparable. Le chiffre d'affaires européen a diminué de 7 % en excluant l'incidence des taux de change et l'acquisition de BABY ART plus tôt durant l'exercice. La baisse est attribuable à l'environnement de ventes au détail difficile, dont l'incidence a été plus forte en Europe où la gamme de produits de la Société est axée sur les produits de milieu et de haut de gamme. Cela signifie que, dans plusieurs cas, les consommateurs ont choisi d'acheter des produits moins chers de Dorel et également de concurrents qui se spécialisent dans des produits d'entrée de gamme.

En Amérique du Nord, les ventes ont baissé, mais de moins de 2 %. Le recul est attribuable à un effort réfléchi visant à éliminer les articles moins rentables dans le cadre d'un programme d'exigences en matière de marges minimales et non pas à une décision des détaillants de réduire le nombre de nos produits sur leurs tablettes. En Europe, les ventes ont fléchi dans presque tous les marchés, mais plus particulièrement dans les pays émergents de l'Europe de l'Est qui ont été le plus affectés par la récession économique. En Australie, les ventes en devise locale ont augmenté de 13 % au cours du dernier exercice et, même malgré l'application d'un taux de change moins élevé par rapport au dollar américain, les ventes se sont accrues de près de 5 %. Cette progression est principalement attribuable à la catégorie des sièges d'auto, mais également à plusieurs autres gammes de produits.

Les marges brutes nord-américaines ont augmenté en raison d'une baisse des coûts des intrants, surtout ceux de la résine, et d'une meilleure composition des ventes plus avantageuse. L'Europe a également tiré profit d'une baisse des coûts, mais étant donné que les consommateurs ont préféré les articles plus abordables, la composition des ventes a eu pour effet de réduire les marges. En outre, les deux exercices comprennent des montants liés aux taux de change établis à la suite d'évaluations à la valeur de marché ce qui a l'effet de créer des gains et des pertes selon le taux de change actuel et non celui de la période où les contrats de change arrivent à échéance. En 2008, des gains totalisant 8,9 millions de dollars ont été constatés sur des contrats qui arrivaient à échéance en 2009. La contrepassation de ces gains en 2009 a totalisé 8,4 millions de dollars. Il en résulte un déplacement des gains de 2009 vers 2008 et la répercussion sur douze mois représente 17,3 millions de dollars à l'égard de ces contrats. En sus de ces montants, la Société a constaté en 2009 une perte additionnelle de 4,2 millions de dollars à l'égard de contrats qui devaient être utilisés en 2010. La plus grande partie de ces 4,2 millions de dollars a été constatée au troisième trimestre de la Société. Si les marges brutes avaient été rectifiées afin de tenir compte de la perte de 12,6 millions de dollars en 2009 et du gain de 8,9 millions de dollars en 2008, elles s'établiraient à 28,9 % pour 2009 et à 28,0 % pour 2008.

Les frais de vente, généraux et administratifs pour l'ensemble de la division ont diminué de 5,0 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent, en raison principalement du taux de change moyen plus faible en 2009. Il convient de noter que le total des coûts liés à la responsabilité de produits de la division Produits de puériculture s'élevait, en 2009, à 10,4 millions de dollars comparativement à 13,0 millions de dollars en 2008. Le bénéfice d'exploitation de l'exercice s'est établi à 92,5 millions de dollars, comparativement à 126,8 millions de dollars en 2008. Si l'on exclut les montants liés à l'évaluation à la valeur de marché dont il est fait mention plus haut, le bénéfice d'exploitation en 2009 et en 2008 aurait été de 105,1 millions de dollars et de 117,9 millions de dollars, respectivement.

Produits récréatifs

| | <u>2009</u> | | <u>2008</u> | | <u>Variation</u> | |
|--|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|----------------|
| | | <u>% des ventes</u> | | <u>% des ventes</u> | | <u>%</u> |
| Chiffre d'affaires | <u>681 366 \$</u> | <u>100,0 %</u> | <u>656 613 \$</u> | <u>100,0%</u> | <u>24 753 \$</u> | <u>3,8%</u> |
| Bénéfice brut | 153 739 | 22,6 % | 150 804 | 23,0% | 2 935 | 1,9% |
| Frais de vente, généraux et administratifs | 106 209 | 15,6 % | 101 886 | 15,5% | 4 323 | 4,2% |
| Amortissements | 5 009 | 0,7 % | 4 708 | 0,7% | 301 | 6,4% |
| Recherche et développement | <u>2 684</u> | <u>0,4 %</u> | <u>2 336</u> | <u>0,4%</u> | <u>348</u> | <u>14,9%</u> |
| Bénéfice d'exploitation | <u>39 837 \$</u> | <u>5,8 %</u> | <u>41 874 \$</u> | <u>6,4 %</u> | <u>(2 037 \$)</u> | <u>(4,9 %)</u> |

Le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a augmenté de 3,8 % pour s'établir à 681,4 millions de dollars en 2009, comparativement à 656,6 millions de dollars un an auparavant. Cette augmentation découle de la croissance des ventes du CSG et des revenus supplémentaires générés grâce à l'acquisition de petites entreprises en cours d'exercice. Ces augmentations ont été partiellement atténuées par une baisse des ventes dans le secteur des grands détaillants. En conséquence, pour l'ensemble de la division, les ventes ont reculé de 3,4 %. Les marges brutes ont baissé par rapport à l'exercice précédent et sont passées de 23,0 % à 22,6 %, malgré une plus grande proportion de ventes du CSG aux clients du réseau des CIB. Cette situation s'explique principalement du fait que les consommateurs ont acheté moins de produits haut de gamme auprès de la Société et ont privilégié des articles de gamme inférieure offerts chez les CIB générant des marges moins élevées. De plus, les charges incluses dans le coût des produits vendus, liées à la restructuration de la division annoncée précédemment, ont totalisé environ 1,6 million de dollars.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 4,3 millions de dollars, ou 4,2 %, par rapport à l'exercice précédent. L'augmentation est en grande partie attribuable aux frais associés à l'acquisition de nouvelles entreprises ainsi qu'à l'augmentation des charges en raison des investissements effectués dans l'infrastructure de la division, notamment au chapitre de l'embauche de spécialistes, des technologies de l'information et d'autres domaines administratifs. Ces coûts plus élevés ont été partiellement atténués par la réduction des dépenses discrétionnaires dans les secteurs des ventes et de la commercialisation. Il est à noter que les frais de vente, généraux et administratifs liés à la restructuration de la division annoncée précédemment se sont élevés à environ 1,3 million de dollars. Ce montant s'ajoute à ceux inclus dans le coût des produits vendus. On s'attend à ce que les investissements réalisés en 2009 portent fruit à partir de maintenant. La charge d'amortissement et les frais de recherche et développement ont augmenté collectivement de 0,6 million de dollars au cours de l'exercice. Ce sont les principaux facteurs qui expliquent la baisse du bénéfice d'exploitation qui est passé de 41,9 millions de dollars en 2008 à 39,8 millions de dollars en 2009, un recul de 2,0 millions de dollars, ou 4,9 %.

| | <u>2009</u> | <u>% des ventes</u> | <u>2008</u> | <u>% des ventes</u> | <u>Variation</u> | |
|--|------------------|---------------------|-----------------|---------------------|------------------|----------------|
| | | | | | | <u>%</u> |
| Chiffre d'affaires | 463 734 \$ | 100,0 % | 451 545 \$ | 100,0 % | 12 189 \$ | 2,7 % |
| Bénéfice brut | 77 308 | 16,7 % | 50 915 | 11,3 % | 26 393 | 51,8 % |
| Frais de vente, généraux et administratifs | 36 618 | 7,9 % | 38 288 | 8,5 % | (1 670) | (4,4 %) |
| Amortissements | 1 442 | 0,3 % | 1 666 | 0,4 % | (224) | (13,4 %) |
| Recherche et développement | 2 552 | 0,6 % | 2 981 | 0,7 % | (429) | (14,4 %) |
| Frais de restructuration | - | - | 16 | 0,0 % | (16) | (100,0 %) |
| Bénéfice d'exploitation | <u>36 696 \$</u> | <u>7,9 %</u> | <u>7 964 \$</u> | <u>1,8 %</u> | <u>28 732 \$</u> | <u>360,8 %</u> |

Mobilier de maison

Pour l'exercice, le chiffre d'affaires de la division Mobilier de maison a augmenté de 2,7 % pour s'établir à 463,7 M\$, comparativement à 451,5 M\$ lors de l'exercice précédent. Le fait que les ventes aient augmenté dans un contexte économique difficile s'explique par le fait que Dorel a misé sur des meubles offerts à prix raisonnable vendus principalement auprès des grands détaillants. Les marges brutes se sont établies à 16,7 % en 2009, comparativement à 11,3 % lors de l'exercice précédent. La division a bénéficié d'un taux de change plus favorable en 2009, étant donné que deux usines sont situées au Canada et expédient leurs produits principalement aux États-Unis. Il est à noter qu'au quatrième trimestre de 2009, les taux de change sont revenus à leurs niveaux de 2008, ce qui a modéré les marges. Comme il est indiqué plus haut dans l'analyse des résultats du quatrième trimestre, un montant de 6,4 millions de dollars a été ajouté au quatrième trimestre, à la suite d'un règlement d'indemnité hors période. Cette situation a eu pour effet d'augmenter les marges de 140 points de base pour l'exercice. En excluant ce gain, les marges brutes auraient été de 15,3 %, une amélioration de 400 points de base. En plus du taux de change et de la baisse du coût des intrants, par rapport à l'exercice précédent, la division a amélioré la productivité de ses activités de fabrication et l'imputation des frais généraux.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont diminué de 1,7 million de dollars pour s'établir à 36,6 millions de dollars en 2009, mais en pourcentage du chiffre d'affaires, ils ont reculé de 8,5 % à 7,9 %. Cette diminution s'explique principalement par la rationalisation des activités de Cosco Home & Office. Cette entreprise a recentré ses priorités autour de ses principaux domaines de compétence qui sont les meubles pliants en métal et les escabeaux; elle a ainsi été en mesure de réduire considérablement les coûts. Par conséquent, le bénéfice d'exploitation pour l'ensemble de l'exercice s'est établi à 36,7 millions de dollars, comparativement à 8,0 millions de dollars en 2008.

Bilan

| | <u>Données choisies du bilan au 30 décembre :</u> | | |
|--|---|--------------|--------------|
| | <u>2009</u> | <u>2008</u> | <u>2007</u> |
| Actif total | 2 002 180 \$ | 2 030 473 \$ | 1 657 904 \$ |
| <u>Passifs à long terme, excluant la fraction à court terme :</u> | | | |
| Dette à long terme | 27 075 \$ | 450 704 \$ | 192 385 \$ |
| Autres passifs à long terme | 25 139 \$ | 6 010 \$ | 6 848 \$ |
| <u>Autres :</u> | | | |
| fraction à court terme de la dette à long terme | 322 508 \$ | 8 879 \$ | 62 906 \$ |

À la fin de l'exercice 2008, la Société avait enregistré une hausse importante de ses niveaux de stocks étant donné que les détaillants essayaient de réduire leurs stocks. Par conséquent, les ventes au quatrième trimestre de l'exercice précédent étaient inférieures aux prévisions et les niveaux des stocks avaient augmenté. En 2009, à mesure que les détaillants ont commencé à se réapprovisionner, les stocks de la Société ont diminué d'autant au cours de l'exercice et conformément aux prévisions, les stocks sont passés de 509,5 millions de dollars au 30 décembre 2008 à 399,9 millions de dollars au 30 décembre 2009.

Abstraction faite de la réduction de la dette en 2009 en raison des flux de trésorerie élevés au cours de l'exercice, la diminution de la dette à long terme au 30 décembre 2009 s'explique par le reclassement de certains emprunts de la Société qui sont passés de la dette à long terme à la dette courante. Premièrement, la marge de crédit d'exploitation de la Société devra être renouvelée en juillet 2010. Deuxièmement, les effets garantis de premier rang série « B » de la Société, d'un montant de 55,0 millions de dollars, sont arrivés à échéance en février 2010 et ont été remboursés en utilisant les facilités de crédit existantes.

En 2009, la Société a réalisé plusieurs acquisitions d'actifs et de petites entreprises, qui n'ont pas eu de répercussions importantes sur le bilan, par rapport à l'exercice précédent. Les actifs nets acquis sont les suivants :

| | | |
|---|--|------------------|
| Actif | | |
| Débiteurs | | 2 990 \$ |
| Autre actif à court terme | | 376 |
| Stocks | | 5 569 |
| Actifs incorporel | | 4 037 |
| Frais de développement reportés | | 947 |
| Immobilisations corporelles | | 155 |
| Écarts d'acquisition | | 12 515 |
| | | <u>26 589</u> |
| Passif | | |
| Dette bancaire | | 446 |
| Créditeurs et charges à payer | | 1 726 |
| Fraction à court terme de la dette à long terme | | 55 |
| Dette à long terme et autres passifs à long terme | | 316 |
| Impôts futurs à long terme | | 403 |
| | | <u>2 946</u> |
| Actif net acquis | | <u>23 643 \$</u> |

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

| | Au 30 décembre, | |
|---|------------------------|-------------|
| | 2009 | 2008 |
| Ratio capitaux d'emprunts/capitaux propres | 0,32 | 0,46 |
| Nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs | 59 | 55 |
| Nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks | 91 | 107 |

L'augmentation du nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs s'explique par le fait que les niveaux de fin d'exercice au 30 décembre 2008 étaient inférieurs à la norme en raison de la réduction considérable des ventes vers la fin de l'exercice. Le nombre accru de jours nécessaires au renouvellement des stocks reflète les niveaux de stocks plus bas en 2009 par rapport à 2008. Parmi les autres éléments que ceux décrits plus haut, il n'y a pas eu de variations importantes sur douze mois au bilan 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 136,8 millions de dollars en 2009, comparativement à 15,7 millions de dollars en 2008, comme indiqué en détail dans le tableau qui suit :

| | 2009 | 2008 | Variation |
|---|--------------------------|-------------------------|--------------------------|
| Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation avant les variations hors trésorerie du fonds de roulement : | 156 857 \$ | 158 390 \$ | (1 533 \$) |
| Variations des : | | | |
| Débiteurs | (27 312) | 28 223 | (55 535) |
| Stocks | 113 630 | (121 027) | 234 657 |
| Frais payés d'avance | (378) | 677 | (1 055) |
| Créditeurs et charges à payer | (39 437) | 22 105 | (61 542) |
| Impôts sur les bénéfices | <u>1 156</u> | <u>(8 485)</u> | <u>9 641</u> |
| Trésorerie provenant des activités d'exploitation | 204 516 | 79 883 | 124 633 |
| Plus (moins) : | | | |
| Dividendes versés | (16 614) | (16 707) | 93 |
| Rachat d'actions | (10 504) | - | (10 504) |
| Ajouts nets aux immobilisations corporelles | (21 893) | (26 518) | 4 625 |
| Actifs incorporels | <u>(18 753)</u> | <u>(20 929)</u> | <u>2 176</u> |
| FLUX DE TRÉSORERIE LIBRES (1) | <u>136 752 \$</u> | <u>15 729 \$</u> | <u>121 023 \$</u> |

(1) « Les flux de trésorerie libres », une mesure financière non conforme aux PCGR, se définissent comme la trésorerie provenant des activités d'exploitation dont sont soustraits les dividendes versés, les rachats d'actions, les ajouts aux immobilisations corporelles et les actifs incorporels.

Au cours de l'exercice 2009, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, avant les variations du fonds de roulement, ont reculé de 1,5 million de dollars. Toutefois, après les variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ont augmenté de 124,6 millions de dollars. Comme il est expliqué plus haut, la majeure partie de cette hausse découle d'une diminution des stocks, partiellement compensée par une augmentation des débiteurs et une diminution des créditeurs. Ces autres variations des soldes du fonds de roulement ont été davantage fonction du calendrier que de changements importants dans les tendances. Les dépenses en immobilisation relatives aux immobilisations corporelles et actifs incorporels ont totalisé 40,6 millions de dollars en 2009, comparativement à 47,4 millions de dollars en 2008.

En date du 30 décembre 2009, Dorel respectait toutes les clauses restrictives de ses ententes et prévoit continuer à les respecter à l'avenir. La facilité d'emprunt actuelle de la Société est en place jusqu'au 1^{er} juillet 2010. Le crédit disponible en vertu de cette facilité peut atteindre jusqu'à 475 millions de dollars, auquel s'ajoute une disposition accordéon qui permet à la Société d'avoir accès à un montant supplémentaire de 50 millions de dollars, si nécessaire. La Société renégocie actuellement les conditions des prêts bancaires renouvelables de manière à prolonger cette facilité.

Obligations contractuelles

Le tableau suivant présente un résumé des obligations contractuelles de la Société au 30 décembre 2009 :

| Obligations contractuelles | Total | moins d'une année | 1 - 3 ans | 4 - 5 ans | Après 5 ans |
|--|--------------------------|----------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Remboursements de la dette à long terme | 349 583 \$ | 322 508 \$ | 27 075 \$ | - \$ | - \$ |
| Versements d'intérêts (1) | 6 478 | 5 356 | 1 122 | - | - |
| Obligations nettes en vertu de contrats de location-exploitation | 123 317 | 28 675 | 47 768 | 24 398 | 22 476 |
| Obligations en vertu de l'acquisition d'immobilisations | 4 662 | 4 662 | - | - | - |
| Versements minimaux en vertu de contrats de licence | 9 746 | 6 199 | 3 547 | - | - |
| Solde de vente | <u>220</u> | <u>220</u> | <u>-</u> | <u>-</u> | <u>-</u> |
| Total des obligations contractuelles | <u>494 006 \$</u> | <u>367 620 \$</u> | <u>79 512 \$</u> | <u>24 398 \$</u> | <u>22 476 \$</u> |

(1) Les versements d'intérêt sur les prêts bancaires renouvelables de la Société sont calculés en utilisant le taux d'intérêt en vigueur au 30 décembre 2009 et n'assument aucune réduction de dette d'ici la date d'échéance en juillet 2010, auquel moment le prêt devrait supposément être entièrement remboursé. 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 19 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 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 ses 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 35,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2010 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 :

Comme décrit en détail à la note 15 des états financiers consolidés, ce montant de 20,9 millions de dollars est imputable aux régimes de retraite et d'avantages complémentaires offerts par la Société. En 2009, les cotisations prévues être versées aux régimes par capitalisation et les prestations prévues être payées pour les régimes sans capitalisation, en vertu de ces régimes, se chiffreront à environ 2,0 millions de dollars.

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 | 4 725 \$ |
| Contreparties conditionnelles | 18 895 |
| Autres passifs payables dans plus d'un an | <u>1 519</u> |
| | <u>25 139 \$</u> |

Les contreparties conditionnelles sont imputables à certaines acquisitions récentes de la Société. Dans le cas des filiales australiennes et brésiliennes de la Société, dans lesquelles la Société détient moins de 100 % des actions, la Société a conclu une entente avec les actionnaires minoritaires dans le but d'acquérir le reste des actions à un certain moment dans l'avenir. En vertu des dispositions de ces ententes, le prix d'achat de ces actions est calculé en fonction d'objectifs spécifiques quant au bénéfice net à la fin de certaines périodes spécifiques. Le contrat d'achat concernant Hot Wheels et Circle Bikes, deux entreprises acquises au cours de l'exercice, comprend des considérations éventuelles supplémentaires sur un prix variable convenu, basé principalement sur les résultats futurs de l'entreprise acquise jusqu'à la fin de l'exercice se terminant le 30 décembre 2012. Au 30 décembre 2009, la charge totale estimée est de 18,9 millions de dollars et ce montant sera remboursé au plus tard en 2013.

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 19 et 20 des états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 30 décembre 2009.

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

La Société est soumise aux fluctuations des taux d'intérêt, liées essentiellement à ses crédits bancaires renouvelables à long terme, sur lesquels les montants prélevés sont assujettis au TIOL («LIBOR rate») ou au taux de base aux États-Unis, en vigueur au moment de l'emprunt, majoré d'une marge. La Société gère le risque associé aux taux d'intérêt et a conclu des accords de swaps consistant à échanger des taux variables contre des taux fixes pour une période de temps prolongée. Toutes les autres dettes à long terme présentent des taux d'intérêt fixes et ne sont donc pas exposées au risque associé au taux d'intérêt des flux de trésorerie.

Au cours de l'exercice 2009, la Société a décidé d'avoir recours à des accords de swap sur les taux d'intérêt afin de verrouiller une portion de ses coûts d'endettement et réduire le risque associé à la variabilité des taux d'intérêt, en échangeant les remboursements à taux variables pour des remboursements à taux fixes. La Société a affecté ses swaps de taux d'intérêt au titre d'instruments de couverture de flux de trésorerie pour lesquels elle utilise une comptabilité de couverture.

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. Pour la Société, 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. La dette financière de la Société est en grande partie libellée en dollars

américains et ne requiert aucune opération de couverture de change. 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 présentent 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.

Avant le 1^{er} novembre 2009, la Société n'a pas appliqué la comptabilité de couverture aux contrats de change. Pour tous les nouveaux contrats de change conclus après cette date, la Société a qualifié les nouveaux contrats de change d'instruments de couverture de flux de trésorerie pour lesquels elle utilise une comptabilité de couverture. En ce qui concerne les contrats de change conclus avant le 1^{er} novembre 2009, la Société a choisi de ne pas appliquer la comptabilité de couverture à ces produits dérivés; ces contrats de change, classifiés comme des titres détenus à des fins de transaction, sont inscrits au marché chaque jour et leurs plus-values et moins-values latentes et gains et pertes réalisés associés sont enregistrés au coût des produits vendus.

Les justes valeurs, taux moyens et montants nominaux des instruments dérivés et les justes valeurs et valeurs comptables des instruments financiers sont présentés de façon détaillée à la note 14 afférente aux états financiers consolidés.

Principales conventions comptables

Les états financiers consolidés ont été dressés 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 la présente analyse 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 la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie et fait des estimations et des hypothèses pour un certain nombre d'éléments, y compris les bénéfices et les flux de trésorerie futurs, le coût du capital et les taux d'actualisation.
- **Responsabilité de produits :** La Société s'assure elle-même contre le risque lié à la responsabilité de produits. Le risque estimatif découlant de la responsabilité civile de 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 2009. Les hypothèses suivantes comptent parmi les hypothèses significatives utilisées dans le modèle actuariel : estimations par la direction des réclamations en cours, 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'actuaire 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 tendanciel du coût des soins de santé.
- **Impôts futurs** : La Société comptabilise les impôts sur les bénéfices d'après la méthode de l'actif et de 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.
- **Garanties de produits** : Une provision pour frais de garantie est enregistrée au coût des produits vendus quand les revenus relatifs au produit sont comptabilisés. Le coût est estimé en fonction d'un certain nombre de facteurs, y compris l'historique des demandes d'indemnités, des coûts, le type et la durée de la garantie, la nature du produit vendu et du produit en service, la garantie en magasin disponible auprès des fournisseurs de la Société et les rappels de produits. La Société révisé ses provisions pour frais de garantie de produit enregistrées et tous les ajustements sont enregistrés au coût des produits vendus.
- **Provisions pour les retours de marchandises vendues et les autres programmes à l'intention des clients** : Au moment de comptabiliser les revenus, certaines provisions peuvent également être enregistrées, y compris pour les retours de marchandises, qui sont établies en vertu des ententes avec les clients affectés, l'expérience passée avec un client particulier et/ou un produit particulier et d'autres facteurs pertinents. Nous recourons à l'historique des retours de marchandises vendues, des provisions, des radiations, des changements apportés aux politiques internes en matière de crédit et des concentrations de clients pour évaluer la suffisance de la 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 des provisions.

Nouvelles normes comptables

Stocks

À compter du premier jour de 2009, la Société a adopté le chapitre 3031, *Stocks*, du Manuel de l'ICCA, qui remplace le chapitre 3030, *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 quant à la détermination du coût, y compris la répartition des frais généraux et autres coûts liés aux stocks; il interdit l'utilisation de la méthode du dernier entré, premier sorti (DEPS); il exige la reprise des dépréciations antérieures lorsqu'il y a une augmentation ultérieure de la valeur des stocks; et il accroît les exigences en matière d'informations à fournir à l'égard des stocks et du coût des produits vendus 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.

Compte tenu des directives plus restrictives concernant la détermination des coûts, la Société a changé certains éléments de sa politique de répartition des frais généraux, pour que certains frais généraux soient passés en charges. Conformément au chapitre 3031, la Société a mis en application ces changements de conventions comptables en ajustant le solde d'ouverture des bénéfices non répartis au 31 décembre 2008 (sans retraitement des chiffres des exercices précédents). En conséquence, à compter de l'ouverture de l'exercice 2009, l'évaluation des stocks en vertu de la nouvelle norme a eu pour effet de réduire la valeur comptable des stocks de 3,5 millions de dollars. Le solde d'ouverture des bénéfices non répartis au début de l'exercice 2009 a été réduit de 2,1 millions de dollars, montant correspondant à la variation des stocks d'ouverture diminuée d'impôts de 1,4 millions de dollars.

Le chapitre 3031 exige que la dotation à l'amortissement relative aux activités de fabrication soit incluse dans le coût des produits vendus. En conséquence, à compter du premier jour de l'exercice 2009, la dotation à l'amortissement relative aux activités de fabrication a été reclassée dans le coût des produits vendus. Voir la section ci-dessus, *Reclassements*. Le coût des stocks comptabilisé en charges et compris dans le coût des produits vendus a été de 1,545 milliards de dollars pour l'exercice terminé le 30 décembre 2009. Au cours de l'exercice terminé le 30 décembre 2009, la Société a comptabilisé des dépréciations des stocks de 13,2 millions de dollars (dans le coût des produits vendus) parce que la valeur nette de réalisation était inférieure au coût et il n'y a eu aucune reprise de dépréciations des stocks comptabilisées dans des exercices précédents.

Écarts d'acquisition et actifs incorporels

Au premier jour de l'exercice 2009, la Société a adopté le chapitre 3064, *Écarts d'acquisition et actifs incorporels*, du Manuel de l'ICCA, qui remplace le chapitre 3062, *Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*, et le chapitre 3450, *Frais de recherche et de développement*. La norme fournit des directives sur la comptabilisation des actifs incorporels en accord avec la définition d'un actif et les critères de comptabilisation d'un actif, en plus de préciser la notion de rattachement des charges aux produits, que les actifs aient été acquis séparément ou générés en interne. Cette norme s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2008.

La Société a étudié le nouveau chapitre et déterminé que son adoption n'avait aucune incidence sur ses états financiers à l'exception du fait que les frais de développement reportés sont présentés dans les actifs incorporels plutôt que dans les autres actifs. En conséquence, des frais de développement reportés de 26,9 millions de dollars au 30 décembre 2008 ont été reclassés des autres actifs aux actifs incorporels.

Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers

Le 20 janvier 2009, le Comité sur les problèmes nouveaux (CPN) a publié le CPN-173, *Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers*, qui exige que la juste valeur des instruments financiers, y compris les instruments financiers dérivés, tienne compte des risques de crédit des contreparties pour les actifs et du risque de crédit de la Société pour les passifs. Le CPN-173 doit être appliqué rétrospectivement sans retraitement des chiffres des exercices précédents à tous les actifs et les passifs financiers évalués à la juste valeur dans les états financiers intermédiaires et annuels des exercices clos à compter du 20 janvier 2009. L'application du CPN-173 a débuté pour la Société le premier jour de l'exercice 2009 et n'a pas eu d'incidence significative sur les résultats financiers de la Société.

Normes générales de présentation des états financiers

En juin 2007, l'ICCA a modifié le chapitre 1400, *Normes générales de présentation des états financiers*, qui s'applique aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2008, et exige que soit évaluée la capacité de la Société de poursuivre son exploitation et que des informations soient fournies à ce sujet. L'adoption du chapitre modifié n'a eu aucune incidence sur les états financiers de la Société.

Instruments financiers

En juin 2009, l'ICCA a modifié le chapitre 3862, *Instruments financiers – Informations à fournir*, qui s'applique aux états financiers annuels des exercices se terminant après le 30 septembre 2009. Ces modifications ont pour but d'améliorer les informations concernant les évaluations à la juste valeur des instruments financiers et les risques de liquidité. Elles se sont traduites par de meilleures informations sur les évaluations à la juste valeur des swaps de taux d'intérêt et des contrats de change. Le chapitre modifié, qui ne concerne que les informations à fournir, n'a pas eu d'incidence sur les résultats financiers de la Société.

Modifications comptables futures

Normes internationales d'information financière (IFRS)

Le 13 février 2008, le Conseil des normes comptables du Canada a confirmé la date de basculement des PCGR canadiens aux Normes internationales d'information financière. Les entreprises canadiennes ayant une obligation d'information du public doivent adopter les IFRS pour leurs états financiers intermédiaires et annuels des exercices s'ouvrant à compter du 1^{er} janvier 2011, une adoption anticipée étant permise. Sous réserve de l'approbation des autorités de réglementation des valeurs mobilières, la Société a opté pour une adoption anticipée des IFRS et elle publiera ses derniers états financiers établis selon les PCGR canadiens en 2010. À compter du premier jour de l'exercice 2011, les états financiers de la Société seront établis conformément aux IFRS, les chiffres comparatifs et le bilan d'ouverture étant retraités pour être conformes aux IFRS, et un rapprochement sera fait entre les PCGR canadiens et les IFRS, comme il est prévu en IFRS 1, *Première application des Normes internationales d'information financière*.

La Société a constitué une équipe responsable de l'ensemble du projet pour assurer la conversion de ses états financiers. Elle lui a confié le mandat de superviser le processus de transition, dont toutes les incidences sur l'information financière, les processus de l'entreprise, les contrôles internes et les systèmes d'information. Les auditeurs externes sont informés des choix de méthodes comptables faits par la Société et sont consultés à leur sujet. L'équipe responsable du projet rend compte régulièrement à la direction générale et au comité d'audit du conseil d'administration.

En préparation du passage aux IFRS, la Société a mis au point un plan de transition aux IFRS qui comporte cinq phases : 1) le diagnostic, 2) la conception et la planification, 3) l'élaboration des solutions, 4) la mise en application et 5) l'après-mise en application.

Phase 1 : Diagnostic

| | |
|------------|---|
| Actions | <p>Détermination des principales différences comptables</p> <p>Évaluation à savoir comment l'information financière actuelle de la Société sera touchée par les IFRS</p> <p>Fourniture des informations de base devant faciliter la structuration du projet de conversion aux IFRS</p> <p>Hiérarchisation des activités de conversion et formulation de recommandations</p> <p>Évaluation approfondie des incidences que l'adoption des IFRS est susceptible d'avoir sur les systèmes d'information et les processus de l'entreprise, y compris les contrôles internes sur l'information financière et les contrôles et procédures sur les informations à fournir</p> <p>Évaluation à haut niveau des efforts et des ressources éventuellement requis pour mettre en application les IFRS</p> <p>Achèvement du rapport de diagnostic et approbation en juillet 2008</p> |
| Calendrier | 2008 |
| Avancement | Terminé |

Phase 2 : Conception et planification

| | |
|------------|--|
| Actions | <p>Lancement du projet, gestion du projet, infrastructure et planification</p> <p>Formation de l'équipe responsable. Tenue de sessions de formation générale à l'intention des principaux dirigeants financiers jusqu'en novembre 2008</p> <p>Élaboration du plan de communication y compris l'établissement d'un protocole de communication pour l'équipe responsable. Mises à jour mensuelles des communications avec les principaux dirigeants financiers du siège social et des divisions. Mises à jour trimestrielles des communications à l'intention du comité de vérification du conseil d'administration</p> <p>Adaptation de l'échéancier de conversion à la structure du projet et affectation des ressources. Nomination du directeur des finances de la Société comme promoteur du projet devant travailler en collaboration avec le gestionnaire du projet, le personnel clé des divisions et les experts techniques indépendants</p> <p>Exercice de délimitation des principales différences comptables entre les IFRS et les PCGR canadiens; terminé en février 2009</p> |
| Calendrier | 2009 |
| Avancement | Terminé |

Phase 3 : Conception et élaboration des solutions

| | |
|------------|--|
| Actions | <p><u>Conception des solutions</u> Choix de solutions préliminaires concernant les méthodes comptables / identification des incidences sur les unités d'exploitation et des solutions / réévaluation des incidences sur l'entreprise, les TI et les processus pour tous les secteurs de l'entreprise / choix de l'approche de la mise en application Achèvement de l'analyse de la conception des solutions pour toutes les divisions de la Société Évaluation de l'incidence sur les processus sous-jacents compte tenu de la fréquence et de l'ampleur du changement comptable Consultation au besoin d'experts techniques indépendants sur les principales positions comptables à adopter</p> <p><u>Élaboration des solutions</u> Sélection de méthodes comptables et préparation de manuels sur les méthodes et les procédures comptables / identification des incidences sur les processus et les systèmes de l'entreprise / identification des solutions relatives aux incidences des IFRS / finalisation des plans de conversion</p> |
| Calendrier | Conception des solutions : 2009 Élaboration des solutions : 30 novembre 2010 |
| Avancement | Conception des solutions : terminé Élaboration des solutions : en cours |

Phase 4 : Mise en application

| | |
|------------|--|
| Actions | Approbation des méthodes comptables choisies et finalisation des manuels Modification des méthodes comptables Tests et corrections, y compris des exercices pratiques dans un environnement d'essai Modification des processus et des systèmes et exécution de la formation Communication de l'information en vertu des IFRS |
| Calendrier | 30 décembre 2010 |
| Avancement | Pas encore commencé |

Phase 5 : Après-mise en application

| | |
|------------|--|
| Actions | Passage à un modèle opérationnel durable Évaluation du plan de conversion |
| Calendrier | 30 juin 2011 |
| Avancement | Pas encore commencé |

La Société a analysé les normes IFRS et a fait les choix requis relativement à ces normes. Elle a relevé des différences entre certaines de ces normes et les méthodes comptables actuelles, et elle a résumé les plus importantes de ces différences dans le tableau ci-dessous :

| Normes | Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société | Constatations |
|---|--|--|
| <p>IAS 1 : <i>Présentation des états financiers</i></p> | <p>Les IFRS permettent que les charges comptabilisées en résultat soient analysées par nature ou par fonction. Si l'entité opte pour le classement par fonction, elle doit fournir des informations additionnelles sur la nature des charges, indiquant au moins les dotations aux amortissements et les avantages du personnel.</p> <p>En vertu des IFRS, dans l'état des flux de trésorerie, la Société dispose d'un choix pour la présentation des flux de trésorerie opérationnels. La méthode de présentation directe est encouragée, mais la méthode indirecte est acceptée.</p> <p>Les IFRS spécifient que le classement des actifs et des passifs peut être fait en fonction de la liquidité, tandis que les PCGR canadiens ne précisent pas de mode de présentation autre que court terme et long terme.</p> | <p>La Société a choisi de présenter les charges par fonction dans les états financiers.</p> <p>La Société a choisi de présenter les flux de trésorerie opérationnels dans l'état des flux de trésorerie selon la méthode indirecte.</p> <p>La Société a choisi de classer les actifs et les passifs selon le mode courant et non courant.</p> |
| <p>IAS 12 : <i>Impôts sur le résultat</i></p> | <p>Contrairement aux IFRS, selon les PCGR canadiens, on ne comptabilise pas d'actif ou de passif d'impôts futurs pour un écart temporaire résultant de la différence entre la conversion au taux de change historique et au taux de change actuel du coût des actifs et des passifs non monétaires des établissements étrangers intégrés.</p> <p>En vertu des IFRS, les passifs d'impôt exigible potentiels sont analysés individuellement et séparément du calcul de l'impôt sur le résultat, et le montant d'impôt présenté correspond à la meilleure estimation du montant que l'entité s'attend à devoir payer. En vertu des PCGR canadiens, le critère général de comptabilisation est «probable» ou «plus probable qu'improbable». Les passifs d'impôt exigible sont évalués au «montant que l'on s'attend à payer» aux administrations fiscales en utilisant une meilleure estimation unique.</p> | <p>La Société procède en ce moment à une évaluation de l'incidence de ces différences sur les états financiers.</p> <p>La méthode comptable actuellement appliquée par la Société en vertu des PCGR canadiens à l'égard des passifs d'impôt exigible potentiels est de les comptabiliser lorsque «probables», le passif d'impôt étant évalué en utilisant une meilleure estimation unique.</p> |

| Normes | Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société | Constatations |
|---|---|--|
| IAS 16 : <i>Immobilisations corporelles</i> | <p>Les principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) la possibilité d'évaluer les actifs à la juste valeur à chaque date de clôture</p> <p>b) la subdivision en composantes : les parties d'un actif ayant des durées d'utilité différentes doivent être amorties séparément. Cette exigence existe dans les PCGR canadiens mais on y accorde plus d'importance dans les IFRS.</p> | <p>Compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, aucune des différences entre les PCGR et les IFRS ne devrait avoir d'incidence significative sur les états financiers de la Société.</p> <p>La Société n'a pas choisi d'évaluer ses actifs à la juste valeur à chaque date de clôture. Les immobilisations corporelles n'ont pas à être subdivisées davantage.</p> |
| IAS 17 : <i>Contrats de location</i> | <p>La principale différence pertinente entre les IFRS et les PCGR canadiens est la suivante :</p> <p>La distinction à faire entre un contrat de location simple (où seul le loyer est comptabilisé en résultat net) et un contrat de location-financement (où le bien loué est comptabilisé comme un actif au bilan) se fonde sur des critères différents. Dans les IFRS, la distinction entre un contrat de location simple et un contrat de location-financement se fonde sur la substance du contrat de location, alors qu'elle se fonde sur la forme dans les PCGR canadiens.</p> | <p>La Société a fait une analyse approfondie de tous ses contrats de location significatifs en utilisant les critères de classement des IFRS et des PCGR canadiens. Compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, aucune différence relative aux contrats de location ne devrait avoir d'incidence significative sur les états financiers de la Société.</p> |
| IAS 19 : <i>Avantages du personnel</i> | <p><u>Options comptables pour les régimes à prestations définies</u></p> <p>Les options sont les suivantes en vertu des IFRS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Écarts actuariels portés directement en résultat net • Approche du «corridor» • Écarts actuariels directement au bilan, les variations étant comptabilisées en autres éléments du résultat étendu <p>Les options sont les suivantes en vertu des PCGR canadiens :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Écarts actuariels portés directement en résultat • Approche du «corridor» <p><u>Amortissement des coûts des services passés</u></p> <p>Les coûts des services passés sont amortis plus rapidement selon les IFRS, la portion acquise étant comptabilisée immédiatement.</p> | <p>La Société continue d'évaluer l'incidence de ces différences avec l'aide d'experts indépendants.</p> |

| Normes | Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société | Constatations |
|---|---|---|
| IAS 21 : <i>Effets des variations des cours des monnaies étrangères</i> | <p>Les IFRS et les PCGR canadiens sont essentiellement en convergence.</p> <p>La principale différence concerne le cours de change utilisé pour convertir les actifs non monétaires comptabilisés à la juste valeur.</p> <p>En vertu des IFRS, la monnaie fonctionnelle est la monnaie de l'environnement économique principal dans lequel l'entité exerce ses activités. En vertu des PCGR canadiens, l'entité n'est pas explicitement tenue de déterminer l'unité de mesure (monnaie fonctionnelle) dans laquelle elle évalue ses propres actifs, passifs, produits et charges, mais elle ne détermine que la monnaie fonctionnelle de ses établissements étrangers.</p> | Conformément à l'analyse qu'elle fait de la situation, et compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, la Société ne s'attend pas à ce qu'aucune des différences au niveau des PCGR concernant la conversion des monnaies étrangères ait une incidence significative sur les états financiers. |
| IAS 33 : <i>Résultat par action («RPA»)</i> | <p>Les principales différences entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>1) Contrairement aux PCGR canadiens, les IFRS ne permettent pas, dans le cas des contrats pouvant être réglés en actions ou en espèces, d'écarter la présomption que le contrat sera réglé en actions en se basant sur l'expérience passée.</p> <p>2) Contrairement aux PCGR canadiens, les IFRS n'exigent pas la présentation du résultat par action calculé pour le bénéfice ou la perte avant activités abandonnées et éléments exceptionnels.</p> <p>3) En vertu de l'IFRS, pour le calcul du RPA dilué, on détermine les actions ordinaires potentielles dilutives séparément pour chaque période présentée. En vertu des PCGR canadiens, le calcul du RPA dilué pour les périodes écoulées depuis le début de l'exercice se fonde sur la moyenne pondérée du nombre d'actions différentielles comprises dans chacune des différentes périodes intermédiaires constituant les périodes écoulées depuis le début de l'exercice.</p> | <p>Déterminations par différence :</p> <p>1) Compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, cette différence ne devrait pas avoir d'incidence significative sur les états financiers de la Société.</p> <p>2) Pas d'incidence significative pour la Société puisqu'elle n'a pas d'activités abandonnées ni d'éléments exceptionnels.</p> <p>3) La Société s'attend à ce que le RPA dilué par action soit différent mais, compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, elle ne prévoit pas que l'incidence sera significative.</p> |

| Normes | Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société | Constatations |
|---------------------------------------|--|---|
| IAS 36 : <i>Dépréciation d'actifs</i> | <p><u>Fonctionnement du test de dépréciation</u> En vertu des PCGR canadiens, le test de dépréciation des actifs à long terme est un processus en deux étapes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La valeur comptable de l'actif est comparée à la somme des flux de trésorerie non actualisés devant résulter de son utilisation et de sa sortie éventuelles. • Si la valeur comptable de l'actif est supérieure, elle est alors comparée à la juste valeur de l'actif. Une perte de valeur peut devoir être comptabilisée. <p>Dans les IFRS, le processus ne comporte qu'une seule étape : la valeur comptable de l'actif est comparée directement à la valeur recouvrable.</p> <p><u>Affectation des actifs aux unités génératrices de trésorerie</u> En vertu des IFRS, les tests de dépréciation des actifs sont faits au niveau de l'unité génératrice de trésorerie («UGT») indépendante.</p> <p>En vertu des PCGR canadiens, l'unité est définie comme générant à la fois des entrées et des sorties de trésorerie indépendantes.</p> | <p><u>Fonctionnement du test de dépréciation</u> La Société a analysé cette différence pour ses tests de dépréciation et elle a conclu que, compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, elle ne devrait pas avoir d'incidence significative à la date de transaction sur les états financiers.</p> <p><u>Affectation des actifs aux unités génératrices de trésorerie</u> La Société a recensé ses unités génératrices de trésorerie. Elle fera des tests de dépréciation du goodwill au niveau de l'UGT. Compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, cette différence ne devrait pas avoir d'incidence significative sur les états financiers.</p> |

| Normes | Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société | Constatations |
|---|---|--|
| IAS 37 : <i>Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels</i> | <p>En vertu des IFRS, les provisions mettant en cause une population nombreuse d'éléments doivent être évaluées selon la méthode de la valeur attendue.</p> <p>En vertu des IFRS, lorsque les résultats possibles sont équiprobables dans un intervalle continu, on retient le milieu de l'intervalle. Dans les PCGR canadiens, on utilise la valeur la plus faible de l'intervalle.</p> <p>La notion d'obligation implicite n'existe pas dans les PCGR canadiens.</p> <p>Le seuil de comptabilisation d'une provision est plus bas en vertu des IFRS qu'en vertu des PCGR canadiens.</p> <p>En vertu des IFRS, la valeur temps de l'argent doit être prise en considération lorsqu'elle est significative.</p> <p>En vertu des IFRS, les actifs éventuels sont comptabilisés lorsqu'ils sont quasiment certains. En vertu des PCGR canadiens, les gains éventuels ne sont pas comptabilisés.</p> <p>En vertu des IFRS, les demandes reconventionnelles/remboursements doivent être présentés séparément à l'actif, lorsqu'ils sont quasiment certains.</p> | <p>La Société a étudié ces différences et, compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, a déterminé qu'aucune ne devrait avoir d'incidence significative sur les états financiers.</p> |

| Normes | Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société | Constatations |
|--|--|--|
| IAS 39 : <i>Instruments financiers</i> | <p>En vertu des PCGR canadiens, lorsque les conditions essentielles d'une relation de couverture sont les mêmes, la méthode abrégée est permise. En vertu des IFRS, la méthode abrégée n'est pas permise.</p> <p>En vertu des PCGR canadiens, il n'y a pas lieu de tenir compte du risque de crédit de contrepartie dans l'évaluation de l'efficacité d'une couverture. Il faut le faire en vertu des IFRS.</p> <p>Dans le cas de certains dérivés incorporés, les dispositions transitoires des PCGR canadiens renferment des dispositions de droits acquis qui permettent un choix quant au moment de l'adoption. On ne trouve pas de telles dispositions dans les IFRS, ce qui peut entraîner une comptabilisation de dérivés incorporés qui n'était pas exigée en vertu des PCGR canadiens.</p> <p>En vertu des IFRS, des dérivés multiples dans un même instrument sont comptabilisés comme un dérivé hybride unique, à moins qu'ils ne concernent des risques différents et qu'ils soient facilement séparables et indépendants l'un de l'autre, auquel cas ils sont traités comme des dérivés séparés. En vertu des PCGR canadiens, les dérivés incorporés multiples dans un même instrument doivent être comptabilisés globalement comme un dérivé hybride unique.</p> | <p>Considérant le choix de méthodes comptables de la Société en vertu des PCGR canadiens, cette différence ne s'applique pas.</p> <p>Considérant le choix de méthodes comptables de la Société en vertu des PCGR canadiens, cette différence ne s'applique pas.</p> <p>La Société continue d'évaluer l'incidence des différences liées aux dérivés incorporés.</p> |

| Normes | Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société | Constatations |
|---|--|--|
| IFRS 2 : Paiement fondé sur des actions | <p><u>Paiements fondés sur des actions pour lesquelles les droits sont acquis progressivement</u></p> <p>En vertu des IFRS, lorsqu'une entité fait un paiement fondé sur des actions pour lesquelles les droits sont acquis progressivement, chaque tranche d'attribution doit être considérée comme une attribution distincte.</p> <p>Les PCGR canadiens offrent la possibilité de considérer les instruments de capitaux propres comme formant un groupe et d'en déterminer la juste valeur en utilisant la durée moyenne des instruments, dans la mesure où la rémunération est alors comptabilisée linéairement.</p> <p>Selon le régime d'options d'achat d'actions de la Société, les droits relatifs aux options sont acquis progressivement à raison de 25 % par année à compter du jour suivant la fin de la première année. L'option offerte par les PCGR canadiens est celle qui a été retenue en comptabilité, c'est-à-dire que chaque tranche du régime n'est pas traitée séparément. Cela crée une différence avec les PCGR canadiens actuels.</p> <p><u>Estimation des options sur actions annulées par renonciation</u></p> <p>En vertu des IFRS, une estimation des renonciations doit être prise en compte dans le calcul de la charge de rémunération périodique. Les coûts de rémunération doivent être comptabilisés en fonction de la meilleure estimation du nombre d'instruments pour lesquels les droits doivent être acquis, estimation qui doit être révisée si des informations ultérieures indiquent que les renonciations réelles différeront des estimations initiales. L'objectif est qu'à la fin de la période d'acquisition des droits, la charge cumulée au compte de résultat corresponde au nombre d'instruments de capitaux propres pour lesquels les droits sont effectivement acquis multiplié par leur juste valeur.</p> <p>Les PCGR canadiens offrent un choix pour ce qui est de la comptabilisation des renonciations. Comme dans les IFRS, la charge</p> | <p><u>Paiements fondés sur des actions pour lesquelles les droits sont acquis progressivement</u></p> <p>La charge de rémunération sera prise en compte sur la durée attendue de chaque tranche pour laquelle les droits sont acquis. La Société ne s'attend pas à ce que le montant comptabilisé diffère sensiblement compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant.</p> <p><u>Estimation des options sur actions annulées par renonciation</u></p> <p>La Société devra modifier le calcul pour prendre en considération une estimation des renonciations futures. On ne prévoit pas que l'incidence sera significative pour les options passées compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant.</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | <p>de rémunération peut être comptabilisée en fonction de la meilleure estimation du nombre d'instruments pour lesquels les droits doivent être acquis, estimation qui doit être révisée si des informations ultérieures indiquent que les renonciations réelles différeront des estimations initiales. Contrairement aux IFRS, la charge de rémunération peut être comptabilisée en supposant que tous les instruments attribués qui ne sont soumis qu'à une condition de service verront leurs droits acquis, ce qui a pour effet que les renonciations réelles ne sont comptabilisées qu'au moment où elles se réalisent.</p> <p>La Société a comme politique comptable en vertu des PCGR canadiens de comptabiliser l'incidence des renonciations réelles uniquement au moment où elles surviennent, ce qui crée une différence avec les IFRS.</p> | |
|--|--|--|

| Normes | Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société | Constatations |
|---|--|---|
| IFRS 3 : <i>Regroupements d'entreprises</i> | <p><u>Contreparties conditionnelles</u></p> <p>Comptabilisation initiale En vertu des PCGR canadiens, une contrepartie conditionnelle est comptabilisée à la date d'acquisition lorsque le montant peut faire l'objet d'une estimation raisonnable et que le résultat peut être déterminé hors de tout doute raisonnable. Autrement, la contrepartie conditionnelle est comptabilisée au moment où la condition est dénouée.</p> <p>En vertu des IFRS, toutes les contreparties conditionnelles doivent être comptabilisées à la date d'acquisition, sans égard au fait qu'elles puissent faire l'objet d'une estimation raisonnable ou que le résultat puisse être déterminé hors de tout doute raisonnable.</p> <p>Comptabilisation ultérieure En vertu des PCGR canadiens, lorsque le montant de la contrepartie conditionnelle fait l'objet de révisions, la juste valeur actuelle de la contrepartie versée ou pouvant l'être doit être comptabilisée comme un coût additionnel de l'achat lorsque la condition est dénouée et que la contrepartie additionnelle est versée ou peut l'être.</p> <p>En vertu des IFRS, lorsque la contrepartie conditionnelle est a) classée comme un passif et b) ne s'inscrit pas dans le champ d'IAS 39, les variations de la juste valeur sont comptabilisées en résultat net.</p> | <p><u>Contreparties conditionnelles</u></p> <p>Comptabilisation initiale Cette différence ne s'applique pas à la Société car toutes les contreparties conditionnelles sont comptabilisées étant donné que les critères connexes pour la comptabilisation en vertu des PCGR canadiens ont été remplis.</p> <p>Comptabilisation ultérieure Cette différence s'applique à la Société de manière prospective. Désormais, les contreparties conditionnelles seront réévaluées chaque année. Toute variation de la juste valeur sera comptabilisée en résultat net.</p> |

La Société a également fait des choix concernant certaines exceptions à l'application rétroactive au moment de la transition prévue par IFRS 1. Dans un premier temps, toutes les exceptions permises par IFRS 1 ont été étudiées pour déterminer lesquelles étaient pertinentes pour la Société. Dans un deuxième temps, les exceptions jugées pertinentes ont été analysées pour déterminer si la Société allait s'en prévaloir ou non. Les enjeux comptables importants sont énoncés dans le tableau qui suit.

| Exceptions | Constatations et conclusions |
|---|---|
| Exception pour les regroupements d'entreprises | <p>IFRS 1 permet à la Société de choisir de ne pas appliquer IFRS 3 <i>Regroupements d'entreprises</i> aux regroupements d'entreprises passés (regroupements survenus avant la date de transition aux IFRS).</p> <p>Considérant l'historique d'acquisitions de la Société, sa position actuelle est de ne pas appliquer IFRS 3 aux regroupements d'entreprises antérieurs à la date de transition. La complexité de l'application d'IFRS 3 aux acquisitions passées et l'effort qu'elle exigerait annulent l'avantage qui pourrait en résulter.</p> |
| Juste valeur ou réévaluation comme coût présumé | <p>En vertu d'IFRS 1, une entité peut choisir d'évaluer un élément d'immobilisation corporelle dans son bilan d'ouverture à la juste valeur et d'utiliser cette juste valeur comme valeur comptable à cette date. Ce choix peut aussi être fait à l'égard des actifs incorporels mais seulement pour les actifs qui ont un marché actif.</p> <p>La Société ne se prévaudra pas de cette exception offerte par IFRS 1 à la date de transition. La Société adoptera les valeurs comptables en vertu des PCGR canadiens comme coût présumé pour tous les éléments d'immobilisations corporelles à la date de transition plutôt que de procéder à leur évaluation comme le permet IFRS 1.</p> |
| Avantages du personnel | <p>En vertu d'IFRS 1, la Société peut choisir de comptabiliser tous les écarts actuariels cumulés à la date de transition aux IFRS même si elle utilise l'approche du corridor pour les écarts actuariels futurs.</p> <p>Au 30 décembre 2009, le montant net non amorti des pertes actuarielles reportées était de 16,1 M\$. La direction propose de se prévaloir du choix, ce qui réduira les résultats non distribués d'ouverture et augmentera le passif de retraite de 16,1 M\$.</p> |
| Écarts de conversion cumulés | <p>En vertu d'IFRS 1, la Société peut choisir de comptabiliser tous les écarts de conversion résultant de la conversion des états financiers des entités à l'étranger en résultats cumulés à la date du bilan d'ouverture en IFRS (c'est-à-dire de ramener à zéro les montants figurant à titre d'écarts de conversion dans les capitaux propres en vertu des PCGR canadiens). Si la Société choisit de se prévaloir de cette exception, le gain ou la perte sur la sortie ultérieure de l'entité à l'étranger ne sera ajusté que pour tenir compte des écarts de conversion cumulés apparaissant après la date du bilan d'ouverture en IFRS.</p> <p>En prenant en considération la nature de ce choix et en supposant qu'elle peut en calculer raisonnablement l'incidence, la Société propose de ne pas se prévaloir de cette exception et de conserver l'écart de conversion cumulé à son bilan.</p> |

Regroupements d'entreprises

En janvier 2009, l'ICCA a publié le chapitre 1582, *Regroupements d'entreprises*, qui remplacera le chapitre 1581, *Regroupements d'entreprises*, et fournira des directives équivalentes à IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*. Le nouveau chapitre élargit la définition d'une entreprise acquise et élabore de nouvelles lignes directrices importantes sur l'évaluation de la contrepartie donnée et la comptabilisation et l'évaluation des actifs acquis et des passifs repris dans un regroupement d'entreprises. Le nouveau chapitre exige que tous les regroupements d'entreprises soient évalués à la pleine juste valeur de l'entité acquise à la date d'acquisition même si le regroupement d'entreprises est réalisé par étapes, ou si l'acquéreur détient moins de 100 % des capitaux propres de l'entreprise acquise à la date d'acquisition.

Les variations ultérieures de la juste valeur d'une contrepartie conditionnelle classée comme un passif seront comptabilisées en résultat net et non comme un ajustement du coût d'acquisition. Les frais de restructuration et autres coûts directs associés à un regroupement d'entreprises ne sont plus considérés comme entrant dans la répartition du coût d'acquisition. Ces coûts sont plutôt passés en charges au moment où ils sont engagés, à moins qu'il ne s'agisse de coûts associés à l'émission de titres d'emprunt ou de titres de capitaux propres. Le chapitre s'applique de manière prospective aux regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition se situe à l'ouverture ou après l'ouverture de la première période annuelle de présentation de l'information financière s'ouvrant à compter du 1^{er} janvier 2011. L'adoption anticipée est permise à compter de l'ouverture d'un exercice. Le nouveau chapitre n'aura d'incidence sur les états financiers de la Société que pour les acquisitions futures qui seront faites dans des périodes ultérieures à la date d'adoption du chapitre. La Société étudie en ce moment la question de savoir si elle adoptera ou non par anticipation le chapitre 1582.

Risques et incertitudes du marché

Conjoncture économique générale

La conjoncture économique qui s'était détériorée au cours de 2008 a continué d'empirer en 2009 et ne montre que de faibles signes de reprise. En 2010, les récentes projections économiques des différents gouvernements et autres organismes prévoient une reprise lente; au cours de 2010, la Société ne devrait pas s'attendre à une amélioration spectaculaire de l'économie et aux répercussions escomptées sur les habitudes d'achat des consommateurs. Bien que Dorel ne soit pas à l'abri de cette conjoncture, la nature même de la grande majorité des produits de la Société, et les clients à qui Dorel vend ses produits, protègent la Société jusqu'à un certain point. Au cours des 48 années d'existence de Dorel, la Société a connu plusieurs ralentissements économiques et ses produits se sont avérés être ceux que les consommateurs ont continué à acheter. Ce phénomène s'est confirmé de nouveau en 2009; compte tenu de la conjoncture économique, les résultats affichés par la Société sont excellents.

À la division Produits de puériculture, la Société croit que la demande pour ses produits demeure stable parce que la sécurité des enfants constitue une priorité de tous les instants et que les parents y veillent, peu importent les conditions économiques. À la division Mobilier de maison, Dorel mise exclusivement sur des articles qui représentent une bonne valeur pour le prix et vend la plupart de ses produits par l'entremise du réseau des grands détaillants. Durant les périodes économiques difficiles, lorsqu'ils magasinent les meubles, les consommateurs sont susceptibles de moins dépenser et ont tendance à éviter les magasins de meubles et à plutôt se rendre chez les grands détaillants à la recherche d'articles à prix raisonnable. À la division Produits récréatifs, la plus récente unité d'exploitation de la Société, la direction croit que l'évolution récente des préoccupations des consommateurs à l'égard de la santé et de l'environnement contribuera également à protéger cette division contre la possibilité d'une baisse généralisée des dépenses de consommation. De plus, Dorel offre un grand nombre d'articles dans la catégorie des produits représentant une bonne valeur pour le prix sur les tablettes des grands détaillants. Cela signifie que si un consommateur décidait de restreindre le montant qu'il compte dépenser pour un produit récréatif particulier, Dorel dispose de solutions de rechange aux articles à prix plus élevé.

Coût des produits et approvisionnement

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.

Après avoir connu des niveaux relativement bas au cours de la première moitié de 2009, les prix des matières premières ont commencé à augmenter dans la deuxième moitié de l'exercice. Quoique les prix des résines aient augmenté durant la deuxième moitié de 2009 en Amérique du Nord, ils se situent

toujours sous les niveaux record de 2008. Les prix des panneaux d'aggloméré en Amérique du Nord ont fléchi d'environ 10 % en 2009.

Dorel est l'un des 30 plus grands importateurs d'Amérique du Nord au chapitre du volume par conteneurs en provenance de l'Extrême-Orient. Les frais de transport par conteneurs ont été plus bas en 2009 qu'en 2008 en raison d'un important surplus de porte-conteneurs. Les frais de transport par conteneurs ont commencé à augmenter au quatrième trimestre de 2009 et les tarifs devraient continuer à augmenter en 2010 étant donné que tous les principaux navires de ligne ont considérablement réduit leur capacité par la mise au repos des navires excédentaires.

Les fournisseurs de composants et de produits finis de la Société ont été confrontés à une hausse des prix au cours de la deuxième moitié de 2009, lesquels prix sont toutefois demeurés sous les niveaux records de 2008. La devise chinoise (RMB) de même que les coûts de main-d'œuvre en Chine sont restés stables au cours de l'exercice.

Dorel compte sur ses fournisseurs de produits finis et de matières premières et s'est toujours fait une fierté de développer des relations à long terme fructueuses, en Amérique du Nord comme à l'étranger. La récession économique en 2009 n'a pas eu d'incidences défavorables majeures sur le noyau des fournisseurs de Dorel et la Société continue à travailler activement avec ses fournisseurs pour qu'il n'y ait pas d'interruption du flux des produits. Si des fournisseurs importants de la Société se retrouvaient dans l'incapacité d'approvisionner Dorel, cette situation pourrait entraîner des répercussions négatives sur la Société dans l'avenir.

Fluctuations des 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. Le risque de change intervient à deux niveaux, soit dans le cadre des activités d'exploitation et lors de la conversion vers la monnaie de présentation, aux fins de publication de l'information financière. Le risque de change lié aux activités d'exploitation intervient lorsqu'une unité d'exploitation donnée engage des coûts ou génère des revenus libellés dans une devise autre que sa monnaie fonctionnelle. Les unités d'exploitation de la Société les plus exposées au risque de change lié aux activités d'exploitation sont celles qui exercent leurs activités dans la zone euro, le Royaume-Uni, le Canada, le Brésil et l'Australie. Le risque de change lié à la conversion intervient lors de la conversion en dollars américains, aux fins de publication de l'information financière, des résultats d'une unité d'exploitation dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar américain. Comme les activités européennes, brésiliennes et australiennes de Dorel sont les seules filiales importantes à ne pas utiliser le dollar américain comme monnaie fonctionnelle, le risque de change lié à la conversion se limite à ces établissements. Les deux principales monnaies fonctionnelles en Europe sont l'euro et la livre sterling.

Les activités européennes, australiennes et brésiliennes de Dorel subissent l'incidence négative de l'appréciation du dollar américain étant donné qu'une partie de leurs achats s'effectue en dollars américains, tandis que leurs revenus n'en comprennent pas. Les activités d'exploitation canadiennes de la division Mobilier de maison tirent habituellement avantage du raffermissement du dollar américain étant donné qu'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 en partie atténuée par les activités de Dorel Distribution Canada dans le secteur des produits de puériculture, qui importe des produits libellés en dollars américains qui sont vendus à des clients canadiens. Par conséquent, au cours des dernières années, l'affaiblissement du dollar américain par rapport à l'euro, la livre sterling et le dollar canadien n'a pas d'incidence globale majeure d'un exercice à l'autre, étant donné que les effets se contrebalancent. Toutefois, les effets compensatoires se produisent dans différentes unités d'exploitation, ce qui signifie que la division Produits de puériculture subit l'incidence négative de l'appréciation du dollar américain tandis que l'impact positif profite à la division Mobilier de maison. L'impact sur la division Produits récréatifs est neutre de façon générale, alors que les activités européennes contrebalancent les activités canadiennes.

Lorsqu'elle y trouve son avantage, la Société a recours aux options, contrats à terme standardisés ou de gré à gré pour se protéger des fluctuations de devises défavorables. De plus amples renseignements concernant la stratégie de couverture de la Société et les répercussions durant l'exercice sont présentés à la note 14 des états financiers consolidés de fin d'exercice de la Société. 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 incidences sur les bénéfices futurs.

Concentration des ventes

Pour l'exercice terminé le 30 décembre 2009, les ventes réalisées auprès d'un des clients de Dorel ont représenté plus de 10 % du chiffre d'affaires de la Société, soit 31,4 % des ventes totales de Dorel. En 2008, ce client avait représenté 30,4 % du chiffre d'affaires. 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 lié à la clientèle et risque de crédit

Dorel réalise la majeure partie de ses ventes auprès des grandes chaînes de magasins de détail d'Amérique du Nord et d'Europe. Le reste des ventes de Dorel sont pour la plupart effectuées auprès des magasins spécialisés dans les produits pour enfants en Europe et des détaillants indépendants de bicyclettes des États-Unis et d'Europe. Afin de minimiser le risque de crédit, la Société effectue sur une base continue des analyses de solvabilité et conserve une assurance-crédit pour certains comptes. S'il advenait que certains de ces importants détaillants cessent leurs activités, les répercussions à court terme pourraient être importantes sur les résultats d'exploitation consolidés de la Société. À long terme, la Société croit que si certains détaillants devaient disparaître, les consommateurs iraient magasiner chez leurs concurrents sur les tablettes desquels on retrouve aussi généralement les produits de Dorel.

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 à l'égard de ses 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.

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'interprétation et l'application de ces réglementations fiscales. Le taux peut également subir l'incidence de l'application de traités fiscaux conclus entre différents pays. Des changements imprévus à ces interprétations et applications des réglementations fiscales actuelles de ces territoires, ou aux taux d'imposition ou encore à ces traités fiscaux, pourraient avoir des répercussions sur le taux d'imposition effectif de la Société dans l'avenir.

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 articles 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.

Environnement réglementaire

La Société exerce ses activités dans certains secteurs qui sont fortement réglementés et doit par conséquent respecter les exigences imposées par divers organismes de réglementation. Au cours des dernières années, des préoccupations croissantes à l'égard de la sécurité des produits ont eu pour conséquences d'alourdir les réglementations imposées à la Société, de même qu'à tous ses concurrents œuvrant dans les mêmes secteurs d'activités. Dorel a de tout temps exercé ses activités dans cet environnement et a toujours consacré des ressources considérables afin de faire face à ces obligations et, par conséquent, est bien positionnée pour satisfaire à ces exigences réglementaires. Néanmoins, toute réglementation future qui engendrerait des coûts supplémentaires pourrait avoir un impact sur la Société dans l'avenir.

Liquidités et accès aux fonds propres

Dorel a besoin d'un accès continu aux marchés des capitaux pour soutenir ses activités. Une partie de la stratégie à long terme de la Société consiste à croître par le biais d'acquisitions d'entreprises complémentaires qu'elle croit susceptibles d'augmenter la valeur de la Société pour ses actionnaires. Afin de combler ses besoins financiers, la Société compte sur les emprunts à long et à court terme et sur les flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation. Le récent resserrement considérable des marchés du crédit à l'échelle mondiale a fait en sorte que les nouveaux prêts, même pour les entreprises ayant une bonne réputation de solvabilité, sont devenus extrêmement difficiles ou coûteux à obtenir. Toutefois, les relations qu'entretient la Société avec les banques sont solides et ses facilités de crédit sont garanties jusqu'en 2010. Tout obstacle à la capacité de la Société d'accéder aux marchés des capitaux, notamment des fluctuations importantes des taux d'intérêt sur le marché, de la conjoncture économique générale ou de la perception sur les marchés des capitaux à l'égard de la situation ou des perspectives financières de la Société, pourrait avoir des répercussions négatives importantes sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

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 et les taux d'actualisation théoriques et du coût moyen pondéré du capital. 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. Advenant que les conditions actuelles du marché affectent de manière défavorable les attentes de la Société à l'égard des résultats futurs, une perte de valeur sans effet sur la trésorerie pourrait devoir être constatée à un certain moment dans l'avenir. En outre, dans la conjoncture actuelle du marché, certaines des autres hypothèses pourraient subir les contrecoups de facteurs indépendants de la volonté de la Société. Par exemple, des hypothèses de risque plus prudentes pourraient avoir une incidence importante sur ces évaluations et nécessiter un rajustement à la baisse de la valeur de ces actifs incorporels dans l'avenir.

Autres renseignements

La désignation, le nombre et le montant de chaque catégorie et série d'actions en circulation de la Société au 5 mars 2010 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) \$ |
| 4 229 510 | 1 792 \$ | 28 694 802 | 172 753 \$ | 174 545 \$ |

Les informations relatives aux options d'achat d'actions et unités d'actions à achat différé en circulation sont présentées à la note 16 des états financiers consolidés. 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.

Contrôles et procédures de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière

Contrôles et procédures de communication de l'information

Le Règlement 52-109, « Attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs », publié par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières exige que les chefs de la direction et chefs des finances attestent qu'il leur incombe d'établir et de maintenir des contrôles et procédures de communication de l'information pour la Société, que les contrôles et procédures de communication de l'information ont été conçus de manière adéquate pour fournir l'assurance raisonnable que l'information importante relative à la Société leur est communiquée, qu'ils ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société, et que leurs conclusions concernant l'efficacité de ces contrôles et procédures de communication de l'information à la clôture de la période visée par les documents annuels ont été communiquées par la Société.

Sous la supervision et avec le concours de la direction, y compris le président et chef de la direction et le vice-président directeur, chef de la direction des finances et secrétaire, nous avons évalué la conception des procédures et contrôles de communication de l'information de la Société au 30 décembre 2009 et avons conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces pour assurer que l'information devant être présentée par la Société dans ses documents déposés en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits pour l'exercice ayant pris fin.

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

Le Règlement 52-109 exige également que les chefs de la direction et les chefs des finances attestent qu'il leur incombe d'établir et de maintenir des contrôles internes à l'égard de l'information financière pour la Société, que ces contrôles internes ont été conçus de manière adéquate pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, et que la Société a présenté toute modification apportée à ses contrôles internes au cours de sa plus récente période intermédiaire qui a eu, ou est raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence importante sur son contrôle interne à l'égard de l'information financière.

Au cours de l'exercice 2009, la direction a évalué les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société afin de s'assurer qu'ils ont été conçus de manière adéquate pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été dressés

conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada. Afin d'évaluer l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière, la direction s'est servie du cadre de travail reconnu et approprié intitulé *Internal Control-Integrated Framework*, élaboré par le *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (« COSO »).

Sous la supervision et avec le concours de la direction, y compris le président et chef de la direction et le vice-président directeur, chef de la direction des finances et secrétaire, nous avons évalué les contrôles internes à l'égard de l'information financière au 30 décembre 2009 et avons conclu que ces contrôles internes étaient efficaces pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada.

Mise en garde concernant l'information prospective

Certaines déclarations contenues dans la présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation peuvent constituer des déclarations prospectives au sens des lois canadiennes applicables en matière de valeurs mobilières. La Société n'assume aucune obligation de mettre à jour ou de réviser toute déclaration prospective, que ce soit à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autrement, à moins que les lois canadiennes applicables en matière de valeurs mobilières ne l'y obligent. Du fait même de leur nature, les déclarations prospectives sont assujetties à des risques et incertitudes et sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des attentes de la Société exprimées ou sous-entendues dans ces déclarations prospectives et que les objectifs, plans, priorités stratégiques et perspectives d'affaires pourraient ne pas être réalisés. Par conséquent, la Société ne peut garantir la réalisation des déclarations prospectives. Les déclarations prospectives sont présentées dans cette analyse en vue de donner de l'information sur les attentes et les plans actuels de la direction et de permettre aux investisseurs et à d'autres parties de mieux comprendre le contexte dans lequel la Société exerce ses activités. Toutefois, les lecteurs sont mis en garde du fait que ces déclarations peuvent ne pas convenir à d'autres fins.

Les déclarations prospectives contenues dans la présente analyse sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses que la Société jugeait raisonnables au moment où elles ont été établies. Nous vous invitons à consulter, plus particulièrement, la section de la présente analyse intitulée « Risques et incertitudes du marché » pour obtenir de plus amples renseignements sur certaines hypothèses formulées par la Société dans la préparation des déclarations prospectives.

Les facteurs susceptibles de faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des attentes de la Société exprimées ou sous-entendues dans les déclarations prospectives comprennent notamment la conjoncture économique générale, les changements aux coûts des produits et au canal d'approvisionnement, les fluctuations des devises, le risque lié à la clientèle et le risque de crédit, y compris la concentration des ventes auprès d'un nombre restreint de clients, les coûts associés à la responsabilité civile produits, les changements aux réglementations fiscales ou encore l'interprétation ou l'application de ces réglementations, la capacité continue de concevoir des produits et de soutenir les marques de commerce, les changements à l'environnement réglementaire, l'accès continu aux fonds propres et les coûts des emprunts connexes, les changements aux hypothèses sur lesquelles se fondent l'évaluation de l'écart d'acquisition et des autres actifs incorporels et en ce qui a trait à la déclaration de dividende par le conseil d'administration, rien ne peut garantir que la politique de dividende de Les Industries Dorel Inc. sera maintenue. Ces éléments et d'autres facteurs de risque qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des attentes exprimées ou sous-entendues dans les déclarations prospectives sont décrits dans la présente analyse et, en particulier, à la section intitulée « Risques et incertitudes du marché ».

La Société met en garde le lecteur que la liste des facteurs de risque qui précèdent n'est pas exhaustive. D'autres risques et incertitudes non connus de la Société, ou qu'elle juge négligeables pour l'instant,

pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

À moins d'indication contraire, les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet potentiel d'éléments non récurrents ou d'autres éléments exceptionnels, ni de cessions, fusions, acquisitions, autres regroupements d'entreprises ou autres transactions qui pourraient être annoncées ou survenir après la date des présentes. L'incidence financière de ces transactions ou éléments non récurrents ou d'autres éléments exceptionnels peut s'avérer complexe et dépend nécessairement des faits particuliers de chacun d'eux. La Société ne peut donc pas décrire de manière significative l'incidence prévue ou la présenter de la même manière que les risques connus touchant ses activités.