



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 2010 et 2009 (« 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'indications contraires, et ont été établies conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR ») en utilisant le dollar américain comme monnaie de présentation. Certaines mesures financières non conformes aux PCGR incluses dans l'analyse n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR et, en conséquence, il est possible qu'elles soient difficilement comparables à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Les rapprochements de ces mesures financières non conformes aux PCGR avec les mesures financières les plus directement comparables calculées conformément au PCGR sont présentés dans l'analyse. L'analyse est datée du 10 mars 2011.

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. Fondée en 1962, la Société exploite des activités dans dix-neuf pays, réalise des ventes à l'échelle mondiale et emploie environ 4 700 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. Elle exploite trois divisions distinctes, soit Produits de puériculture, Produits récréatifs et Mobilier de maison. La croissance de la Société au fil des ans découle aussi bien de l'augmentation des ventes générées par les activités 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, ainsi qu'un distributeur nord-américain de meubles. La Société commercialise un vaste assortiment de produits d'ameublement dont certains sont fabriqués en Amérique du Nord et d'autres importés. Le développement de nouveaux produits, l'innovation et les stratégies de marques permettent à la Société de concurrencer avec succès dans les trois secteurs où elle oeuvre. À la division Produits de puériculture, les produits de Dorel qui arborent des marques reconnues comme Quinny, Maxi-Cosi, Safety 1st, Bébé Confort et HOPPOP 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 Iron Horse, ainsi que SUGOI Apparel, ont fait de Dorel un important joueur sur le marché des bicyclettes.

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

récioproques 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 commercialisent et 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.

Dans le cas de la division Produits récréatifs, les commandites d'événements et d'équipes constituent également un outil de marketing important. À titre d'exemple en 2010, la Société a annoncé qu'à compter du 1^{er} janvier 2011, elle deviendrait co-commanditaire de l'équipe professionnelle de cyclisme Liquigas. Le nom de l'équipe nouvellement rebaptisée Liquigas-Cannondale figurera bien en vue sur les maillots de l'équipe et le logo de Cannondale bénéficiera d'une meilleure visibilité sur les véhicules de l'équipe Liquigas-Cannondale et sur son site Web, de même que sur les vêtements des membres de l'équipe. Cela permet une intégration commerciale importante entre Cannondale et l'équipe dans le but de présenter les cyclistes et les victoires de l'équipe tout en tirant profit des intérêts des consommateurs dans le cyclisme professionnel.

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 250 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 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'emphase 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 quatre dernières années, Dorel a consacré en moyenne plus de 30 millions de dollars par an au 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, des meubles 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 à travers le monde. En 2010, la division Produits de puériculture a représenté 45 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Le siège social des activités américaines du Groupe Juvenile 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 Californie. À l'exception des sièges d'auto, la plupart des produits sont conçus, mis au point et développés aux installations de Foxboro. Le développement des sièges d'auto est centralisé au nouveau centre à la fine pointe de la technologie Dorel Technical Center for Child Safety situé à Colombus. 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 les plus importantes sont les marques très réputées Disney et 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 vente. En raison de la conception novatrice de nos produits, nos clients s'intéressent également aux articles des gammes de prix plus élevés, alors qu'ils essaient de concurrencer les boutiques plus petites. 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 principalement 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 également lancé les 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. Dorel est également l'actionnaire majoritaire de Dorel Brésil. Les activités au Brésil ont pris leur envol en 2010 alors que Dorel Brésil a commencé à fabriquer des sièges d'auto localement et à importer d'autres produits de puériculture. Dorel Asie vend des 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.

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, 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, le réseau des concessionnaires indépendants de

bicyclettes (« CIB ») et les chaînes de magasins d'articles de sport. En 2010, la division Produits récréatifs a représenté 33 % du chiffre d'affaires de Dorel.

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 \$. Cela est comparable au réseau des grands détaillants où le prix de détail moyen 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 et à Vancouver, en Colombie-Britannique. 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 Bâle, 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. Toutefois, 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 sport et de produits connexes sont réalisées par le Apparel Footwear Group (« AFG ») grâce au réseau des CIB, différentes chaînes de magasins d'articles de sport et des magasins spécialisés en course. La marque principale d'AFG est SUGOI et ses principaux concurrents sont Nike, Pearl Izumi et Adidas, notamment, ainsi que certaines marques de bicyclettes.

Division 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. En 2010, cette division représentait 22 % du chiffre d'affaires de Dorel.

La division Mobilier de maison de Dorel se compose 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. 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. D'importantes installations de distributions sont également situées en Californie, en Géorgie et au Québec.

Bien que les ventes aient augmenté dans l'industrie du meuble en 2010 pour la première fois depuis 2007, les ventes de mobilier de maison de Dorel ont poursuivi leur croissance pour une quatrième année consécutive en prenant une avance considérable sur le marché. 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, DHP, 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.

Événements importants survenus en 2010

Le 30 mars 2010, la Société a annoncé son intention de présenter une offre publique de rachat dans le cours normal de ses activités (« l'offre de 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.

Dans ce cadre, elle a le droit de racheter aux fins d'annulation jusqu'à 700 000 actions à droit de vote subalterne de catégorie B sur une période de douze mois commençant le 1^{er} avril 2010 et se terminant le 31 mars 2011, soit 2,4 % 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.

Conformément aux politiques de la Bourse de Toronto, Dorel a le droit de racheter, n'importe quel jour de bourse, jusqu'à 13 583 actions à droit de vote subalterne de catégorie B, soit 25 % du volume quotidien moyen des transactions. En outre, une fois par semaine civile, Dorel peut acheter un bloc (selon la définition de ce terme fournie dans le Guide à l'intention des sociétés de la TSX) d'actions à droit de vote subalterne de catégorie B qui ne sont ni directement ni indirectement détenues par des initiés de Dorel, conformément aux politiques de la Bourse de Toronto.

Le 6 avril 2010, la Société a annoncé qu'elle avait obtenu un nouveau financement à long terme au moyen de l'émission de 50 millions de dollars d'effets garantis de premier rang série A et de 150 millions de dollars d'effets garantis de premier rang série B portant intérêt aux taux de 4,24 % et de 5,14 %, respectivement. Les effets garantis ont été acquis par un groupe d'investisseurs institutionnels qui comprend notamment Prudential Capital Group, une société d'investissement institutionnel de Prudential Financial, Inc. Le remboursement du capital des effets garantis de premier rang de série A est exigible en avril 2015, alors que celui des effets garantis de premier rang de série B débutera en avril 2013 et le paiement final sera exigible en avril 2020. De plus, le 16 juin 2010, la Société a annoncé qu'elle avait finalisé la prolongation de ses facilités de crédit renouvelables. Cette entente de trois ans, qui prend

effet le 1^{er} juillet 2010 et se termine le 1^{er} juillet 2013, a été codirigée par la Banque Royale du Canada et la Banque de Montréal. La facilité permet d'emprunter jusqu'à 300 millions de dollars et comporte une disposition accordéon permettant d'emprunter un montant additionnel pouvant atteindre 200 millions de dollars.

Résultats d'exploitation

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

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 :					
	2010		2009		2008	
	\$	% du chiffre d'affaires	\$	% du chiffre d'affaires	\$	% du chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires	2 312 986 \$	100,0%	2 140 114 \$	100,0%	2 181 880 \$	100,0%
Bénéfice net	127 853 \$	5,5%	107 234 \$	5,0%	112 855 \$	5,2%
Dividende en espèces déclaré par action	0,58 \$		0,50 \$		0,50 \$	
Bénéfice par action :						
De base	3,89 \$		3,23 \$		3,38 \$	
Dilué	3,85 \$		3,21 \$		3,38 \$	

	Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés les			
	31 mars 2010	30 juin 2010	30 sept. 2010	30 déc. 2010
Chiffre d'affaires	596 313 \$	607 695 \$	569 455 \$	539 523 \$
Bénéfice net	37 367 \$	35 131 \$	30 119 \$	25 236 \$
Bénéfice par action :				
De base	1,13 \$	1,07 \$	0,92 \$	0,77 \$
Dilué	1,12 \$	1,05 \$	0,91 \$	0,76 \$

	Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés les			
	31 mars 2009	30 juin 2009	30 sept. 2009	30 déc. 2009
Chiffre 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 \$

État des résultats – Vue d'ensemble

Comparaison entre 2010 et 2009

Résumés tabulaires

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

	Quatrième trimestre				Depuis le début de l'exercice			
	2010	2009	Augmentation (diminution)		2010	2009	Augmentation (diminution)	
			\$	%			\$	%
Produits de puériculture	236 204 \$	248 521 \$	(12 317) \$	-5,0%	1 030 209 \$	995 014 \$	35 195 \$	3,5%
Produits récréatifs	205 892	175 670	30 222	17,2%	774 987	681 366	93 621	13,7%
Division Mobilier de maison	<u>97 427</u>	<u>121 112</u>	<u>(23 685)</u>	<u>-19,6%</u>	<u>507 790</u>	<u>463 734</u>	<u>44 056</u>	<u>9,5%</u>
Chiffre d'affaires total	<u>539 523 \$</u>	<u>545 303 \$</u>	<u>(5 780) \$</u>	<u>-1,1%</u>	<u>2 312 986 \$</u>	<u>2 140 114 \$</u>	<u>172 872 \$</u>	<u>8,1%</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>		
Augmentation (diminution) pour la division Produits de puériculture	(6 388) \$	2 534 \$
Augmentation pour la division Produits récréatifs	1 619	12 488
Diminution pour la division Mobilier de bureau	<u>(6 502)</u>	<u>(2 013)</u>
Augmentation (diminution) totale du bénéfice d'exploitation	(11 271)	13 009
Augmentation de la charge d'intérêts	(2 021)	(2 552)
Diminution des impôts sur les bénéfices	12 256	8 248
Autres	<u>2 061</u>	<u>1 914</u>
Augmentation totale du bénéfice net	<u>1 025 \$</u>	<u>20 619 \$</u>

Tel que décrit dans la section Vue d'ensemble de la Société, les divisions d'exploitation de la société ont l'avantage de pouvoir compter sur leur capacité à gérer efficacement les conjonctures économiques difficiles, comme celles qui prévalaient en 2010, grâce à la nature de ses produits et à son solide engagement envers le développement des nouveaux produits et le soutien des marques. Dans un environnement caractérisé par une réduction des dépenses discrétionnaires des consommateurs et une augmentation des coûts des intrants, Dorel a été en mesure de réaliser une croissance des produits de plus de 8 % tout en améliorant le bénéfice net de 127,9 millions de dollars. Les trois divisions ont connu des augmentations du chiffre d'affaires et seulement la division Mobilier de maison avait un bénéfice net inférieur à celui de l'exercice précédent.

Pour l'exercice 2010, Dorel a réalisé un chiffre d'affaires de 2 313 millions de dollars, soit une augmentation de 8,1 % par rapport à 2009. Les ventes ont augmenté de 3,5 % dans la division Produits de puériculture, de 13,7 % dans la division Produits récréatifs et de 9,5 % dans la division Mobilier de maison. En excluant l'incidence des acquisitions d'entreprises, et des fluctuations des taux de change sur douze mois, la croissance des ventes, sur une base comparable, a dépassé 7 % en 2010. Le bénéfice net pour l'ensemble de l'exercice a atteint 127,9 millions de dollars, soit 3,85 \$ par action après dilution, comparativement à un bénéfice net de 107,2 millions de dollars, ou 3,21 \$ par action après dilution, en 2009.

Pour l'ensemble de l'exercice, les marges brutes se sont établies à 23,0 % comparativement à celles de 23,6 % réalisées lors de l'exercice précédent. Comme il est décrit de façon plus détaillée ci-après, les marges de l'exercice précédent comprenaient des pertes de change avant impôts de 14,2 millions de dollars liées au programme de couverture de change de la Société pour des périodes antérieures. Il convient de noter que ceci représente 10,0 millions de dollars après impôts, soit l'équivalent de 0,30 \$ par action après dilution. Si l'on ne tient pas compte de ces pertes dans les résultats de l'exercice précédent, les marges en 2009 étaient de 24,3 %, de sorte que les marges en 2010 ont baissé de 130 points de base. Les raisons principales sont l'incidence défavorable de l'augmentation des frais de transport par conteneur et des coûts des matières premières, ainsi que les répercussions négatives des fluctuations des taux de change. Outre les pertes de change liées à des périodes antérieures, les taux de change ont été moins favorables en 2010, ce qui a eu un impact négatif sur les marges. Bien que les résultats de 2010 ne comprennent pas de gains ou pertes de change importants liés à des périodes antérieures, les fluctuations des taux de change ont eu pour effet de réduire les bénéfices des trois divisions, par rapport à l'exercice précédent.

Comme il a été mentionné plus haut, afin de se protéger contre les fluctuations des taux de change et leur incidence sur son bénéfice et ses flux de trésorerie, la Société peut recourir à des contrats de change à terme et à d'autres types d'instruments financiers dérivés, dont la majorité se rattache à l'unité d'exploitation Dorel Europe de la division Produits de puériculture. Comme certains de ces instruments ne permettent pas l'utilisation de la méthode de la « comptabilité de couverture », des gains et des pertes sans effet sur la trésorerie découlant de l'évaluation à la valeur de marché des contrats de change peuvent être comptabilisés aux résultats. Ils correspondent à la différence entre le taux de change établi par contrat et le cours du marché pour ces instruments à la fin d'une période donnée. Par conséquent, les gains et les pertes sur ces instruments sont comptabilisés par rapport aux fluctuations des taux de change actuels plutôt que par rapport aux taux de change à l'échéance des contrats, lorsque l'incidence sur les flux de trésorerie est constatée.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté comparativement à ceux de 2009, s'établissant à 328,1 millions de dollars par rapport à 316,3 millions de dollars l'exercice précédent. Il convient de noter que les frais de vente, généraux et administratifs, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, ont chuté de 60 points de base, passant de 14,8 % à 14,2 %. Les frais de recherche et de développement comptabilisés durant l'exercice ont diminué de 3,6 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Ensemble, les montants capitalisés et passés en charges sont stables par rapport à l'exercice précédent et s'établissent à environ 30 millions de dollars.

En 2010, la charge d'intérêts s'établissait à 18,9 millions de dollars par rapport à 16,4 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Le taux d'intérêt sur les emprunts à long terme depuis le début de l'exercice s'est situé autour de 3,9 %, en hausse par rapport au taux moyen de 3,1 % en 2009. L'avantage tiré de la diminution du niveau d'endettement en 2010 est plus que contrebalancé par la hausse des taux d'intérêt et un montant de 2,6 millions de dollars relatif à une charge d'intérêts comptabilisée sur les contreparties conditionnelles de la Société en lien avec certaines des acquisitions réalisées.

Le bénéfice avant impôt s'est établi à 140,7 millions de dollars en 2010, comparativement à 128,3 millions de dollars en 2009, une augmentation de 12,4 millions de dollars, soit 9,6 %. 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 2010, le taux d'imposition de la Société a été de 9,1 %, par rapport à 16,4 % en 2009. Cette baisse de taux est attribuable principalement à la constatation d'un avantage fiscal de 9,7 millions de dollars lié à l'impôt estimatif à

payer de plusieurs exercices précédents. Ce montant hors trésorerie n'a pas été constaté à des fins comptables lors des exercices précédents et n'a été inscrit au quatrième trimestre de 2010 que lorsque les autorités fiscales concernées ont confirmé cet avantage. Si l'on ne tient pas compte de ce montant, le taux d'imposition de la Société de l'exercice était de 16,0 %, comparable à celui de l'exercice précédent. Le bénéfice net de l'exercice s'est établi à 127,9 millions de dollars, soit 3,85 \$ par action après dilution, comparativement à 107,2 millions de dollars, soit 3,21 \$ par action après dilution en 2009.

Le taux d'imposition de la Société prévu par la loi est de 29,3 %. L'écart entre 29,3 % et 9,1 % s'explique comme suit :

	\$	%
CHARGE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS :	41 230	29,3
Écart des taux d'imposition effectifs des filiales étrangères	(7 989)	(5,7)
Recouvrement d'impôts résultant de l'utilisation d'avantages fiscaux non comptabilisés	(16 652)	(11,8)
Ajustement ponctuel lié à l'adoption du dollar américain comme monnaie fonctionnelle	(2 725)	(1,9)
Variation de la provision pour moins-value	765	0,5
Options d'achat d'actions non déductibles	1 194	0,8
Autres éléments non déductibles	(2 957)	(2,1)
Variations des impôts futurs résultant de variations de taux d'imposition	2 087	1,5
Incidence des taux de change	(1 343)	(1,0)
Autres - net	(745)	(0,5)
CHARGE RÉELLE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	<u>12 865</u>	<u>9,1</u>

Quatrième trimestre de 2010 par rapport à 2009

Vue d'ensemble

Le chiffre d'affaires au quatrième trimestre s'est établi à 539,5 millions de dollars, comparativement à 545,3 millions de dollars l'exercice précédent, une baisse de 1,1 %. Si l'on ne tient pas compte de l'incidence de la fluctuation des taux de change sur douze mois, la croissance interne du chiffre d'affaires se situe à près de 1 %. Le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a augmenté de 17,2 % en raison d'une forte croissance des ventes auprès des clients du réseau des grands détaillants et du réseau des CIB. Les ventes de la division Produits de puériculture ont augmenté dans tous les marchés à l'exception de celui des États-Unis. Toutefois, la baisse des ventes aux États-Unis et le taux de change moins favorable de l'euro par rapport au dollar américain ont plus que compensé ces augmentations. Il en a résulté une baisse du chiffre d'affaires de 5,0 %. La diminution des commandes de certains clients en deçà des prévisions au quatrième trimestre a eu une répercussion défavorable sur les ventes aux États-Unis de la division Mobilier de maison, comme sur celles de la division Produits de puériculture, et par conséquent le chiffre d'affaires a diminué de 19,6 %.

Au quatrième trimestre de 2010, les marges brutes ont baissé, s'établissant à 22,5 % par rapport à 24,3 % l'exercice précédent. En 2010, l'augmentation des frais de transport par conteneur et des coûts des matières premières, ainsi que les fluctuations des taux de change, ont eu une incidence défavorable sur les résultats de la Société. Un volume de ventes beaucoup plus faible de la division Mobilier de maison aux États-Unis et de DJG USA a eu une incidence sur l'absorption des coûts indirects fixes et des marges qui ont diminuées, ce qui a également eu une incidence défavorable sur les résultats.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont été comparables à ceux de l'exercice précédent, s'établissant à 83,3 millions de dollars par rapport à 83,2 millions de dollars. Les frais plus élevés de la division Produits récréatifs ont été compensés principalement par des diminutions de la division Mobilier de maison. Au cours du trimestre, les coûts liés à la responsabilité de produits aux États-Unis ont été inférieurs à ceux de l'exercice précédent, soit une baisse de 2,1 millions de dollars. Les frais de recherche et de développement ont diminué de 2,7 millions de dollars en raison de la radiation, en 2009, de 2,8 millions de dollars de frais de recherche et développement capitalisés antérieurement et engagés dans certains projets.

Au quatrième trimestre, la charge d'intérêts a augmenté de 2,0 millions de dollars en raison d'une hausse du taux d'intérêt moyen sur les emprunts et d'une hausse de la charge d'intérêts comptabilisée sur les contreparties conditionnelles de la Société en lien avec certaines des acquisitions réalisées. Le bénéfice avant impôts s'est établi à 19,8 millions de dollars en 2010, comparativement à 31,0 millions de dollars en 2009, une diminution de 11,2 millions de dollars, ou 36,2 %. Au cours du trimestre, la Société a comptabilisé un recouvrement d'impôts de 5,5 millions de dollars. À titre comparatif, le taux d'imposition de la Société était de 21,9 % lors de l'exercice précédent. Le recouvrement d'impôts est principalement attribuable à la constatation d'un avantage fiscal lié à l'impôt estimatif à payer d'exercices antérieurs, comme il est expliqué plus haut. Par conséquent, le bénéfice net du quatrième trimestre s'est établi à 25,2 millions de dollars, comparativement à 24,2 millions de dollars en 2009. Pour le trimestre, le bénéfice par action après dilution s'est établi à 0,76 \$, comparativement à 0,73 \$ par action au quatrième trimestre de l'exercice précédent.

Résultats sectoriels

Quatrièmes trimestres terminés les 30 décembre

	2010		2009		Variation %
	\$	% du chiffre d'affaires	\$	% du chiffre d'affaires	
<u>Produits de puériculture</u>					
Chiffre d'affaires	236 204		248 521		-5,0 %
Bénéfice brut	62 861	26,6 %	69 860	28,1 %	-10,0 %
Bénéfice d'exploitation	14 575	6,2 %	20 963	8,4 %	-30,5 %
<u>Produits récréatifs</u>					
Chiffre d'affaires	205 892		175 670		17,2 %
Bénéfice brut	46 491	22,6 %	38 688	22,0 %	20,2 %
Bénéfice d'exploitation	10 608	5,2 %	8 989	5,1%	18,0 %
<u>Mobilier de maison</u>					
Chiffre d'affaires	97 427		121 112		-19,6 %
Bénéfice brut	11 870	12,2 %	23 931	19,8 %	-50,4 %
Bénéfice d'exploitation	5 588	5,7 %	12 090	10,0 %	-53,8 %

Au quatrième trimestre, le chiffre d'affaires de la division Produits de puériculture a diminué de 5,0 %. Toutefois, abstraction faite de l'incidence du taux de change, le recul des ventes, sur une base comparable, a été de moins de 2 %. La baisse est attribuable au ralentissement des ventes au détail aux États-Unis. Les ventes de la division dans les autres marchés ont augmenté, mais l'augmentation n'a pu compenser la baisse. En Europe, les ventes en monnaie locale ont augmenté de 4,9 %; les ventes de sièges d'auto contribuant majoritairement à cette hausse. Les marchés où les gains les plus importants ont été enregistrés sont ceux de l'Allemagne et des exportations, principalement vers l'Europe de l'Est. Ces gains ont été atténués par une chute des ventes en Espagne, où la reprise économique accuse un retard par rapport aux autres pays de l'Europe. La conversion en dollars américains du chiffre d'affaires européen indique une baisse de 3,5 % en raison d'un taux de change moins favorable en 2010. Au Canada, les ventes ont progressé par rapport à l'exercice précédent. Au Brésil et en Australie, les ventes qui représentent moins de 10 % des ventes de la division ont augmenté au quatrième trimestre de 2010.

Au quatrième trimestre, les marges brutes de la division Produits de puériculture ont fléchi de 150 points de base. Toutefois, l'exercice précédent, au contraire des résultats de l'exercice qui comprenaient des pertes de change liées à des exercices antérieurs, ces montants liés au taux de change représentent des gains ce qui a augmenté la marge brute de 130 points de base en 2009. En conséquence, si l'on ne tient pas compte de ces gains, les marges brutes de l'exercice précédent étaient de 26,8 %, comparables à celles de 2010. Les frais de vente, généraux et administratifs se sont établis à 39,7 millions de dollars par rapport à 37,4 millions de dollars l'exercice précédent. Au quatrième trimestre de 2009, un reclassement comptable de 2,8 millions de dollars aux coûts indirects a réduit les frais de vente, généraux et administratifs, ce qui explique une grande partie de l'augmentation. Les frais de recherche et de développement ont diminué de 3,1 millions de dollars en raison d'une importante radiation de frais de recherche et de développement capitalisés comme il est expliqué plus haut. Par conséquent, le bénéfice d'exploitation a diminué de 6,4 millions de dollars, soit 30,5 % par rapport à l'exercice précédent.

Au quatrième trimestre de 2010, le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a augmenté de 30,2 millions de dollars, soit 17,2 %. Il convient de noter qu'aucune partie de cette hausse n'est attribuable aux entreprises acquises et que les ventes internes ont augmenté de près de 19 % lorsque l'on ne tient pas compte de l'incidence de la fluctuation du taux de change lié au dollar américain. Les ventes ont augmenté auprès du réseau des grands détaillants, grâce à la campagne publicitaire fructueuse de la marque Schwinn qui a débuté plus tôt durant l'exercice et qui a pris de l'essor au quatrième trimestre pour la période d'achats du temps des Fêtes. Les ventes auprès des clients du réseau des CIB ont également augmenté en raison des lancements réussis de nouveaux modèles, ce qui a stimulé les ventes. Les ventes progressent aussi bien en Europe qu'en Amérique du Nord. Plus important encore, la progression des ventes concerne la majorité des marques vendues aux clients du réseau des CIB et non seulement la marque Cannondale.

Au quatrième trimestre de 2010, les marges brutes s'établissaient à 22,6 %, une hausse par rapport à 22,0 % l'exercice précédent. La hausse des marges est attribuable principalement à l'amélioration des marges de CSG qui a tiré profit de l'approvisionnement à l'étranger. Toutefois, des marges plus faibles ailleurs dans la division ont atténué la hausse. Plus particulièrement, AFG a constaté des radiations liées à certains stocks, ce qui a réduit les marges de la division d'environ 150 points de base au quatrième trimestre. Les frais de vente, généraux et administratifs pour le trimestre étaient de 33,2 millions de dollars, une augmentation par rapport à 27,8 millions de dollars l'exercice précédent. La hausse est attribuable principalement aux activités promotionnelles, mais les frais plus élevés sont le reflet d'une infrastructure accrue en vue de soutenir la croissance future de la division. Les frais de recherche et de développement et l'amortissement ont également augmenté par rapport à l'exercice précédent pour la même raison. Par conséquent, le bénéfice d'exploitation pour le trimestre s'est établi à 10,6 millions de dollars, une hausse par rapport à 9,0 millions de dollars en 2009.

Au quatrième trimestre, le ralentissement des ventes au détail de mobilier observé chez la majorité des clients de la division Mobilier de maison a eu une forte incidence sur les résultats de la division. Les commandes de réapprovisionnement ont diminué et le niveau des stocks en magasin a été réduit par la clientèle des grands détaillants de cette division. Par conséquent, le chiffre d'affaires a diminué de 19,6 % par rapport à l'exercice précédent. Cette diminution a été la plus marquée dans les catégories des meubles PAA et des meubles pliants en métal de la division. L'absorption des coûts indirects fixes qui a été diminuée et les frais de transport par conteneur qui ont été considérablement plus élevés par rapport à l'exercice précédent ont eu une incidence négative sur les marges brutes. Par conséquent, en 2010, les marges brutes se sont établies à 12,2 %. Il convient de noter que les marges brutes au trimestre correspondant de l'exercice précédent comprenaient un gain de 6,4 millions de dollars à la suite du règlement favorable d'une réclamation contre un cabinet d'avocats en matière de frais antidumping versés les exercices précédents au département du Commerce des États-Unis. La constatation de ce gain a donné lieu à une augmentation des marges brutes de 530 points de base en 2009. Si l'on ne tient pas compte de ce gain, les marges brutes auraient été de 14,5 %.

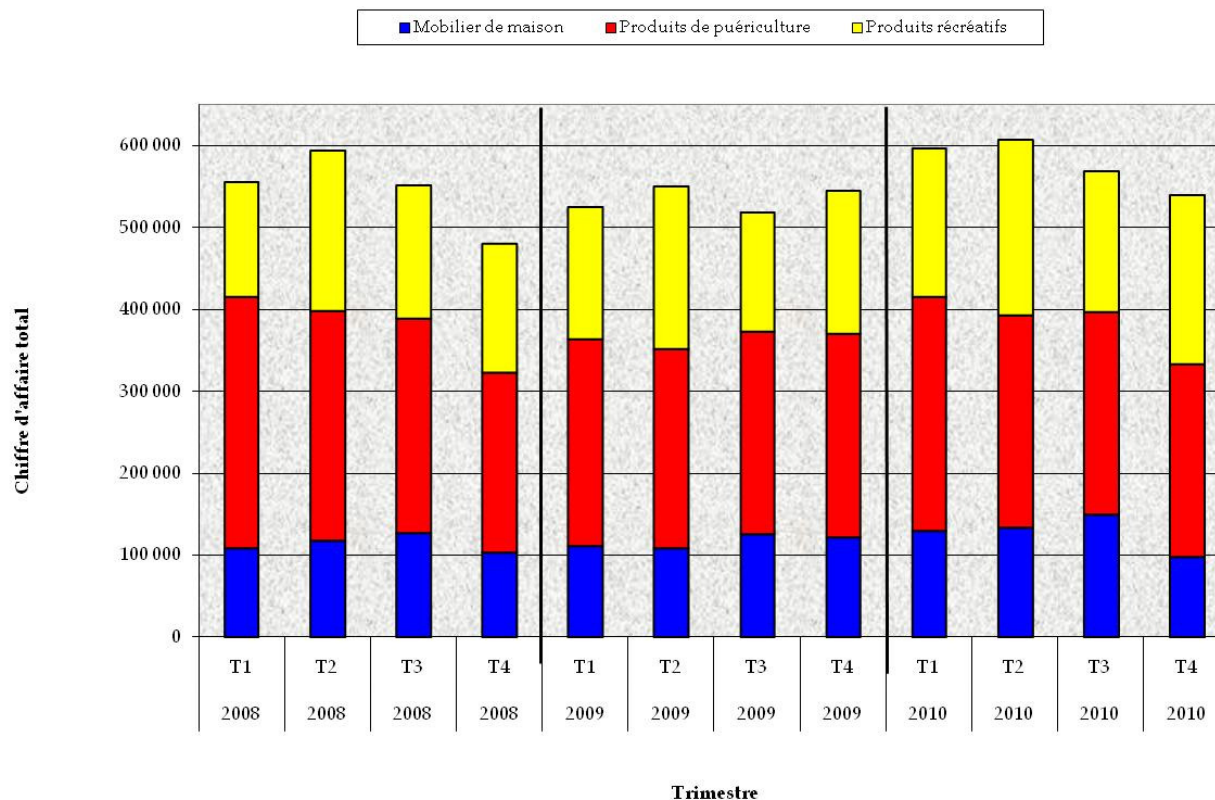
Au cours du trimestre, les frais de vente, généraux et administratifs se sont établis à 5,4 millions de dollars, une baisse par rapport à 10,9 millions de dollars en 2009, pour deux raisons principales. Les coûts liés à la responsabilité de produits ont diminué de 2,8 millions de dollars et les résultats de 2009 comprenaient des frais juridiques plus élevés de 1,4 million de dollars liés au règlement de 6,4 millions de dollars dont il a été fait mention précédemment. Les autres frais ont été stables sur douze mois, ce qui indique que le bénéfice d'exploitation s'est établi à 5,6 millions

de dollars, une baisse par rapport à 12,1 millions de dollars en 2009. Il convient de noter que de la baisse de 6,5 millions de dollars, 5,0 millions de dollars peuvent être attribués au gain net constaté en 2009 à l'égard du règlement du dossier juridique.

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.

Chiffre d'affaire trimestriel par division



Produits de puériculture

	2010		2009		Variation	
	\$	% des ventes	\$	% des ventes	\$	%
Chiffre d'affaires	1 030 209 \$	100,0 %	995 014 \$	100,0%	35 195 \$	3,5 %
Bénéfice brut	280 050	27,2 %	274 497	27,6%	5 553	2,0 %
Frais de vente, généraux et administratifs	153 586	14,9 %	149 239	15,0 %	4 347	2,9 %
Amortissements	23 567	2,3 %	20 776	2,1 %	2 791	13,4 %
Recherche et développement	7 829	0,8 %	11 948	1,2 %	(4 119)	-34,5 %
Bénéfice d'exploitation	95 068 \$	9,2 %	92 534 \$	9,3 %	2 534 \$	2,7 %

En 2010, le chiffre d'affaires a augmenté de 35,2 millions de dollars, soit 3,5 %, par rapport à 2009. Pour l'ensemble de la division, la croissance interne du chiffre d'affaires a été supérieure à 4 % si l'on ne tient pas compte de l'effet des taux de change. Le chiffre d'affaires a progressé dans tous les marchés, à l'exception de celui des États-Unis où l'environnement de ventes au détail a été difficile, principalement au deuxième semestre de l'exercice. En 2010, l'Europe a connu une reprise et des augmentations de ventes de près de 9 % en devise locale ont été constatées dans ce marché. L'augmentation convertie en dollars américains est d'environ 4 %. En Europe, la forte croissance a été réalisée dans presque tous les marchés sauf en Espagne. Les sièges d'auto demeurent le produit principal en Europe et ont stimulé les ventes. Au Canada, la vigueur du dollar canadien a eu une incidence favorable sur les ventes réalisées en dollars américains et les ventes ont connu une croissance interne nonobstant la vigueur du dollar canadien. En Australie, la devise américaine plus forte a eu une incidence favorable sur les ventes, mais exprimées en devise locale, les ventes ont fléchi en raison d'un difficile marché du détail. Au Brésil, 2010 constitue le premier exercice d'exploitation et les ventes ont été stimulées par l'entrée en vigueur d'une nouvelle législation sur les sièges d'auto. Par conséquent, les ventes au Brésil s'élèvent à environ 27 millions de dollars.

Les marges brutes ont fléchi de 40 points de base par rapport aux niveaux de 2009. Toutefois, tel que décrit ci-dessus, des pertes liées aux taux de change établis à la suite d'évaluations à la valeur de marché et s'établissant à 12,6 millions de dollars ont eu une incidence négative sur les marges de l'exercice précédent. Si l'on ne tient pas compte de ces pertes, les marges brutes en 2009 auraient été de 28,9 % et la baisse sur douze mois de 170 points de base. La baisse est attribuable principalement à l'augmentation par rapport à l'exercice précédent des coûts de certaines matières premières, surtout ceux de la résine, et des frais de transport par conteneur. En outre, si l'on ne tient pas compte des pertes sur les taux de change en 2009, les taux de change par rapport à l'euro ont été moins favorables au cours du présent exercice pour Dorel Europe, bien que la situation se soit redressée au deuxième semestre de l'exercice.

À la suite des rappels survenus dans la catégorie des lits d'enfant et de la nouvelle législation interdisant les lits d'enfant à côté abaissable, Dorel a décidé de cesser l'importation de lits d'enfant jusqu'à ce que l'incidence de ces nouveaux règlements soit entièrement évaluée. Bien que cela ne représente que moins de 2 % des ventes de la division au cours des deux derniers exercices, l'incidence négative de la catégorie des lits d'enfants sur le chiffre d'affaires en 2010 s'élève à environ 5 millions de dollars américains.

Les frais de vente, généraux et administratifs pour l'ensemble de la division ont augmenté de 4,3 millions de dollars, soit 2,9 %, par rapport à l'exercice précédent. En pourcentage du chiffre d'affaires, ils ont baissé légèrement à 14,9 % par rapport à 15,0 % lors de l'exercice précédent. En 2010, les coûts liés à la responsabilité de produits de la division Produits de puériculture aux États-Unis ont reculé pour le quatrième exercice consécutif et se sont établis à 7,6 millions de dollars par rapport à 10,4 millions de dollars en 2009. Les frais de Dorel Brésil et des frais promotionnels plus importants en Europe ont atténué cette baisse. Les frais d'amortissement ont été plus élevés en 2010 en raison d'un niveau de capital investi plus élevé. Cette augmentation a été compensée par des diminutions de frais de recherche et développement étant donné que les résultats de 2009 comprenaient une importante radiation,, comme il est expliqué plus haut dans l'analyse du quatrième trimestre. Par conséquent, le bénéfice d'exploitation s'est établi à 95,1 millions de dollars en 2010 par rapport à 92,5 millions de dollars l'exercice précédent.

Produits récréatifs

	<u>2010</u>		<u>2009</u>		<u>Variation</u>	
	<u>\$</u>	<u>% des ventes</u>	<u>\$</u>	<u>% des ventes</u>	<u>\$</u>	<u>%</u>
Chiffre d'affaires	<u>774 987 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>681 366 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>93 621 \$</u>	<u>13,7 %</u>
Bénéfice brut	183 553	23,7 %	153 739	22,6 %	29 814	19,4 %
Frais de vente, généraux et administratifs	121 411	15,7 %	106 209	15,6 %	15 202	14,3 %
Amortissements	6 625	0,9 %	5 009	0,7 %	1 616	32,3 %
Recherche et développement	<u>3 192</u>	<u>0,4 %</u>	<u>2 684</u>	<u>0,4 %</u>	<u>508</u>	<u>18,9 %</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>52 325 \$</u>	<u>6,8 %</u>	<u>39 837 \$</u>	<u>5,8 %</u>	<u>12 488 \$</u>	<u>31,3 %</u>

Le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a augmenté de 13,7 % pour s'établir à 775,0 millions de dollars en 2010 comparativement à 681,4 millions de dollars l'exercice précédent. Cette augmentation découle de la croissance des ventes de toutes les unités d'exploitation, à l'exception du Apparel & Footwear Group (AFG) dont les ventes ont été stables. Plusieurs facteurs expliquent cette amélioration. En Amérique du Nord, une importante campagne publicitaire pour la marque Schwinn a obtenu un succès auprès des détaillants et des consommateurs, et les ventes de la marque Schwinn ont fortement progressé, en particulier auprès des grands détaillants. Au Canada, les ventes aux clients importants étaient à la hausse de plus de 25 % par rapport à l'exercice précédent et ont plus que doublé depuis 2008. Les ventes aux CIB tant aux États-Unis qu'en Europe ont augmentés, les nouveaux modèles étant bien reçus sur les marchés. L'acquisition de CSG UK au quatrième trimestre de 2009 a également contribué au chiffre d'affaires et les activités au Royaume-Uni étaient en forte progression. Si l'on ne tient pas compte de l'apport aux ventes de CSG UK, ainsi que de l'acquisition d'une petite entreprise en Australie à la fin de 2009, et que l'on tient compte des effets des taux de change, la croissance interne des ventes a été d'environ 11 %.

Les marges brutes de l'ensemble de la division ont progressé pour s'établir à 23,7 % par rapport à 22,6 %. La grande partie de la progression est attribuable à CSG grâce au déplacement de la production à l'étranger, ce qui a augmenté la rentabilité. Il convient de noter que les frais uniques liés au déplacement de la production à l'étranger annoncé antérieurement et compris dans les frais de vente se sont élevés à environ 1,4 million de dollars. Les marges de Pacific Cycle ont également progressé légèrement, mais celles d'AFG ont diminué ce qui a atténué la progression des marges de l'ensemble de la division.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 15,2 millions de dollars, soit 14,3 % par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation est attribuable à l'augmentation des dépenses discrétionnaires en matière de promotion et autre publicité ainsi qu'aux frais additionnels liés aux nouvelles acquisitions d'entreprises à la fin de 2009. Les frais de publicité uniquement pour le soutien de la marque Schwinn se sont élevés à plus de 5 millions de dollars américains au cours de l'exercice. Les investissements effectués au cours de 2009 et 2010 dans l'infrastructure de la division, comme en attestent les augmentations de frais administratifs, représentent le reste de l'augmentation de frais de vente, généraux et administratifs. Il convient de noter qu'en pourcentage du chiffre d'affaires, l'augmentation n'a été que de 10 points de base par rapport à 2009. La charge d'amortissement et les frais de recherche et développement ont augmenté collectivement de 2,1 millions de dollars au cours de l'exercice, la conséquence de dépenses accrues en développement de nouveaux produits, de frais d'amortissement de CSG UK, nouvellement acquise, et de capitalisation additionnelle dans CSG USA. De ce fait, le bénéfice d'exploitation a augmenté, passant de 39,8 millions de dollars en 2009 à 52,3 millions de dollars en 2010, une hausse de 12,5 millions de dollars, soit 31,3 %.

Mobilier de maison

	<u>2010</u>		<u>2009</u>		<u>Variation</u>	
	<u>\$</u>	<u>% des ventes</u>	<u>\$</u>	<u>% des ventes</u>	<u>\$</u>	<u>%</u>
Chiffre d'affaires	<u>507 790 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>463 734 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>44 056 \$</u>	<u>9,5 %</u>
Bénéfice brut	69 179	13,6 %	77 308	16,7 %	(8 129)	-10,5 %
Frais de vente, généraux et administratifs	30 873	6,1 %	36 618	7,9 %	(5 745)	-15,7 %
Amortissements	1 018	0,2 %	1 442	0,3 %	(424)	-29,4 %
Recherche et développement	<u>2 605</u>	<u>0,5 %</u>	<u>2 552</u>	<u>0,6 %</u>	<u>53</u>	<u>2,1 %</u>
Bénéfice d'exploitation	<u><u>34 683 \$</u></u>	<u><u>6,8 %</u></u>	<u><u>36 696 \$</u></u>	<u><u>7,9 %</u></u>	<u><u>(2 013) \$</u></u>	<u><u>-5,5 %</u></u>

Pour l'exercice, le chiffre d'affaires de la division Mobilier de maison a augmenté de 9,5 %, pour s'établir à 507,8 millions de dollars, par rapport à 463,7 millions de dollars l'exercice précédent. La plupart des unités d'exploitation

ont augmenté leurs ventes, la division continuant à tirer profit du choix des consommateurs qui ont préféré des meubles de qualité à bon prix durant la conjoncture économique difficile. La croissance des ventes a été plus marquée au deuxième semestre, mais dès le troisième trimestre et davantage au quatrième, bon nombre de clients importants ont réduit leurs commandes étant donné que les ventes au détail ralentissaient et que leurs stocks en magasin augmentaient.

En 2010, les marges brutes ont été de 13,6 % par rapport à 16,7 % l'exercice précédent. Le gain de 6,4 millions de dollars qui a été constaté en 2009 à l'égard de droits antidumping versés lors d'exercices antérieurs comme il est expliqué plus haut a eu une incidence de 140 points de base sur les marges brutes en 2009. Si l'on ne tient pas compte de ce gain, les marges brutes auraient été de 15,3 %. Par conséquent, la baisse réelle sur douze mois est de 170 points de base. Cette baisse est attribuable aux frais plus élevés de transport par conteneur, une combinaison de ventes moins avantageuse et, étant donné que deux des installations sont situées au Canada et exportent principalement à des clients aux États-Unis, à la vigueur du dollar canadien.

En 2010, les frais de vente, généraux et administratifs ont diminué de 5,7 millions de dollars pour s'établir à 30,9 millions de dollars, comparativement à 36,6 millions de dollars l'exercice précédent. En pourcentage du chiffre d'affaires, ils sont passés de 7,9 % à 6,1 %. Cette diminution est attribuable principalement aux frais plus bas de Cosco Home & Office où les coûts liés à la responsabilité de produits ont diminué de 3,6 millions de dollars et les frais juridiques de 1,4 million de dollars, comme il est expliqué plus haut. Les frais de recherche et de développement et les frais d'amortissement sont demeurés stables sur douze mois. Par conséquent, le bénéfice d'exploitation de l'exercice s'est établi à 34,7 millions de dollars, comparativement à 36,7 millions de dollars en 2009.

Bilan

	Données choisies du bilan au 30 décembre :		
	2010	2009	2008
Actif total	2 095 960 \$	2 002 180 \$	2 030 473 \$
<u>Passifs à long terme, excluant la fraction à court terme :</u>			
Dette à long terme	319 281 \$	227 075 \$	450 704 \$
Autres passifs à long terme	35 999 \$	25 139 \$	6 010 \$
<u>Autres :</u>			
Tranche à court terme de la dette à long terme	41 182 \$	124 495 \$	13 277 \$

Comparativement au bilan au 30 décembre 2009, la majeure partie de l'augmentation de l'actif total est attribuable à des niveaux de stocks plus élevés. Ces augmentations s'expliquent par plusieurs raisons. Bien qu'aux États-Unis, les diminutions de commandes d'environ 30 millions de dollars ont eu une incidence importante, l'augmentation totale est attribuable à bon nombre de facteurs. Premièrement, les niveaux de stocks de l'exercice précédent étaient trop faibles pour répondre adéquatement aux besoins des clients de la Société, et à cet égard, environ 35 à 40 % de l'augmentation a été volontaire en vue d'harmoniser les stocks et les besoins commerciaux. L'essentiel du reste de l'augmentation est attribuable à la disponibilité des stocks pour les ventes de 2011 plus tôt qu'à l'exercice précédent. Enfin, les augmentations des coûts sur douze mois ont contribué à augmenter la valeur totale des stocks d'environ 2 % à 3 %. Ceci explique l'augmentation du nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks, tel qu'il est indiqué dans le tableau suivant, qui inclue également certains autres ratios de fonds de roulement de la Société.

	Au 30 décembre,	
	2010	2009
Ratio capitaux d'emprunts/capitaux propres	0,31	0,32
Nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs	56	59
Nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks	106	91

La diminution du nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs est attribuable à la diminution de ventes vers la fin de l'exercice 2010 aux États-Unis. 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, ont été négatifs en 2010, s'établissant à 13,1 millions de dollars, comparativement à 136,8 millions de dollars en 2009, comme il est indiqué en détail dans le tableau qui suit :

Flux de trésorerie libre	2010	2009	2008
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation avant les variations hors trésorerie du fonds de roulement :	180 330 \$	156 857 \$	158 390 \$
Variations des :			
Débiteurs	(12 789)	(27 312)	28 223
Stocks	(111 821)	113 630	(121 027)
Créditeurs et charges à payer	34 193	(39 437)	22 105
Autres	<u>(11 895)</u>	<u>778</u>	<u>(7 808)</u>
Trésorerie provenant des activités d'exploitation	78 018	204 516	79 883
Moins :			
Dividendes versés	(18 895)	(16 614)	(16 707)
Rachat d'actions	(17 277)	(10 504)	0
Ajouts nets aux immobilisations corporelles	(35 465)	(21 893)	(26 518)
Actifs incorporels	<u>(19 511)</u>	<u>(18 753)</u>	<u>(20 929)</u>
FLUX DE TRÉSORERIE LIBRES (1)	<u>(13 130) \$</u>	<u>136 752 \$</u>	<u>15 729 \$</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 2010, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, avant les variations du fonds de roulement, ont augmenté de 23,5 millions de dollars en raison d'un bénéfice d'exploitation plus élevé. Après les variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation se sont établis à 78,0 millions de dollars, une diminution de 126,5 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Comme il est expliqué plus haut, cette diminution est attribuable principalement aux niveaux des stocks, compensée en partie par l'augmentation des comptes créditeurs.

Au cours des trois derniers exercices, on a relevé de grands écarts dans les flux de trésorerie libres, en raison principalement des variations importantes dans les niveaux de stocks sur douze mois. De bas niveaux de stocks au début de 2010 ont eu une incidence négative sur la trésorerie alors que la Société revenait à des niveaux d'exploitation plus habituels. Ceci a été accentué par la situation décrite précédemment où les détaillants ont réduit de façon drastique leurs commandes au quatrième trimestre, ce qui a provoqué l'augmentation des stocks à la fin de l'exercice et, de ce fait, la diminution des flux de trésorerie libres. La situation de 2010 a été semblable à celle de 2008 où, en raison d'un quatrième trimestre très faible en raison de la crise économique, les stocks à la fin de l'exercice ont augmenté, ce qui a réduit également la trésorerie lors de cet exercice.

Les dépenses liées aux immobilisations corporelles et aux actifs incorporels ont totalisé 55,0 millions de dollars en 2010, comparativement à 40,6 millions de dollars en 2009. Les dépenses liées aux immobilisations corporelles ont augmenté dans plusieurs secteurs. Dans la division Produits de puériculture, Dorel Europe a augmenté les dépenses liées au développement de nouveaux produits en investissant dans plusieurs nouveaux moules pour des produits dont le lancement en 2010 se poursuit en 2011. En outre, Dorel Europe a investi dans ses activités liées à la chaîne d'approvisionnement, notamment des améliorations aux installations d'entreposage au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et au Portugal. Le total de l'augmentation de dépenses s'est élevé à plus de 7 millions d'euros. Également dans la division Produits de puériculture, DJG a inauguré le Centre de compétence en conception et mise au point de sièges d'auto dans ses installations de fabrication à Columbus, en Indiana. Toute la recherche et développement, ainsi que les activités de développement de produits en Amérique du Nord, seront centralisés à ce complexe qui représente un investissement de plusieurs millions de dollars, ce qui encouragera l'innovation de pointe dans la conception de sièges d'auto et d'autres produits de la division. Le montant total des immobilisations engagées en 2010 sur ce projet a été de 3,4 millions de dollars.

Dans la division Produits récréatifs, AFG a inauguré de nouvelles installations à Vancouver en Colombie-Britannique. Au sein de ce complexe de 70 000 pieds carrés, récemment rénové à un coût de 2,5 millions de dollars, dédié à la fabrication et à la distribution, se trouve le siège social mondial de la conception et du marketing d'AFG.

Au cours de l'exercice, la Société a obtenu un nouveau financement à long terme au moyen de l'émission de 50 millions de dollars d'effets garantis de premier rang série A et de 150 millions de dollars d'effets garantis de premier rang série B. Le remboursement du capital des effets garantis de premier rang de série A est exigible en avril 2015, alors que celui des effets garantis de premier rang de série B débutera en avril 2013 et le paiement final sera exigible en avril 2020. De plus, la prolongation de facilités de crédit renouvelable a été finalisée. Cette entente de trois ans prend fin le 1er juillet 2013 et permet d'emprunter jusqu'à 300 millions de dollars et comporte des dispositions permettant d'emprunter un montant additionnel pouvant atteindre 200 millions de dollars. En date du 30 décembre 2010, Dorel respectait toutes les clauses restrictives de ses ententes et prévoit continuer à les respecter à l'avenir.

Obligations contractuelles

Le tableau suivant présente un résumé des obligations contractuelles de la Société au 30 décembre 2010 :

<u>Obligations contractuelles</u>	Total	moins d'une année	1 - 3 ans	4 - 5 ans	Après 5 ans
Remboursements de la dette à long terme	329 948 \$	10 667 \$	132 778 \$	70 434 \$	116 069 \$
Versements d'intérêts (1)	61 489	15 400	25 891	6 647	13 551
Obligations nettes en vertu de contrats de location-exploitation	126 948	32 430	45 426	22 039	27 053
Contreparties conditionnelles	28 002	-	28 002	-	-
Obligations en vertu de l'acquisition d'immobilisations	5 872	5 872	-	-	-
Versements minimaux en vertu de contrats de licence	<u>7 552</u>	<u>5 596</u>	<u>1 956</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
<u>Total des obligations contractuelles</u>	<u>559 811 \$</u>	<u>69 965 \$</u>	<u>234 053 \$</u>	<u>99 120 \$</u>	<u>156 673 \$</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 2010 et n'assument aucune réduction de dette d'ici la date d'échéance en juillet 2013, 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 20 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 2011 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 il est expliqué en détail à la note 16 des états financiers consolidés, ce montant de 21,5 millions de dollars est imputable aux régimes de retraite et d'avantages complémentaires offerts par la Société. En 2011, 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 1,6 million de dollars.

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

Contreparties conditionnelles	28 002 \$
Régimes d'épargne des employés imposés par le gouvernement en Europe, dont la plupart échoient après cinq ans	4 304
Autres passifs payables dans plus d'un an	<u>3 693 \$</u>
	<u>35 999 \$</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 en 2009, 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 2010, le passif total estimé est de 28,0 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 20 et 21 des états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 30 décembre 2010.

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 de change, 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, pour lesquels la Société a choisi de ne pas appliquer la comptabilité de couverture, ces contrats de change ont été classifiés comme des titres détenus à des fins de transaction et ont été inscrits au marché et leurs plus-value et moins-value latentes et gains et pertes réalisés associés ont été 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 méthodes 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 méthodes comptables pertinentes se trouve à la note 3 afférente aux états financiers consolidés.

La Société estime que les méthodes 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 méthodes 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, comme les marques de commerce, 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 civile produits** : La Société est assurée en ce qui a trait à la responsabilité civile à l'égard de ses 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 2010. 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 tendanciels du coût des soins de santé.

- **Impôts sur les bénéfices :** La Société comptabilise les impôts sur les bénéfices d'après la méthode de l'actif et du passif d'impôt. 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.

La charge d'Impôts de l'exercice se fonde sur les règles et les règlements fiscaux, lesquels sont susceptibles d'interprétation et appellent des estimations et des hypothèses que les autorités fiscales peuvent contester. La Société revoit périodiquement les estimations des actifs et des passifs d'impôts futurs pour les ajuster lorsque les circonstances l'exigent, en cas par exemple de modifications des lois fiscales et des lignes de conduite administratives, et de la résolution d'incertitudes au terme d'audits fiscaux et de l'échéance de délais prescrits dans les dispositions pertinentes. Les résultats définitifs d'audits fiscaux et d'autres événements peuvent différer significativement des estimations et des hypothèses utilisées par la direction pour déterminer la charge d'impôts et évaluer les actifs et les passifs d'impôts.

- **Garanties de produits :** Une charge pour garanties de produits est comptabilisée dans le coût des produits vendus au moment où le produit de la vente du bien en cause est comptabilisé. La charge est estimée en fonction de divers facteurs, dont l'historique des réclamations au titre des garanties et des coûts assumés, la nature et la durée de la garantie, la nature du produit vendu et en usage, la contre-garantie obtenue des fournisseurs de la Société et les rappels de produits. La Société revoit périodiquement ses charges et provisions pour garanties de produits et comptabilise tout ajustement requis dans le 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.

Modifications comptables futures

Normes internationales d'information financière (IFRS)

Introduction

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 (IFRS). 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. La Société a opté pour une adoption anticipée des IFRS et elle publie ses derniers états financiers établis selon les PCGR canadiens relativement à l'exercice terminé le 30 décembre 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*.

Sommaire

La Société a identifié et calculé l'incidence des différences entre les IFRS et les PCGR canadiens sur son bilan d'ouverture. De plus amples renseignements sont présentés dans le rapport détaillé qui suit. Compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, ces différences ne devraient pas avoir d'incidence significative sur les résultats des rapports financiers 2010 de la Société.

Rapport détaillé

Le plan de transition aux IFRS de la Société n'a subi aucun changement significatif et le projet de conversion progresse conformément au plan établi. Aucune modification importante n'a été apportée aux principales différences dans les traitements comptables et aux incidences clés potentielles telles que définies dans le rapport annuel 2009 de la Société.

Un aperçu de la progression de la Société dans la réalisation du plan de transition aux IFRS est présenté plus loin. Le tableau ci-dessous présente un aperçu des phases clés, des jalons actualisés et une évaluation de l'avancement afin d'atteindre les objectifs.

Phase 3 : Conception et élaboration des solutions

Actions	<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, y compris les contrôles internes à l'égard de l'information financière et les contrôles et procédures sur les informations à fournir.
Calendrier	Élaboration des solutions : 2010
Avancement	Élaboration des solutions : Terminé <ul style="list-style-type: none"> • <u>A élaboré des instruments afin de préparer le bilan d'ouverture et l'information comparative conformément aux IFRS</u> : la Société a créé une reproduction de l'environnement IFRS dans son système d'information afin de retracer toutes les entrées IFRS adaptées pour ce qui concerne le bilan d'ouverture et toute la période de double comptabilité. • <u>A défini toutes les modifications requises à apporter aux systèmes d'information</u> : la Société n'a pas relevé d'incidences significatives sur ses systèmes d'information. • <u>A conçu les contrôles internes à l'égard de l'information financière</u> : la Société a évalué les contrôles internes applicables à ses processus d'information conformément aux IFRS, notamment tout changement à l'environnement d'information actuel en vertu des PCGR canadiens. • <u>A élaboré des contrôles et procédures de communication de l'information financière</u> : les contrôles et procédures de communication de l'information financière ont été mis à jour; la Société a mis à jour ses outils de collecte d'information en vue d'inclure toutes les données requises pour la publication des états financiers conformément aux IFRS. • <u>A relevé les incidences de la conversion, notamment les effets sur les clauses restrictives financières, les contrats, les activités de couverture, les processus budgétaires et les arrangements relatifs aux échanges de compensation</u> : i) les arrangements bancaires de la Société ont été négociés de façon à permettre la transition des PCGR canadiens aux IFRS; ii) d'autres contrats ont été révisés, et selon l'analyse faite par la Société, il ne devrait pas y avoir d'incidences significatives sur les états financiers de la Société suite à la conversion aux IFRS; iii) l'exigence en vertu des PCGR canadiens relative à l'évaluation de l'efficacité de la couverture est en grande partie conforme aux IFRS; iv) les budgets et plans stratégiques ont été préparés conformément aux IFRS pour l'exercice 2011; v) la rémunération variable sera modifiée par rapport aux

	<p>objectifs financiers IFRS eu égard aux périodes pertinentes, aucun impact significatif n'a été noté.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>A préparé un modèle d'états financiers IFRS</u> : un modèle d'états financiers IFRS complet a été préparé; il a été passé en revue par la direction générale des finances.
--	---

Phase 4 : Mise en application

Actions	<p>Approbation des méthodes comptables choisies et finalisation des manuels.</p> <p>Modification des méthodes comptables.</p> <p>Tests et corrections, y compris des exercices pratiques dans un environnement d'essai.</p> <p>Modification des processus et des systèmes et exécution de la formation.</p> <p>Communication de l'information en vertu des IFRS.</p>
Calendrier	2012
Avancement	<p>En cours et se poursuivra jusqu'à ce que le premier rapport financier annuel complet en vertu des IFRS soient communiqué en 2012.</p> <p>La collecte des données pour le bilan d'ouverture conformément aux IFRS est terminée; la collecte de données pour chaque trimestre de l'exercice financier 2010 est à toute fin utile terminée. Compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, ces différences ne devraient pas avoir d'incidences significatives sur les résultats des rapports financiers 2010 de la Société. Les nouvelles méthodes comptables ont été approuvées, selon le cas. Les post-tests, la conversion, et le cas échéant les modifications du système et aux processus ont été mis en application et les divisions ont été informées des modifications.</p>

Phase 5 : Après-mise en application

Actions	<p>Passage à un modèle opérationnel durable</p> <p>Évaluation du plan de conversion</p>
Calendrier	30 juin 2012
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
IAS 1 : <i>Présentation des états financiers</i>	<p>Les principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) 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>b) 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>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>
IAS 12 : <i>Impôts sur les bénéfices</i>	<p>Les principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) Contrairement aux IFRS, en vertu des PCGR canadiens, un actif ou un passif d'impôt futur ne doit pas être comptabilisé 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>b) 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>c) En vertu des IFRS, la différence entre l'assiette d'imposition des services aux employés reçus au titre de la rémunération à base d'actions et sa valeur comptable de (néant) est un écart temporaire déductible qui résulte en un actif d'impôt futur. En vertu des PCGR canadiens, les actifs d'impôt futur se rapportant à la rémunération à base d'actions ne sont pas traités de manière explicite.</p> <p>d) En vertu des IFRS, le traitement fiscal des écarts temporaires des transferts intersociétés est comptabilisé comme une charge d'impôts reportés ou un recouvrement; il est calculé en utilisant le taux de l'acheteur. En vertu des PCGR canadiens, la répercussion fiscale est comptabilisée comme impôts exigibles ou un recouvrement; elle est calculée en utilisant le taux du vendeur.</p>	<p>La Société a procédé à un ajustement préliminaire du bilan d'ouverture en date du 31 décembre 2009 afin de diminuer les passifs d'impôt futurs et d'augmenter les bénéfices non répartis de 2,5 millions de dollars approximativement.</p> <p>Compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant, la différence relevée entre les PCGR et les IFRS ne devrait pas avoir d'incidence significative sur les états financiers de la Société.</p> <p>La Société a procédé à un ajustement du bilan d'ouverture au 31 décembre 2009 afin de diminuer les actifs d'impôt futurs et d'augmenter les bénéfices non répartis de 1,0 million de dollars approximativement.</p> <p>La Société a procédé à un ajustement du bilan d'ouverture au 31 décembre 2009 afin d'augmenter les actifs d'impôt futurs de 1,7 million de dollars, les impôts sur le bénéfice à payer de 0,3 million de dollars, et les bénéfices non répartis de 1,4 million de dollars approximativement.</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, aucune différence relative à la juste valeur 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. Selon la Société, 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 exploitation (où seul le loyer est comptabilisé en résultat net) et un contrat de location-acquisition (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-acquisition et un contrat de location-exploitation se fonde plus sur la substance du contrat de location que sur sa forme. Dans les PCGR canadiens, la distinction se fonde plus sur la forme.</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>Les principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) <u>Options comptables pour les régimes à prestations définies pour les écarts actuariels</u> Les options sont les suivantes en vertu des IFRS : - Écarts actuariels portés directement en résultat - Méthode du « corridor » - Écarts actuariels portés directement au bilan, les variations étant comptabilisées en autres éléments du résultat étendu Les options sont les suivantes en vertu des PCGR canadiens : - Écarts actuariels portés directement en résultat. - Méthode du « corridor »</p> <p>b) <u>Coûts des services passés acquis</u> En vertu des IFRS, les passifs et les charges relatifs aux coûts des services passés acquis en vertu de régimes à prestations définies sont immédiatement comptabilisés. En vertu des PCGR canadiens, ils sont comptabilisés sur la période de services restante moyenne attendue.</p> <p>c) <u>Coûts des services passés non acquis</u> Les coûts des services passés non acquis sont amortis plus rapidement en vertu des IFRS.</p>	<p>Pour comptabiliser les régimes à prestations définies, la Société applique la méthode du « corridor » en vertu des PCGR canadiens. À la transition aux IFRS, la Société présentera les écarts actuariels directement au bilan, les variations étant comptabilisées dans les autres éléments du résultat étendu.</p> <p>La Société a procédé à un ajustement du bilan d'ouverture au 31 décembre 2009 afin d'augmenter les obligations de prestations de retraite et avantages complémentaires de retraite de 2,2 millions de dollars et de diminuer les bénéfices non répartis de 1,3 million de dollars approximativement avant impôts.</p> <p>Tous les coûts des services passés non comptabilisés de la Société sont acquis; ainsi, ils sont entièrement comptabilisés dans le bilan d'ouverture en vertu des IFRS, au 31 décembre 2009, tel que décrit au paragraphe précédent. Cette différence s'applique à la Société de manière prospective.</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 principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) La principale différence concerne le cours de change utilisé pour convertir les actifs non monétaires comptabilisés à la juste valeur. En vertu des IFRS, le cours de change utilisé correspond à la date à laquelle la valeur juste a été fixée au lieu du cours de change à la date du bilan.</p> <p>b) 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> <p>c) En vertu des IFRS, le remboursement d'un prêt intra-groupe considéré comme un investissement permanent (entre les sociétés ayant différentes monnaies fonctionnelles) n'entraîne pas nécessairement le recyclage de l'écart de conversion au résultat net.</p> <p>d) En vertu des PCGR canadiens, les réductions dans les investissements permanents nets entraînent le recyclage de l'écart de conversion aux résultats. La Société utilise actuellement la méthode du changement net pour déterminer s'il y a eu une réduction des investissements permanents nets, à l'aide d'une diminution du capital libéré ou du remboursement de dividendes ou du prêt intra-groupe.</p>	<p>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>La Société a analysé rétroactivement tous les cas où elle a comptabilisé l'écart de conversion au résultat net en raison du remboursement d'un prêt intra-groupe sans perdre le contrôle de ses filiales. La Société a procédé à un ajustement du bilan d'ouverture au 31 décembre 2009 afin d'augmenter la valeur du cumul des autres éléments du résultat étendu et de diminuer les bénéfices non répartis de 2,4 millions de dollars approximativement.</p>

Normes	Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société	Constatations
IAS 33 : Résultat par action (« RPA »)	<p>Les principales différences entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) 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>b) 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>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>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 sur le bilan d'ouverture.</p>
IAS 36 : Dépréciation des actifs	<p>Les principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) <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 : - 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 aux flux de trésorerie non actualisés, elle est alors comparée à la juste valeur de l'actif. Une perte de valeur peut devoir être comptabilisée. En vertu des IFRS, le processus ne comporte qu'une seule étape : la valeur comptable de l'actif est comparée directement à la valeur recouvrable.</p> <p>b) <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. En vertu des PCGR canadiens, l'UGT est définie comme générant à la fois des entrées et des sorties de trésorerie indépendantes comparativement aux IFRS qui définissent une UGT comme générant des entrées de trésorerie.</p> <p>c) <u>Contre-passation de la dépréciation des actifs</u> En vertu des IFRS, à chaque date de clôture, la Société doit évaluer s'il y a un indicateur qu'une moins-value passée ait pu diminuer et, dans un tel cas, calculer le montant pouvant être contre-passé. En vertu des PCGR, de telles évaluations et contre-passations ne sont pas permises.</p>	<p>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 transition sur les états financiers.</p> <p>La Société a recensé ses unités génératrices de trésorerie. Elle fera des tests de dépréciation de l'écart d'acquisition au niveau de l'UGT ou d'un groupe d'UGT.</p> <p>Compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant dans son bilan d'ouverture, cette différence ne devrait pas avoir d'incidence significative sur les états financiers.</p> <p>La Société a procédé à un ajustement du bilan d'ouverture au 31 décembre 2009 afin d'augmenter les éléments d'immobilisations corporelles de 1,0 million de dollars et d'augmenter les bénéfices non répartis de 0,7 million de dollars approximativement avant impôts.</p>

Normes	Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société	Constatations
<p>IAS 37 : <i>Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels</i></p>	<p>Les principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) 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>b) 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>c) Le seuil de comptabilisation d'un passif relatif aux provisions est plus bas en vertu des IFRS qu'en vertu des PCGR canadiens.</p> <p>d) En vertu des IFRS, la valeur temps de l'argent doit être prise en considération lorsqu'elle est significative.</p> <p>e) En vertu des IFRS, les actifs éventuels sont comptabilisés lorsqu'ils sont quasiment certains que les actifs seront récupérés. En vertu des PCGR canadiens, les actifs éventuels ne sont pas comptabilisés jusqu'à ce que la condition soit dénouée.</p> <p>f) En vertu des IFRS, les demandes reconventionnelles et les remboursements doivent être présentés séparément à l'actif, lorsqu'ils sont quasiment certains que les actifs seront récupérés.</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>Les principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) 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>b) 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>c) 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>Compte tenu du choix de méthodes comptables de la Société en vertu des PCGR canadiens, cette différence ne s'applique pas à la date de transition.</p> <p>Compte tenu du choix de méthodes comptables de la Société en vertu des PCGR canadiens, cette différence ne s'applique pas à la date de transition.</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
IFRS 2 : Paiement fondé sur des actions	<p>Les principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) <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>b) <u>Estimation des options sur actions annulées par renonciation :</u></p> <p>En vertu des IFRS, une estimation des renoncements 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'options pour lesquelles les droits doivent être acquis, estimation qui doit être révisée si des informations ultérieures indiquent que les renoncements réels 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 renoncements. Comme dans les IFRS, la charge 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 renoncements réels 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 renoncements réels ne sont comptabilisés 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 renoncements réels uniquement au moment où elles surviennent, ce qui crée une différence avec les IFRS.</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 renoncements futures. On ne prévoit pas que l'incidence sera significative pour les options passées compte tenu des informations colligées jusqu'à maintenant.</p>

Normes	Comparaison entre les IFRS et les méthodes comptables actuelles de la Société	Constatations
<p>IFRS 3 : <i>Regroupements d'entreprises</i></p>	<p>Les principales différences pertinentes entre les IFRS et les PCGR canadiens sont les suivantes :</p> <p>a) <u>Contreparties conditionnelles</u></p> <p><i>Comptabilisation initiale</i> 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><i>Comptabilisation ultérieure</i> 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>b) <u>Coûts connexes à l'acquisition</u></p> <p>En vertu des PCGR, certains coûts connexes à l'acquisition sont inclus dans le prix d'achat, et augmentent ainsi l'écart d'acquisition.</p> <p>En vertu des IFRS, l'acquéreur doit comptabiliser les coûts connexes à l'acquisition en charges pour les périodes au cours desquelles les coûts sont engagés et les services reçus.</p>	<p><u>Contreparties conditionnelles</u></p> <p><i>Comptabilisation initiale</i> Cette différence ne s'applique pas à la Société à la date de transition, 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><i>Comptabilisation ultérieure</i> 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> <p><u>Coûts connexes à l'acquisition</u></p> <p>Pour les futures acquisitions, la Société passera en charges les coûts engagés, à moins qu'ils constituent les coûts associés à l'émission des titres d'emprunt ou des titres de capitaux propres.</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
Regroupements d'entreprises	<p>L'IFRS 1 permet à la Société de choisir de ne pas appliquer l'IFRS 3 <i>Regroupements d'entreprises</i> aux regroupements d'entreprises passés (regroupements d'entreprises 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 prévaut 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.</p>
Avantages du personnel	<p>En vertu d'IFRS 1, la Société peut choisir de comptabiliser aux bénéfices non répartis tous les écarts actuariels cumulés à la date de transition aux IFRS. En vertu d'IFRS 1, la Société a choisi de comptabiliser aux bénéfices non répartis tous les écarts actuariels cumulés à la date de transition aux IFRS.</p> <p>Au 30 décembre 2009, le montant net non amorti des pertes actuarielles reportées était approximativement de 13,9 millions de dollars avant impôts. Cela réduira les bénéfices non répartis d'ouverture de 8,4 millions de dollars après impôts, et réduira les actifs au titre des prestations constituées de 8,4 millions de dollars; en revanche, les obligations au titre des prestations de retraite et des avantages complémentaires de retraite augmenteront de 5,5 millions de dollars.</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 exemption, 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, la Société propose ne se prévaut pas de cette exemption et de conservera l'écart de conversion cumulé à son bilan.</p>

Risques et incertitudes du marché

Conjoncture économique générale

En 2010, la conjoncture économique est demeurée difficile dans la plupart des marchés où la Société a des activités. Les taux de chômage sont demeurés à des niveaux historiques élevés et ont eu une incidence négative 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 de près de 50 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 2010 de sorte que malgré la conjoncture économique, la Société a enregistré de bons résultats.

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. En ce qui concerne la division Produits récréatifs, la Société 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. 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.

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.

En 2010, les prix des matières premières ont continué à augmenter, bien que la progression soit plus lente que celle de la dernière partie de 2009. Alors que les augmentations des prix des résines ont été modérées aux États-Unis, des augmentations plus importantes ont été enregistrées en Europe en 2010. Étant donné le niveau actuel des cours du pétrole, il est possible que d'autres augmentations des prix des résines aient lieu en 2011. Les prix des panneaux d'aggloméré en Amérique du Nord ont augmenté d'environ 10 % en 2010.

Les frais de transport par conteneur ont été beaucoup plus élevés en 2010 comparativement à ceux en 2009. Les frais de transport par conteneurs ont commencé à fléchir au quatrième trimestre de 2010. Il est prévu actuellement que les prix demeurent stables en 2011 étant donné qu'il est estimé que l'offre excédera la demande.

Les fournisseurs de la Société en composantes et en produits finis ont enregistré des hausses du coût des intrants en 2010. Bien que la majeure partie des augmentations ait été modérée, les prix du caoutchouc et du coton ont atteint des niveaux sans précédent bien supérieurs à ceux atteints en 2009. En Chine, la monnaie (le « RMB ») s'est appréciée d'environ 3 % vis-à-vis des autres monnaies en 2010 et le coût de la main-d'œuvre en Chine a continué d'augmenter.

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 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, Dorel utilise le dollar américain comme monnaie de présentation de ses états financiers. Par conséquent, Dorel doit tenir compte du risque lié aux 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 à leurs activités sont celles qui exercent leurs activités dans la zone euro, au Royaume-Uni, au Canada, au Brésil et en 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 filiales 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 celles-ci. 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 canadiennes de la division Mobilier de maison tirent habituellement avantage d'une devise américaine forte étant donné qu'une partie importante de leur chiffre d'affaires est réalisée aux États-Unis et que la majeure partie de leurs coûts est libellée 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 s'équilibrent. 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 revenus

Pour l'exercice terminé le 30 décembre 2010, les ventes réalisées auprès d'un des clients de Dorel ont représenté plus de 10 % du chiffre d'affaires de la Société, soit 31,0 % des ventes totales de Dorel. En 2009, ce client avait représenté 31,4 % 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 s'assure elle-même 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. 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 4 mars 2011 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 vote subalterne de catégorie «B», à raison d'une action pour chaque action convertie et ;

Un nombre illimité d'actions à vote subalterne de catégorie «B» sans valeur nominale ou au pair, convertibles en actions à vote plural de catégorie «A», dans certaines circonstances, si une offre est faite en vue de l'achat des actions de catégorie «A».

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 \$	28 434 577	177 018 \$	178 810 \$

Les informations relatives aux options d'achat d'actions et unités d'actions à achat différé en circulation sont présentées à la note 18 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, la direction a évalué la conception des procédures et contrôles de communication de l'information de la Société au 30 décembre 2010 et a conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information étaient conçus adéquatement et 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 2010, 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, la direction a évalué les contrôles internes à l'égard de l'information financière au 30 décembre 2010 et a 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.