



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 2006 et 2005 (« les états financiers consolidés »), ainsi qu'avec les notes afférentes à ces états financiers consolidés. Toutes les données financières contenues dans cette analyse et dans les états financiers consolidés de la Société ont été préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les PCGR) en utilisant le dollar américain comme monnaie de présentation. Toute mesure financière non conforme aux PCGR dont il est fait mention dans cette analyse est clairement identifiée et rapprochée avec sa mesure financière PCGR la plus directement comparable lorsque nécessaire. Les incidences des différences importantes entre les PCGR du Canada et ceux des États-Unis sont décrites à la note 28 des états financiers consolidés de la Société. À moins d'indication contraire, tous les chiffres sont libellés en dollars américains. La présente analyse est à jour au 14 mars 2007.

Les renseignements supplémentaires au sujet de la Société déposés auprès des organismes de réglementation des valeurs mobilières canadiennes, y compris la notice annuelle, et auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, comme le rapport annuel sur formulaire 40-F, seront accessibles en ligne dans les délais prévus par la législation, aux adresses www.sedar.com et www.sec.gov respectivement.

Vue d'ensemble de la Société

Le siège social de la Société est situé à Montréal (Québec), au Canada. Outre les installations décrites plus bas, les filiales de la Société disposent de salles de montre nord-américaines à Toronto, en Ontario, et à High Point, en Caroline du Nord. Au total, la Société exploite des activités dans quatorze pays, réalise des ventes à l'échelle mondiale et emploie environ 4 500 personnes. L'objectif premier de Dorel consiste à satisfaire les besoins des consommateurs tout en maximisant les résultats financiers pour ses actionnaires. La croissance de la Société découle aussi bien de l'augmentation des ventes des activités d'exploitation existantes que de l'acquisition d'entreprises qui, de l'avis de la direction, contribuent à l'augmentation de la valeur de la Société.

Stratégie

L'objectif de Dorel est d'être la première société de biens de consommation dans ses segments de marché en Amérique du Nord et en Europe. Dorel est une société internationale de biens de consommation qui se consacre à la conception, la fabrication et la mise en marché d'un portefeuille diversifié de grandes marques qu'elle vend par l'entremise de ses divisions Produits de puériculture, Mobilier de maison et Produits récréatifs. Chacun de ces secteurs comprend plusieurs unités d'exploitation ou filiales. Chaque secteur est géré séparément par une équipe de cadres distincte. Le bureau de direction de la Société coordonne les activités de chaque secteur, maximise les ventes réciproques et le marketing croisé, veille à l'efficacité de l'approvisionnement et saisit des occasions d'affaires connexes.

Dorel a recours à diverses méthodes de vente et de distribution : employés salariés; agents exclusifs ou non; agents spécialisés qui vendent divers produits, dont ceux de Dorel, à un client unique, par exemple une grande chaîne de magasins de rabais; et des agences commerciales ayant leur propre force de vente. Si les détaillants s'occupent de l'essentiel de la publicité pour les produits de Dorel, toutes les divisions

annoncent leurs produits et en font la promotion par le biais de publicités dans certains magazines, brochures corporatives et autres médias.

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

Outre la qualité de ses produits et son service à la clientèle hors pair, la notoriété de ses marques auprès des consommateurs constitue l'un des éléments importants de la stratégie de Dorel. En Amérique du Nord, par exemple, la gamme de produits Schwinn de Dorel est l'une des marques les plus reconnues dans le secteur des articles de sport. Safety 1st est une marque de Dorel très réputée dans le marché des produits de puériculture en Amérique du Nord. En Europe, Bébé Confort est une marque reconnue partout et sa cote de notoriété est très élevée en France. D'un bout à l'autre de l'Europe, la marque Maxi-Cosi est devenue synonyme de sièges d'auto de qualité. Ces marques, et le fait que Dorel possède une vaste gamme d'autres marques de commerce, permettent de commercialiser des produits aux caractéristiques variées et dans des gammes de prix différentes, à l'intérieur d'une même catégorie de produits. Le développement de produits constitue le dernier élément de la croissance passée et future de Dorel. En tant que société de biens de consommation en croissance, Dorel a effectué des investissements considérables dans ce domaine, en mettant l'accent sur l'innovation, la qualité, la sécurité et la rapidité de mise en marché grâce à ses nombreux centres de conception et de développement de produits. Au cours des deux dernières années, Dorel a dépensé 34,9 M\$ pour le développement de nouveaux produits.

Secteurs d'exploitation

Produits de puériculture

La division Produits de puériculture exploite des activités en Amérique du Nord et en Europe. Le siège social des activités du Groupe Juvénile Dorel (DJG) USA est situé à Columbus, dans l'Indiana, et dispose d'installations à Canton, au Massachusetts et dans la ville d'Ontario, en Californie. En plus du siège social, toutes les activités nord-américaines de fabrication et d'ingénierie de sièges d'auto s'effectuent à Columbus. Les produits sont conçus, mis au point et développés aux installations de Canton. Dorel Distribution Canada est située à Montréal, au Québec, et vend aux clients de partout au Canada. Les principales marques de commerce utilisées en Amérique du Nord sont Cosco et Safety 1st. En outre, DJG Amérique du Nord détient un contrat de licence avec la marque très réputée Eddie Bauer. Le siège social de Dorel Europe est situé à Cholet, en France, et dispose d'installations de conception de produits d'envergure à Cholet et à Helmond, en Hollande. On retrouve des activités de ventes, de même que des usines de fabrication et d'assemblage, en France, en Hollande, en Italie et au Portugal. Des filiales exploitant des activités de vente et/ou de distribution sont également situées en Espagne, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Belgique, en Autriche et en Suisse. En Europe, les produits sont commercialisés sous les marques Bébé Confort, Maxi-Cosi, Quinny, Monbébé, Babidéal, Baby Relax et Safety 1st. Par ailleurs, plusieurs des divisions de Dorel vendent à des clients des produits mis en marché sous différentes marques maison.

La division Produits de puériculture fabrique et importe des produits tels que des sièges d'auto pour enfants, des poussettes, des chaises hautes, des lits de bébé, des parcs de jeu, des balançoires et des articles de soins et dispositifs de sécurité pour enfants. Dorel est l'une des trois plus importantes entreprises de produits pour enfants en Amérique du Nord, avec Graco (une filiale du groupe Newell) et Evenflo Company Inc. En Europe, Dorel est également l'une des plus importantes sociétés de produits de puériculture, et compétitionne avec des compagnies comme Britax, Peg Perego, Chicco, Jane et Graco,

ainsi qu'avec plusieurs entreprises de moindre envergure. Les activités combinées de Dorel dans le secteur des produits de puériculture en font la plus grande société de produits de puériculture au monde, dans ses principales catégories de produits.

En Amérique du Nord, la majeure partie des ventes de produits de puériculture sont réalisées auprès des magasins grandes surfaces, des grands détaillants et des centres de rénovation, où l'on retrouve des consommateurs qui privilégient la sécurité et la qualité à prix abordables. Par conséquent, les produits d'entrée de gamme à milieu de gamme représentent la majeure partie des ventes dans ce canal. Grâce à des produits de conception novatrice, ces clients commencent à s'intéresser également aux articles des gammes de prix plus élevés, ce qui pourrait représenter des occasions de ventes dans l'avenir. En Europe, Dorel vend des produits pour enfants dans toutes les échelles de prix, de la gamme d'entrée aux produits haut de gamme. Les ventes sont réalisées auprès des boutiques et des petits magasins, de même qu'auprès des grandes chaînes européennes de produits de puériculture et des détaillants à grande surface. En 2006, ce secteur a représenté 51 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Mobilier de maison

La division Mobilier de maison comprend Ameriwood Industries (« Ameriwood »), ainsi que Cosco Home & Office (« Cosco ») et Dorel Asie. Ameriwood se spécialise dans les meubles prêts-à-assembler (PAA) et les futons, et son siège social est situé à Wright City, au Missouri. La division exploite d'importantes installations de fabrication et de distribution au Michigan, en Ohio, en Ontario et au Québec. Ameriwood importe également des produits provenant de l'Orient pour compléter sa gamme de produits manufacturés. Les marques de commerce utilisées par Ameriwood sont *Ameriwood*, *Ridgewood*, *Charleswood*, *Altra*, *Dorel Home Products*, *Carina* et *SystemBuild*. Cosco, qui est située à Columbus, dans l'Indiana, détient un contrat de licence avec Samsonite, en plus de vendre des produits sous sa propre marque. En 2004, Cosco a fait son entrée sur le marché des soins de santé avec le lancement de *Cosco Ability Care Essentials*, une gamme de produits de soins de santé à l'intention des consommateurs finaux. Cette gamme a été élargie en 2005 avec le lancement de produits arborant la marque de commerce *Adepta*. Dorel Asie se concentre sur l'approvisionnement de produits finis en provenance de l'Orient destinés à être vendus en Amérique du Nord.

Au sein de la division Mobilier de maison, Dorel fabrique entre autres des meubles PAA pour la maison et le bureau, des meubles pliants en métal, des futons, des tabourets-escabeaux, des échelles, et importe d'autres produits d'ameublement. Au cours des dernières années, dans plusieurs catégories de produits des industries du meuble et des articles d'ameublement, la production locale a fait place aux produits importés. Dorel a également suivi cette tendance et aujourd'hui les articles d'ameublement de la Société proviennent souvent de l'étranger. Les meubles PAA sont fabriqués et emballés sous forme de modules qui sont assemblés par le consommateur. Les caractéristiques intrinsèques des meubles PAA en font une solution de rechange à prix raisonnable aux meubles traditionnels faits en bois. Plusieurs articles de meubles PAA sont toujours fabriqués en Amérique du Nord puisque le procédé de fabrication est hautement mécanisé et permet d'éviter le coût lié au transport par conteneur.

Le mobilier de maison est vendu surtout aux grands détaillants, aux grandes surfaces spécialisées dans le matériel de bureau et aux centres de rénovation. Dorel croit avoir atteint le rang de deuxième plus important fabricant de meubles PAA en Amérique du Nord. Les concurrents de la Société comprennent Bush Industries, O'Sullivan Industries et Sauder. Outre ces grands fabricants de meubles PAA, le créneau de l'industrie du mobilier de maison dans lequel Dorel évolue est caractérisé par un nombre important de concurrents de moindre envergure. Pour cette raison, peu de renseignements sont disponibles pour permettre à la Société de déterminer la place qu'elle occupe sur ce marché et de mettre en perspectives ses résultats par rapport à la concurrence. En 2006, ce secteur d'activité a représenté 31 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Produits récréatifs

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

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

Elle distribue ses marques aux États-Unis au moyen de ses liens bien établis avec des détaillants à fort volume, et plus particulièrement dans le canal de vente des chaînes de grandes surfaces. En tirant avantage de la croissance de ce canal de vente, Pacific Cycle s'est accaparé la plus grande part de marché de l'industrie en regard de l'ensemble des ventes de bicyclettes aux États-Unis. Le portefeuille de marques de Pacific lui permet de desservir les consommateurs de pratiquement tous les profils démographiques, dans la plupart des gammes de prix et de presque tous les types de cyclisme. De plus, Pacific conclut des contrats de licences portant sur ses marques de bicyclettes à l'échelle internationale, ce qui génère des revenus importants pour la société. Aux États-Unis, des contrats de licences portant sur les marques de Pacific ont été conclus pour d'autres produits comme des vêtements et accessoires de vélos. En 2006, la division Produits récréatifs a représenté 18 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Résultats d'exploitation

Au cours de son histoire, une partie de la stratégie de croissance de Dorel s'est effectuée par le biais d'acquisitions stratégiques. Lorsque l'on examine les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société en 2006 par rapport à 2005, il faut noter qu'aucune acquisition n'a été effectuée au cours de cette période puisque la dernière compagnie acquise par Dorel fut Pacific Cycle en février 2004.

Le 19 septembre 2005, la Société a annoncé une importante consolidation des activités d'Ameriwood Industries, la division de meubles prêts-à-assembler (PAA) de la Société. La production a pris fin à son usine de Wright City, au Missouri, les installations de fabrication ont été fermées et ces actifs ont été cédés ou transférés vers les autres usines de PAA de la Société. La fermeture s'est avérée nécessaire en raison d'une capacité excédentaire découlant d'un virage stratégique impliquant l'abandon d'une production exclusivement locale en faveur d'une combinaison de production nord-américaine et d'importation de

composants, et s'inscrivait dans le cadre d'un plan global visant à accroître les bénéfices de la division Mobilier de maison.

La fermeture de l'usine de Wright City a entraîné des frais de restructuration avant impôts de 9,5 M\$ en 2005, dont un montant de 2,5 M\$ a été constaté dans le coût des produits vendus, et la portion restante a été présentée comme « Frais de restructuration » dans les états financiers de la Société. En 2006, des frais accessoires de 0,7 M\$ ont été encourus et constatés dans le coût des produits vendus. Une portion de 8,7 M\$ du montant total des frais de restructuration de 10,2 M\$, constituait une dépense hors caisse liée à la réduction de la valeur d'immeubles et d'équipement, de même que d'autres éléments.

Au quatrième trimestre de 2006, Dorel Europe a lancé des activités de restructuration qui auront une incidence sur la division Produits de puériculture. Des changements opérationnels importants seront apportés aux installations de production de Telgate, en Italie. Une initiative semblable est en cours aux installations situées à Cholet, en France. Le plan a pour objectif de réduire les frais d'exploitation par le biais d'un approvisionnement et d'une fabrication stratégiques. On s'attend à ce que ces initiatives de restructuration soient menées à terme d'ici 2008 et qu'elles entraînent des frais de restructuration cumulés totaux se situant entre 11,5 M\$ et 14,5 M\$, dont un montant de 4,0 M\$, constitué des éléments suivants, a été constaté par la Société en 2006 :

	<u>2006</u>
Réduction de valeur du matériel et de l'outillage	836 \$
Réduction de la valeur de bâtiments	450
Prestations de cessation d'emploi contractuelles aux salariés	2 871
Gains de compression nets des régimes de retraite à prestations déterminées	<u>(486)</u>
Comptabilisés à titre de frais de restructuration	3 671
Démarquage des stocks (dans le coût des produits vendus)	<u>329</u>
	<u><u>4 000 \$</u></u>
Total	

Il est prévu qu'une portion de 1,6 M\$ des frais de restructuration qui totaliseront de 11,5 M\$ à 14,5 M\$, sera hors caisse. La majeure partie de la portion restante de la charge ayant un effet sur la trésorerie devrait être répartie également entre les exercices 2007 et 2008.

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

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

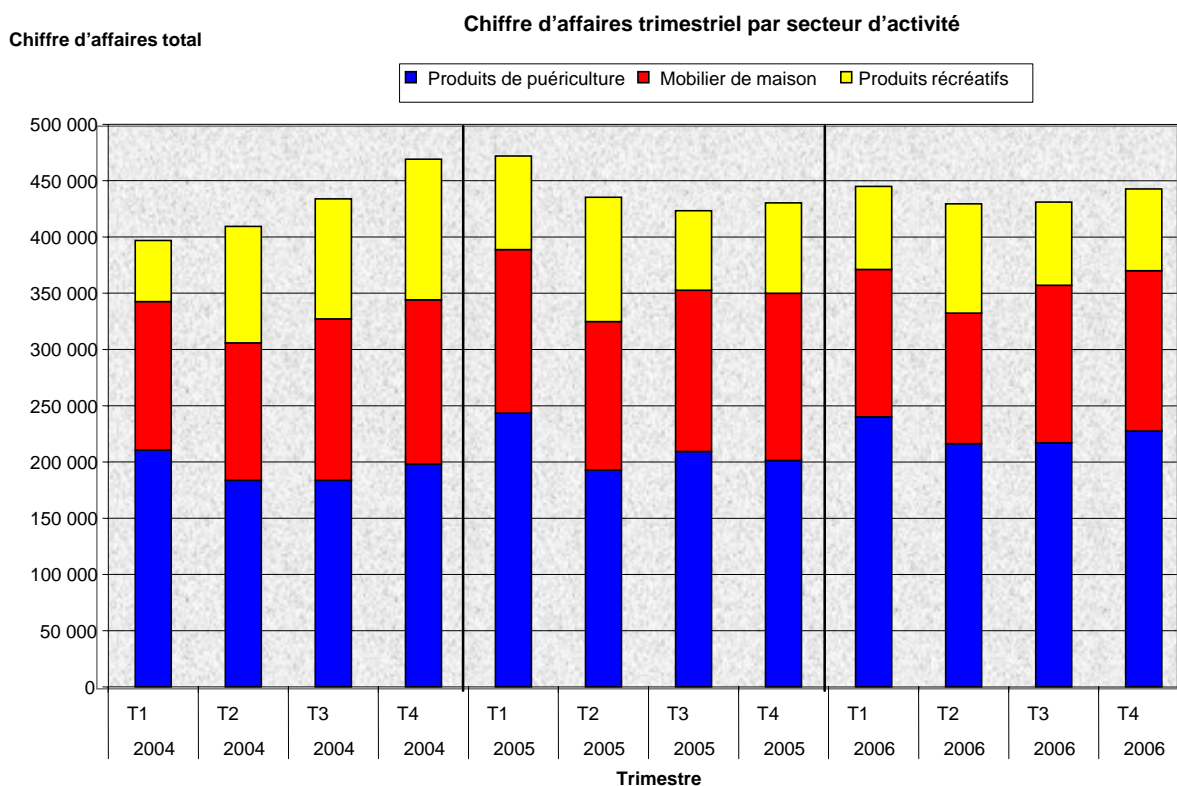
Résultats d'exploitation pour les exercices terminés le 30 décembre :						
	2006		2005		2004	
	\$	% du chiffre d'affaires	\$	% du chiffre d'affaires	\$	% du chiffre d'affaires
Chiffre d'affaires	1 771 168 \$	100,0 %	1 760 865 \$	100,0 %	1 709 074 \$	100,0 %
Bénéfice net	88 865 \$	5,0 %	91 322 \$	5,2 %	100 076 \$	5,9 %
Bénéfice par action :						
De base	2,70 \$		2,78 \$		3,06 \$	
Dilué	2,70 \$		2,77 \$		3,04 \$	

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

Résultats d'exploitation pour les trimestres terminés le				
	31 mars 2005	30 juin 2005	30 sept. 2005	30 déc. 2005
Chiffre d'affaires	471 903 \$	435 375 \$	423 329 \$	430 258 \$
Bénéfice net	27 205 \$	21 745 \$	19 826 \$	22 546 \$
Bénéfice par action				
De base	0,83 \$	0,66 \$	0,60 \$	0,69 \$
Dilué	0,83 \$	0,66 \$	0,60 \$	0,69 \$

Fluctuations saisonnières

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



État des résultats - Vue d'ensemble

Résumés tabulaires - 2006 par rapport à 2005

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

	Quatrième trimestre				Exercice			
	2006	2005	Augmentation (diminution)		2006	2005	Augmentation (diminution)	
			\$	%			\$	%
Produits de puériculture	227 481 \$	201 215 \$	26 266 \$	13,1 %	900 833 \$	846 856 \$	53 977 \$	6,4 %
Mobilier de maison	145 287	148 847	(3 560)	(2,4 %)	541 938	569 347	(27 409)	(4,8 %)
Produits récréatifs	75 162	80 196	(5 034)	(6,3 %)	328 397	344 662	(16 265)	(4,7 %)
Chiffre d'affaires total	447 930 \$	430 258 \$	17 672 \$	4,1 %	1 771 168 \$	1 760 865 \$	10 303 \$	0,6 %

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

	<u>Quatrième trimestre</u>	<u>Depuis le début de l'exercice</u>
<u>Bénéfice d'exploitation sectoriel :</u>		
Diminution pour la division Produits de puériculture - excluant les frais de restructuration	(258) \$	(1 847) \$
Augmentation (diminution) pour la division Mobilier de maison - excluant les frais de restructuration	737	(1 309)
Diminution pour la division Produits récréatifs	(767)	(10 440)
Diminution (augmentation) des frais de restructuration	<u>(3 489)</u>	<u>4 720</u>
Diminution totale du bénéfice d'exploitation	(3 777)	(8 876)
Diminution de la charge d'intérêts	1 357	2 751
Variation des impôts sur les bénéfices	2 480	4 182
Autres	<u>(931)</u>	<u>(514)</u>
Diminution totale du bénéfice net	<u>(871) \$</u>	<u>(2 457) \$</u>

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

Comparaison entre 2006 et 2005

Puisque des frais de restructuration ont été encourus aussi bien en 2006 qu'en 2005, la Société inclut dans la présente analyse les mesures financières suivantes qui sont non conformes aux PCGR : « marge brute ajustée », « bénéfice d'exploitation ajusté », « bénéfice ajusté avant impôts » et « bénéfice net ajusté ». La Société est d'avis que cette information permet de comparer de façon plus explicite la performance de ses activités principales d'une période à l'autre. Par conséquent, cette analyse contient certaines mesures financières non conformes aux PCGR dont le sens n'est pas normalisé en vertu des PCGR. Il est donc peu probable que l'on puisse les comparer à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Cette analyse présente des rapprochements entre ces mesures financières non conformes aux PCGR et les mesures financières les plus directement comparables calculées conformément aux PCGR :

Résultats pour l'exercice terminé le 30 décembre 2006

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

Résultats pour l'exercice terminé le 30 décembre 2005

	1 760 865 \$	- \$	1 760 865 \$
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	<u>1 760 865 \$</u>	<u>- \$</u>	<u>1 760 865 \$</u>
CHARGES			
Coûts des produits vendus	1 367 217	(2 478)	1 364 739
Frais de vente, généraux et administratifs	200 159	-	200 159
Amortissements	38 999	-	38 999
Frais de recherche et de développement	7 945	-	7 945
Frais de restructuration	6 982	(6 982)	-
Intérêts sur dette à long terme	31 240	-	31 240
Autres intérêts	<u>1 410</u>	<u>-</u>	<u>1 410</u>
	<u>1 653 952</u>	<u>(9 460)</u>	<u>1 644 492</u>
Bénéfice avant impôts	106 913	9 460	116 373
Impôts sur les bénéfices	<u>15 591</u>	<u>3 329</u>	<u>18 920</u>
BÉNÉFICE NET	<u>91 322 \$</u>	<u>6 131 \$</u>	<u>97 453 \$</u>
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	<u>2,78 \$</u>	<u>0,19 \$</u>	<u>2,97 \$</u>
Dilué	<u>2,77 \$</u>	<u>0,19 \$</u>	<u>2,96 \$</u>
ACTIONS EN CIRCULATION			
Nombre de base - moyenne pondérée	32 836 733	32 836 733	32 836 733
Nombre dilué - moyenne pondérée	32 927 701	32 927 701	32 927 701

Pour l'exercice 2006, Dorel a enregistré un chiffre d'affaires de 1,771 M\$, comparable à celui de 1,761 M\$ réalisé lors de l'exercice précédent. Le chiffre d'affaires de la division Produits de puériculture a augmenté de 54,0 M\$, ou 6,4 %. Ce gain a été contrebalancé par une baisse du chiffre d'affaires des divisions Mobilier de maison et Produits récréatifs de 4,8 % et 4,7 % respectivement. La division Produits de puériculture est la seule dont le montant du chiffre d'affaires peut être considérablement affecté par les fluctuations du taux de change de l'Euro aussi bien que du dollar canadien par rapport au dollar US. Les taux de change de ces deux monnaies par rapport au dollar US sont demeurés stables de 2005 à 2006. Par conséquent, la progression des ventes est attribuable essentiellement à la croissance interne.

Pour l'ensemble de l'exercice, les marges brutes se sont établies à 23,0 %, soit une amélioration de 60 points de base par rapport à celles de 22,4 % réalisées l'an dernier. Les marges de la division Produits de puériculture sont demeurées stables par rapport à l'exercice précédent. L'amélioration des marges à la division Mobilier de maison a été contrebalancée par un recul à la division Produits récréatifs. Le recul des marges brutes à la division Produits récréatifs comprend une provision de 3,5 M\$ prise à l'égard des stocks de bicyclettes de modèle Sting Ray au deuxième trimestre de 2006. En excluant cette provision, le recul des marges de cette division en 2006 n'est que de 70 points de base plutôt que de 170 tel que constaté. L'amélioration des marges ajustées de 150 points de base à la division Mobilier de maison fait l'objet d'explications détaillées à la section intitulée Mobilier de maison un peu plus loin.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 28,6 M\$ par rapport aux niveaux de 2005, et s'élèvent à 228,8 M\$ pour 2006, alors qu'ils étaient de 200,2 M\$ en 2005. Cette augmentation découle essentiellement des coûts plus élevés liés à la responsabilité de produits. Ces coûts ont totalisé 28,7 M\$ en 2006 contre 10,8 M\$ en 2005. Nous rappelons aux lecteurs qu'au premier trimestre de l'exercice 2005, la Société avait comptabilisé un recouvrement d'assurance de 9,8 M\$ lié à la responsabilité de produits. Par conséquent, le montant comparatif de 2005 est exceptionnellement faible. La hausse combinée des coûts aux divisions Produits de puériculture et Mobilier de maison s'est élevée à 17,9 M\$, dont 17,2 M\$ est attribuable à la division Produits de puériculture. En excluant la hausse des coûts liés à la responsabilité de produits, les frais de vente, généraux et administratifs, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, se sont établis à 11,3 % en 2006, comparativement à 10,8 % en 2005. Cette augmentation modérée découle essentiellement de l'élargissement des gammes de produits des divisions Mobilier de maison et Produits récréatifs.

Le total des intérêts débiteurs s'est élevé à 29,9 M\$ en 2006, comparativement à 32,7 M\$ en 2005. Le taux d'intérêt moyen de la Société sur ses emprunts à long terme et ses facilités de crédit renouvelables en 2006 était d'environ 6,7 %, soit 70 points de base de plus qu'en 2005. Toutefois, les avantages liés à la diminution des niveaux moyens d'emprunts en 2006 a compensé cette hausse de taux. Le bénéfice avant impôts en 2006 a fléchi par rapport à l'exercice précédent, passant de 106,9 M\$ en 2005 à 100,3 M\$ en 2006. Le bénéfice ajusté avant impôts et frais de restructuration s'est établi à 105,0 M\$ en 2006, contre 116,4 M\$ en 2005, soit un recul de 11,4 M\$, ou 9,8 %. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, le bénéfice ajusté avant impôts s'est établi à 5,9 % en 2006, et 6,6 % en 2005. Toutefois, comme expliqué précédemment, le recul en 2006 est attribuable à une hausse substantielle des coûts liés à la responsabilité de produits. En excluant les hausses de 17,9 M\$ en 2006, le bénéfice ajusté avant impôts de la Société, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, s'est établi à 7,2 % en 2006.

En tant que société multinationale, Dorel est résidente de plusieurs pays et par le fait même assujettie à différents taux d'imposition dans ces diverses juridictions fiscales et à l'application de traités fiscaux conclus entre différents pays. Par conséquent, d'importantes fluctuations du taux d'imposition combiné de la Société peuvent survenir d'un exercice à l'autre. En 2006, le taux d'imposition effectif de la Société s'est établi à 11,4 %, comparativement à 14,6 % en 2005. En excluant l'impact des frais de restructuration encourus au cours des deux exercices, le taux d'imposition de la Société s'est établi à 12,4 % pour l'exercice, contre 16,3 % en 2005. La majeure partie de la baisse est attribuable à la réalisation de bénéfices plus élevés dans les territoires où les taux d'imposition sont moindres. À la fin du troisième trimestre, il était prévu que le taux annuel atteigne plus de 15 %. Toutefois, des bénéfices plus importants que prévu initialement ont été réalisés dans des territoires où les taux d'imposition sont moins élevés.

Le taux d'imposition de la Société prévu par la loi est de 33 %. L'écart entre le taux de 33 % et celui de 11,4 % peut s'expliquer comme suit :

	\$	%
CHARGE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS :	33 090 \$	33,0 %
Écart des taux d'imposition effectifs des filiales étrangères	(22 289)	(22,2%)
Recouvrement d'impôts résultant de l'utilisation d'avantages fiscaux non constatés	(3 940)	(3,8 %)
Variation de la provision pour moins-value	2 432	2,4 %
Éléments non déductibles	1 238	1,2 %
Variation des impôts futurs		
résultant de variations de taux d'imposition	647	0,6 %
Autres - net	<u>231</u>	<u>0,2 %</u>
CHARGE RÉELLE D'IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	<u>11 409 \$</u>	<u>11,4 %</u>

Pour l'ensemble de l'exercice, le bénéfice net s'est établi à 88,9 M\$, ou 2,70 \$ par action diluée, comparativement à un bénéfice net de 91,3 M\$, ou 2,77 \$ par action diluée. En excluant les frais de restructuration, le bénéfice net ajusté s'est établi à 92,0 M\$, ou 2,80 \$ par action diluée en 2006, alors qu'il s'était chiffré à 97,5 M\$, ou 2,96 \$ par action diluée, en 2005.

Quatrième trimestre de 2006 par rapport à 2005

	Résultats du quatrième trimestre terminé le 30 décembre 2006		
	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	<u>447 930 \$</u>	<u>- \$</u>	<u>447 930 \$</u>
CHARGES			
Coût des produits vendus	341 223	(353)	340 870
Frais de vente, généraux et administratifs	62 614	-	62 614
Amortissements	9 868	-	9 868
Frais de recherche et de développement	1 459	-	1 459
Frais de restructuration	3 671	(3 671)	-
Intérêts sur dette à long terme	6 771	-	6 771
Autres intérêts	<u>71</u>	<u>-</u>	<u>71</u>
	<u>425 677</u>	<u>(4 024)</u>	<u>421 653</u>
Bénéfice avant impôts	22 253	4 024	26 277
Impôts sur les bénéfices	<u>578</u>	<u>1 329</u>	<u>1 907</u>
BÉNÉFICE NET	<u>21 675 \$</u>	<u>2 695 \$</u>	<u>24 370 \$</u>
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	<u>0,66 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,74 \$</u>
Dilué	<u>0,66 \$</u>	<u>0,08 \$</u>	<u>0,74 \$</u>
ACTIONS EN CIRCULATION			
Nombre de base - moyenne pondérée	32 861 107	32 861 107	32 861 107
Nombre dilué - moyenne pondérée	32 861 757	32 861 757	32 861 757

**Résultats du quatrième trimestre terminé le 30 décembre
2005**

	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	<u>430 258 \$</u>	<u>- \$</u>	<u>430 258 \$</u>
CHARGES			
Coût des produits vendus	339 287	15	339 302
Frais de vente, généraux et administratifs	44 437	-	44 437
Amortissements	10 448	-	10 448
Frais de recherche et de développement	1 733	-	1 733
Frais de restructuration	550	(550)	-
Intérêts sur dette à long terme	7 861	-	7 861
Autres intérêts	<u>338</u>	<u>-</u>	<u>338</u>
	<u>404 654</u>	<u>(535)</u>	<u>404 119</u>
Bénéfice avant impôts	25 604	535	26 139
Impôts sur les bénéfices	<u>3 058</u>	<u>188</u>	<u>3 246</u>
BÉNÉFICE NET	<u>22 546 \$</u>	<u>347 \$</u>	<u>22 893 \$</u>
BÉNÉFICE PAR ACTION			
De base	<u>0,69 \$</u>	<u>0,01 \$</u>	<u>0,70 \$</u>
Dilué	<u>0,69 \$</u>	<u>0,01 \$</u>	<u>0,70 \$</u>
ACTIONS EN CIRCULATION			
Nombre de base - moyenne pondérée	32 858 942	32 858 942	32 858 942
Nombre dilué - moyenne pondérée	32 859 112	32 859 112	32 859 112

Le chiffre d'affaires au quatrième trimestre s'est établi à 447,9 M\$, comparativement à 430,3 M\$ un an auparavant, soit une hausse de 4,1%. Cette augmentation est attribuable à la division Produits de puériculture, qui a compensé les légers reculs dans les deux autres divisions de la Société. Au quatrième trimestre, le bénéfice net s'est établi à 21,7 M\$, en baisse par rapport à 22,5 M\$ en 2005. Pour le trimestre, le bénéfice par action diluée s'est chiffré à 0,66 \$, comparativement à 0,69 \$ par action diluée lors du quatrième trimestre de l'exercice précédent. En excluant les frais de restructuration des quatrième trimestres des exercices 2006 et 2005, le bénéfice net ajusté s'est établi à 24,4 M\$ en 2006, contre 22,9 M\$ en 2005. Le bénéfice ajusté par action diluée s'est chiffré à 0,74 \$ en 2006, comparativement à 0,70 \$ en 2005, soit une amélioration de 5,7 %. L'amélioration du bénéfice ajusté est principalement attribuable à la diminution du taux d'imposition effectif de la Société au quatrième trimestre de 2006 par rapport à 2005.

Le chiffre d'affaires de la division Produits de puériculture a affiché une forte hausse au quatrième trimestre de 2006, en augmentant de 13,1 % par rapport à 2005. Cette hausse est attribuable aux ventes réalisées en Europe et en Amérique du Nord qui ont augmenté de 18,8 % et 8,8 % respectivement. Comme lors des trois premiers trimestres de l'exercice, la croissance des ventes a continué d'être stimulée par le lancement de nouveaux produits de puériculture, aussi bien en Europe qu'en Amérique du Nord. La hausse des volumes de vente, de même qu'une composition favorable des ventes, ont permis d'améliorer les marges brutes en 2006 de 160 points de base par rapport aux niveaux de l'exercice précédent. Toutefois, exprimée en dollars, l'amélioration des marges brutes ajustées de 11,1 M\$ a été contrebalancée par la hausse des frais de vente, généraux et administratifs qui ont augmenté de 12,4 M\$ par rapport à 2005. Une portion de 7,7 M\$ de cette hausse des frais est attribuable à l'augmentation des coûts liés à la responsabilité de produits. En excluant cette hausse, les frais de vente, généraux et administratifs, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, sont plus conformes à ceux de 2005, en

s'établissant à 12,6 % en 2006, comparativement à 12,1 % lors de l'exercice précédent. Par conséquent, pour le quatrième trimestre, le bénéfice d'exploitation ajusté a été conforme à celui de l'exercice précédent, s'établissant à 23,4 M\$ en 2006, soit un peu moins que le bénéfice d'exploitation ajusté de 23,7 M\$ réalisé en 2005.

Le chiffre d'affaires de la division Mobilier de maison a légèrement fléchi par rapport au même trimestre l'an dernier, reculant de 2,4 %. Le chiffre d'affaires de Dorel Asie a fléchi en raison de l'échelonnement des ventes d'un trimestre à l'autre, et du passage de certains clients à une structure de revenus de commission (qui fait en sorte que le chiffre d'affaires constaté par Dorel ne représente que la commission perçue plutôt que le montant total de la vente.). Ce changement contrebalance une hausse de plus de 25 % des ventes de Cosco Home & Office, stimulé en grande partie par le succès remporté par son programme d'échelles. Les ventes combinées de meubles PAA et de futons sont demeurées stables par rapport au même trimestre l'an dernier. Les marges brutes se sont établies à 15,5 % en 2006, contre 12,2 % en 2005 puisque, tel qu'indiqué précédemment, la rentabilité des activités de meubles PAA d'Ameriwood s'est considérablement accrue par rapport à 2005. Les meubles PAA ont enregistré une hausse de leur bénéfice d'exploitation ajusté de 4,5 M\$.

Les résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2006 comprennent une charge d'un montant de 4,5 M\$ relative à des droits antidumping imposés à la Société par le *Department of Commerce* des États-Unis (le « DOC »). Ce droits ont trait à certains meubles en métal importés aux États-Unis en provenance de la Chine, qui étaient soumis à des droits antidumping durant la période comprise entre le 3 décembre 2001 et le 31 mai 2003. La Société avait initialement évalué et comptabilisé ce passif à 2,5 M\$. Toutefois, en décembre 2006, le DOC a fixé pour ces transactions un taux considérablement plus élevé que celui antérieurement prévu par la Société. Par conséquent, la Société a comptabilisé une charge de 4,5 M\$ relative aux droits sur ces importations. La Société a une réclamation en instance contre un important cabinet international d'avocats en relation avec cette charge. Cette réclamation fait état d'un manquement au devoir professionnel par le cabinet d'avocats pour avoir omis de déposer en temps opportun une demande de révision administrative des droits imposés auprès du DOC. Cette charge contrebalance les gains réalisés par le secteur des meubles PAA avec pour résultat que le bénéfice d'exploitation ajusté de la division a augmenté à 8,9 M\$ en 2006, comparativement à 8,2 M\$ l'an dernier.

Au quatrième trimestre de 2006, le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a reculé de 6,3 %. Cette baisse s'est manifestée principalement dans le canal des grands détaillants. En raison également de la proportion moindre des ventes réalisées dans ce canal, les marges brutes ont augmenté de 170 points de base par rapport à l'exercice précédent, puisque la composition des ventes comprenait moins de ventes de bicyclettes à faible marge. Par conséquent, les marges brutes, exprimées en dollars, ont augmenté de 0,4 M\$ de 2005 à 2006. La hausse des frais de vente, généraux et administratifs en 2006 a contrebalancé cette augmentation. Ces coûts plus élevés découlent d'initiatives visant l'élargissement des programmes de vente à de nouvelles catégories de produits et de nouveaux clients. Par ailleurs, les résultats de l'exercice 2005 incluaient des revenus de commandite de 0,4 M\$, comparativement à 0,1 M\$ en 2006. Par conséquent, la division, dans son ensemble, a vu son bénéfice fléchir à 5,7 M\$ en 2006, alors qu'il s'était établi à 6,5 M\$ en 2005.

Les intérêts débiteurs ont diminué de 1,4 M\$ en 2006 en raison de la baisse des niveaux moyens d'endettement. La charge fiscale de la Société s'est chiffrée à 0,6 M\$ au quatrième trimestre de 2006, comparativement à 3,1 M\$ en 2005. La baisse est attribuable à la diminution globale des bénéfices, de même qu'à la portion plus importante des bénéfices réalisés dans les territoires où les taux d'imposition sont moindres.

Résultats sectoriels

Produits de puériculture

Produits de puériculture	2006		2005		Variation	
	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	%
Chiffre d'affaires	<u>900 833 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>846 856 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>53 977 \$</u>	<u>6,4 %</u>
Bénéfice brut	265 512	29,5 %	248 638	29,4 %	16 874	6,8 %
Frais de vente, généraux et administratifs	133 108	14,8 %	112 081	13,2 %	21 027	18,8 %
Amortissements	29 849	3,3 %	31 615	3,7 %	(1 766)	-5,6 %
Recherche et développement	5 331	0,6 %	5 542	0,7 %	(211)	-3,8 %
Frais de restructuration	<u>3 671</u>	<u>0,4 %</u>	-	<u>0,0 %</u>	<u>3 671</u>	-
Bénéfice d'exploitation	<u>93 553 \$</u>	<u>10,4 %</u>	<u>99 400 \$</u>	<u>11,8 %</u>	<u>(5 847 \$)</u>	<u>-5,9 %</u>

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

	Exercice terminé le 30 décembre 2006		
	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
Chiffre d'affaires	900 833 \$	- \$	900 833 \$
Coût des produits vendus	<u>635 321</u>	<u>(329)</u>	<u>634 992</u>
Marge brute	<u>265 512</u>	<u>329</u>	<u>265 841</u>
Marge brute en %	29,5 %		29,5 %
Frais de vente, généraux et administratifs	133 108		133 108
Amortissements	29 849	-	29 849
Frais de recherche et de développement	5 331	-	5 331
Frais de restructuration	<u>3 671</u>	<u>(3 671)</u>	<u>-</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>93 553 \$</u>	<u>4 000 \$</u>	<u>97 553 \$</u>

La division Produits de puériculture de la Société a maintenu sa croissance en 2006, en plus d'avoir connu l'exercice le plus rentable de son histoire en 2005. Le succès remporté en 2005 aussi bien en Amérique du Nord qu'en Europe s'est poursuivi en 2006, ce qui s'est traduit par une croissance globale de 6,4 % du chiffre d'affaires, qui a atteint 900,8 M\$ pour l'exercice. Cette croissance de 6,4 % fait suite à une augmentation de 9,1 % du chiffre d'affaires en 2005. Le chiffre d'affaires a progressé de plus de 5 % en Amérique du Nord tandis qu'en Europe, la hausse a atteint 7,6 %. Les taux de change en 2006 sont demeurés relativement stables par rapport à 2005, ce qui signifie que la croissance a été essentiellement interne. En Amérique du Nord, la vigueur des ventes de sièges d'auto, de chaises hautes et de produits de santé et dispositifs de sécurité explique en grande partie l'augmentation enregistrée. En Europe, les ventes ont également progressé dans la catégorie des sièges d'auto de même que dans celle des

poussettes, et ces hausses sont principalement attribuables aux ventes réalisées en Europe du Nord, en Hollande, en Allemagne et au Royaume-Uni.

Les marges brutes ajustées de la division se sont établies à 29,5 %, comparativement à 29,4 % en 2005. Par conséquent, la hausse des ventes a généré des marges brutes ajustées, exprimées en dollars, d'un montant supplémentaire de 17,2 M\$ par rapport à l'exercice précédent. Toutefois, les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 21,0 M\$ par rapport à 2005, ce qui a plus que contrebalancé ces gains. Cette hausse comprenait des coûts plus élevés liés à la responsabilité de produits de 17,9 M\$ aux États-Unis, de même que d'autres augmentations totalisant 3,1 M\$. Nous rappelons aux lecteurs qu'au premier trimestre de l'exercice 2005, la Société avait comptabilisé un recouvrement d'assurance de 9,8 M\$ lié à la responsabilité de produits. Par conséquent, le montant comparatif de 2005 est exceptionnellement faible. En excluant les coûts supplémentaires liés à la responsabilité de produits des résultats de 2006, les frais de vente, généraux et administratifs représenteraient 12,8 % des ventes, soit une baisse par rapport aux frais de 13,2 % constatés en 2005. Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 93,6 M\$ pour l'exercice, contre 99,4 M\$ en 2005. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, le bénéfice d'exploitation s'est établi à 10,4 % en 2006, contre 11,8 % en 2005. Le bénéfice d'exploitation ajusté s'est chiffré à 97,6 M\$ pour l'exercice 2006, ou 10,8 % des ventes. La hausse de 17,9 M\$ des coûts liés à la responsabilité de produits en 2006 représente 200 points de base, ce qui signifie que le bénéfice d'exploitation, exprimé en pourcentage des ventes, aurait augmenté par rapport à 2005 si ces coûts étaient demeurés stables d'un exercice à l'autre.

Mobilier de maison

	2006		2005		Variation	
	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	%
Mobilier de maison						
Chiffre d'affaires	541 938 \$	100,0 %	569 347 \$	100,0 %	27 409 \$	4,8 %
Bénéfice brut	80 267	14,8 %	73 855	13,0 %	6 412	8,7 %
Frais de vente, généraux et administratifs	40 328	7,4 %	34 410	6,1 %	5 918	17,2 %
Amortissements	5 948	1,1 %	6 318	1,1 %	(370)	-5,9 %
Recherche et développement	2 838	0,5 %	2 403	0,4 %	435	18,1 %
Frais de restructuration	-	0,0 %	6 982	1,2 %	(6 982)	-
Bénéfice d'exploitation	31 153 \$	5,8 %	23 742 \$	4,2 %	7 411 \$	31,2 %

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

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

Division Mobilier de maison
Rapprochement des mesures non conformes aux PCGR

	Exercice terminé le 30 décembre 2005		
	Présenté	Frais de restructuration	Ajusté, excluant les frais
Chiffre d'affaires	569 347 \$	- \$	569 347 \$
Coût des produits vendus	<u>495 492</u>	<u>(2 478)</u>	<u>493 014</u>
Bénéfice brut	<u>73 855</u>	<u>2 478</u>	<u>76 333</u>
Marge brute %	13,0 %		13,4 %
Frais de vente, généraux et administratifs	34 410		34 410
Amortissements	6 318	-	6 318
Frais de recherche et de développement	2 403	-	2 403
Frais de restructuration	<u>6 982</u>	<u>(6 982)</u>	<u>-</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>23 742 \$</u>	<u>9 460 \$</u>	<u>33 202 \$</u>

Le chiffre d'affaires de la division Mobilier de maison s'est établi à 541,9 M\$, contre 569,3 M\$ en 2005, soit une baisse de 4,8 %. La hausse des chiffres d'affaires de Cosco Home & Office et Dorel Asie a été contrebalancée par des reculs chez Ameriwood dont les ventes de meubles prêts-à-assembler (PAA) ont chuté de 15,1 %. Les ventes de futons de Dorel Home Product (DHP) sont demeurées à peu près inchangées par rapport à l'exercice précédent.

Les marges brutes de la division ont augmenté pour s'établir à 14,8 %, par rapport à 13,0 % en 2005. Les marges brutes ajustées se sont établies à 14,9 % en 2006, contre 13,4 % en 2005. Cette hausse est

principalement attribuable à l'amélioration des activités de fabrication de meubles PAA de même qu'à une meilleure composition des ventes chez Cosco Home & Office. Toutefois, les droits antidumping de 4,5 M\$ comptabilisés au quatrième trimestre de 2006 ont contrebalancé les améliorations chez Cosco Home & Office. Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté pour s'établir à 7,4 % du chiffre d'affaires, comparativement à 6,0 % en 2005. Toutefois, une portion de cette hausse est attribuable à certains clients qui sont passés à une structure de revenus de commission (qui fait en sorte que le chiffre d'affaires constaté par Dorel ne représente que la commission perçue plutôt que le montant total de la vente). La portion restante de la hausse découle de l'élargissement des gammes de produits de la division. Traditionnellement, les frais de vente, généraux et administratifs se sont situés en moyenne à 6 % du chiffre d'affaires dans cette division, mais il est prévu que ces coûts se maintiennent à un niveau plus approprié, qui tient compte du modèle d'affaires actuel, dans une fourchette de 7 % à 8 %.

Le bénéfice d'exploitation a augmenté de 7,4 M\$, ou 31,2 %, pour s'établir à 31,1 M\$ en 2006, contre 23,7 M\$ en 2005. Le bénéfice d'exploitation ajusté s'est chiffré à 31,9 M\$, soit une baisse de 1,3 M\$, ou 3,9 % par rapport à l'exercice précédent. Toutes les unités d'exploitation ont enregistré une hausse de leur bénéfice, à l'exception des activités de futons de DHP, dont le bénéfice a reculé de 2,5 M\$ en raison d'une diminution des marges brutes, et de Cosco Home & Office, en raison de la question des droits antidumping décrite plus haut. Les activités de meubles PAA d'Ameriwood ont réussi à enregistrer une hausse de 1,9 M\$ de leur bénéfice ajusté par rapport à l'exercice précédent, ce qui a compensé en partie le recul des futons. Cette amélioration a été réalisée malgré une baisse des ventes de 36 M\$.

Produits récréatifs

Produits récréatifs	2006		2005		Variation	
	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	% du chiffre d'affaires	(en milliers de \$)	%
Chiffre d'affaires	<u>328 397 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>344 662 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>(16 265) \$</u>	<u>-4,7 %</u>
Bénéfice brut	61 968	18,9 %	71 155	20,6 %	(9 187)	-12,9 %
Frais de vente, généraux et administratifs	36 450	11,1 %	35 289	10,2 %	1 161	3,3 %
Amortissements	<u>1 079</u>	<u>0,3 %</u>	<u>987</u>	<u>0,3 %</u>	<u>92</u>	<u>9,3 %</u>
Bénéfice d'exploitation	<u>24 439 \$</u>	<u>7,5 %</u>	<u>34 879 \$</u>	<u>10,1 %</u>	<u>(10 440) \$</u>	<u>-29,9 %</u>

Le chiffre d'affaires de la division Produits récréatifs a diminué de 4,7 % pour s'établir à 328,4 M\$ en 2006, comparativement à 344,7 M\$ un an plus tôt. Cette baisse est attribuable au recul des ventes de bicyclettes réalisées auprès des grands détaillants. La hausse des ventes dans les nouvelles catégories de produits des balançoires et des scooters motorisés a contrebalancé en partie cette baisse. Les ventes combinées de ces deux nouvelles catégories de produits ont contribué pour 14,8 M\$ au chiffre d'affaires en 2006. À mesure que Pacific Cycle se développe en une véritable société de produits récréatifs, plutôt que de se limiter strictement aux bicyclettes, une part croissante de son chiffre d'affaires découle des ventes de produits autres que les bicyclettes.

Les marges brutes ont fléchi de 170 points de base au cours de l'exercice. Toutefois, de ce montant, 100 points de base sont attribuables à une dévaluation des stocks d'un montant non récurrent de 3,5 M\$ au deuxième trimestre de l'exercice 2006. La portion restante de la baisse découle d'une composition des ventes moins favorable. Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de façon modérée, passant de 35,3 M\$ en 2005 à 36,5 M\$ en 2006. Exprimés en pourcentage des ventes, il s'agit d'une hausse de 90 points de base, alors que ces frais sont demeurés stables malgré le recul du chiffre d'affaires. Pour l'ensemble de l'exercice, le bénéfice d'exploitation s'est établi à 24,4 M\$ en 2006, contre 34,9 M\$ en 2005, soit un recul de 10,5 M\$, ou 29,9 %.

Bilan

	<u>Données du bilan choisies au 30 décembre :</u>		
	2006	2005	2004
Actif total	1 627 406 \$	1 542 715 \$	1 611 389 \$
<u>Passifs financiers à long terme, excluant la portion courante :</u>			
Dette à long terme	375 135 \$	439 634 \$	505 816 \$
Autres passifs à long terme, incluant les montants du solde de prix de vente	7 719 \$	6 360 \$	9 909 \$

Puisqu'aucune entreprise n'a été acquise en 2006, le bilan de la Société au 30 décembre 2006 est comparable à celui daté du 30 décembre 2005.

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

	Au 30 décembre,	
	2006	2005
Ratio de liquidité relative	0,92	0,88
Ratio du fonds de roulement	1,98	1,85
Nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs	58,4	57,4
Nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks	83,2	80,6

Les ratios du nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs et du nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks sont obtenus en utilisant les soldes moyens des débiteurs et des stocks de façon à minimiser l'impact des variations saisonnières. L'augmentation du nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks traduit des niveaux plus élevés de stocks tout au long de 2006. Ces niveaux plus élevés découlent de stocks de produits finis plus élevés puisque la gamme de produits de la Société est de plus en plus constituée de produits finis achetés à l'étranger, dont les délais de livraison sont plus longs, d'où la nécessité de maintenir des niveaux plus élevés de stocks. La dette nette, que l'on définit comme la dette bancaire, la dette à court et à long terme, moins les liquidités, a diminué de 79,4 M\$ au cours de l'exercice puisque les flux de trésorerie générés par les activités ont été utilisés pour réduire la dette. En date du 30 décembre 2006, Dorel respectait toutes les clauses restrictives et prévoit continuer à les respecter dans l'avenir.

Les filiales de la Société sont considérées comme des établissements autonomes. À ce titre, toute fluctuation de change sur la conversion en dollars américains des filiales dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar américain est constatée dans le compte d'écart de conversion cumulé plutôt que dans l'état des résultats. En 2006, le compte d'écart de conversion cumulé a augmenté, passant de 28,1 M\$ à la fin de 2005, à 63,9 M\$ au 30 décembre 2006 en raison de l'appréciation de l'Euro par rapport au dollar américain à la fin de 2006. Malgré l'importante variation du compte d'écart de conversion cumulé, le taux de change moyen utilisé pour convertir les résultats des filiales européennes de la Société, est demeuré stable d'un exercice sur l'autre, avec pour conséquence un impact négligeable sur l'état des résultats.

Liquidités et fonds propres

Flux de trésorerie

Les flux de trésorerie libres, une mesure non conforme aux PCGR, qui se définissent comme étant les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation dont sont soustraites les dépenses en immobilisation et les variations relatives aux fonds détenus par l'assureur cédant, se sont élevés à 83,4 M\$ en 2006, comparativement à 71,1 M\$ en 2005, tel qu'indiqué en détail dans le tableau qui suit :

	2006	2005	Variation
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation avant les variations des soldes hors trésorerie du fonds de roulement :	136 123 \$	143 511 \$	(7 388) \$
Variations des :			
Stocks	(39 752)	2 112	(41 864)
Débiteurs	188	(12 220)	12 408
Créditeurs et autres charges à payer	10 810	(36 086)	46 896
Impôts sur les bénéfices	(1 701)	(544)	(1 157)
Frais payés d'avance	<u>1 053</u>	<u>2 095</u>	<u>(1 042)</u>
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	106 721	98 868	7 853
Plus (moins) :			
Entrées d'immobilisations - nettes	(14 334)	(19 895)	5 561
Charges reportées	(10 628)	(7 909)	(2 719)
Actifs incorporels	(2 034)	(4 213)	2 179
Fonds détenus par l'assureur cédant	<u>3 647</u>	<u>4 273</u>	<u>(626)</u>
FLUX DE TRÉSORERIE LIBRES	<u>83 372 \$</u>	<u>71 124 \$</u>	<u>12 248 \$</u>

Au cours de l'exercice 2006, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, avant les variations des soldes du fonds de roulement, ont diminué de 7,4 M\$. Toutefois, après les variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ont augmenté de 7,9 M\$ et ce, malgré une hausse importante des stocks en 2006. Cette situation s'explique par le fait qu'en 2005, les soldes des créditeurs avaient diminué d'un montant comparable. Par conséquent, l'augmentation est principalement attribuable à une amélioration des débiteurs de 12,4 M\$. Les dépenses en immobilisations relatives aux immobilisations corporelles, frais de recherche et développement reportés et actifs incorporels ont totalisé 27,0 M\$ en 2006, comparativement à 32,0 M\$ en 2005. Toutefois, le chiffre de 2006 est obtenu après déduction d'un produit de 4,2 M\$ reçu en contrepartie de la vente de certains immeubles de la Société situés à Wright City, au Missouri, tandis que le produit de l'aliénation d'immobilisations en 2005 avait été d'un montant négligeable.

En date du 30 décembre 2006, Dorel respectait toutes les clauses restrictives et prévoit continuer à les respecter dans l'avenir. Après la clôture de l'exercice, la Société a renégocié les conditions de sa facilité de crédit renouvelable non garantie. Cette facilité a été prolongée jusqu'au 1^{er} juillet 2010 et pourra être renouvelée annuellement pour une durée d'un an. Le crédit disponible en vertu de cette facilité a été réduit à 325 000 \$ alors qu'il s'élevait à 425 000 \$ en date du 30 décembre 2006 tel que rapporté à la note 12 des états financiers. La convention de crédit a également été modifiée de façon à inclure une disposition accordéon qui permet à la Société d'avoir accès à un montant supplémentaire de 200 000 \$ sur une base renouvelable, si nécessaire.

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

subalterne de catégorie B et les unités d'actions à achat différé de la Société. Le dividende sera payable le 23 avril 2007 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société à la fermeture des bureaux le 23 mars 2007. Ce dividende est le premier à être payé en prévision de l'institution d'une politique de dividende trimestriel qui devrait verser 0,50 \$ US par action par année.

Obligations contractuelles

Le tableau qui suit présente un résumé des obligations contractuelles de la Société en date du 30 décembre 2006 :

<u>Obligations contractuelles</u>	<u>Total</u>	<u>moins d'une année</u>	<u>1 à 3 ans</u>	<u>4 à 5 ans</u>	<u>Après 5 ans</u>
Remboursements de la dette à long terme	382 967 \$	7 832 \$	71 339 \$	287 296 \$	16 500 \$
Versements d'intérêts ⁽¹⁾	79 545	23 715	41 902	12 806	1 122
Obligations nettes en vertu de contrats de location-exploitation	64 485	20 199	25 545	10 304	8 437
Obligations d'achat	38 907	19 098	19 809	-	-
Obligations en vertu de l'acquisition d'immobilisations	2 282	2 282	-	-	-
Versements minimaux en vertu de contrats de licence	<u>4 931</u>	<u>4 131</u>	<u>800</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Total des obligations contractuelles	<u>573 117 \$</u>	<u>77 257 \$</u>	<u>159 395 \$</u>	<u>310 406 \$</u>	<u>26 059 \$</u>

(1) Les versements d'intérêt sur les prêts bancaires renouvelables n'assument aucune réduction de dette autre que le solde qui est remboursable en entier en juillet 2010 et sont calculés en utilisant le taux d'intérêt en vigueur au 30 décembre 2006. 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 juridiques pour la Société, et qui spécifient toutes les conditions importantes, notamment les dispositions sur les prix fixes ou variables, et le moment approximatif de la transaction. À l'exception de celles présentées plus haut, la Société n'est pas liée par des ententes importantes pour l'achat de matières premières ou de produits finis spécifiant des quantités minimales ou des prix déterminés au-delà de ses besoins à court terme prévus. Par conséquent, les bons de commande en cours de Dorel pour des matières premières, des produits finis ou d'autres biens et services liés aux besoins courants et qui sont exécutés par nos fournisseurs dans des délais relativement courts ne sont pas inclus dans le tableau ci-dessus.

Le développement de nouveaux produits étant essentiel au maintien du succès de Dorel, la Société doit effectuer des investissements dans la recherche et le développement, dans les moules et autres outillages, dans l'équipement et la technologie. Il est prévu que la Société investisse au moins 25,0 M\$ au cours de l'exercice 2007 pour atteindre ses objectifs en matière de développement de nouveaux produits et de croissance à divers niveaux. La Société prévoit que ses activités d'exploitation actuelles lui permettront de générer des flux de trésorerie suffisants pour supporter le coût de cet investissement et subvenir à d'autres besoins à mesure qu'ils se manifesteront tout au long de l'exercice.

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

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

Tel que décrit en détail à la note 15 des états financiers consolidés, ce montant de 20,4 M\$ est imputable aux régimes de retraite et d'avantages complémentaires offerts par la Société. Les cotisations qui sont prévues être versées et les prestations qui sont prévues être payées dans le cadre de ces régimes en 2007 se chiffrent à environ 2,5 M\$.

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

Régimes d'épargne des employés imposés par le gouvernement en Europe, dont la plupart échoient après cinq ans	4 641 \$
Une provision pour restructuration en rapport avec Dorel Europe prévue être déboursée au cours des deux prochaines années	1 632
Autres passifs payables dans plus d'un an	<u>1 446</u>
	<u>7 719 \$</u>

Arrangements hors bilan

Outre les obligations contractuelles énumérées plus haut, la Société a conclu certains arrangements et engagements hors bilan qui comportent des incidences financières, plus particulièrement des passifs éventuels, des garanties, de même que des lettres de crédit commerciales 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 2006.

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

Instruments financiers dérivés

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

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

La Société n'applique pas la comptabilité de couverture aux contrats de change. Les justes valeurs, taux moyens et montants nominaux des instruments dérivés et les justes valeurs et valeurs comptables des instruments financiers sont détaillées à la note 14 afférente aux états financiers consolidés. La Société a comptabilisé des gains nets sur devises d'un montant de 0,5 M\$ en 2006 et de 4,5 M\$ en 2005.

Conventions comptables critiques

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

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

- **Écarts d'acquisition et certains autres actifs incorporels à durée de vie indéfinie** : Les écarts d'acquisition et certains autres actifs incorporels ont une durée de vie utile indéfinie et, à ce titre, ne sont pas passés en charge par amortissement. La Société doit plutôt déterminer au moins une fois par année si les justes valeurs de ces actifs sont inférieures à leurs valeurs comptables, ce qui indiquerait une perte de valeur. La Société utilise soit la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie ou encore des évaluations qui reposent sur une approche de marché, et formule des hypothèses et des estimations concernant un certain nombre d'éléments, notamment les flux de trésorerie futurs, les multiples de bénéfices pertinents d'entreprises comparables et les taux d'actualisation.
- **Responsabilité de produits** : La Société est assurée en ce qui a trait à la responsabilité civile produits, en vertu de contrats d'assurance conventionnels et de mécanismes d'auto assurance afin d'atténuer son exposition à la responsabilité de produits. Le risque estimatif découlant de la responsabilité civile produits est calculé par des actuaires indépendants à partir des volumes de ventes historiques, des demandes d'indemnités passées, des hypothèses de la direction et des hypothèses actuarielles. Le risque estimatif englobe des montants pour des incidents déjà survenus ainsi que des incidents susceptibles de se produire sur des articles vendus avant le 30 décembre 2006. Les hypothèses importantes utilisées dans le modèle actuariel comprennent les estimations des réclamations en cours faites par la direction, le cycle de vie des produits, le taux d'actualisation et la fréquence et la gravité des incidents relatifs aux produits.
- **Régimes de retraite et avantages complémentaires de retraite** : Les coûts des prestations de retraite et des autres avantages complémentaires sont calculés à partir d'hypothèses formulées par la direction, avec l'aide de cabinets d'actuaires et de consultants indépendants. Ces hypothèses englobent le taux de rendement à long terme sur l'actif de la caisse de retraite, les taux d'actualisation des obligations au titre des prestations de retraite et autres avantages complémentaires de retraite, les prévisions relatives aux durées de carrière active, les augmentations de salaire, l'âge de départ à la retraite des membres du personnel et les taux tendanciels du coût des soins de santé.
- **Provisions pour les retours de marchandises vendues et les autres programmes à l'intention des clients** : Au moment de la constatation des produits d'exploitation, certaines réserves peuvent également être comptabilisées, notamment quant aux retours et aux provisions, fondées sur des estimations reposant sur des discussions récentes avec les clients concernés, l'expérience antérieure avec un client ou un produit en particulier, et d'autres facteurs pertinents. Nous recourons à l'historique des retours de marchandises vendues, des provisions, des radiations, des changements apportés à nos politiques internes en matière de crédit et des concentrations de clients pour évaluer la suffisance de notre provision relative aux retours de marchandises vendues. Par ailleurs, la Société passe en charges ces réductions estimatives découlant des

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

Modifications aux conventions comptables

En janvier 2005, l'ICCA a publié de nouveaux chapitres de son Manuel, soit le chapitre 1530 intitulé « Résultat étendu », le chapitre 3251 intitulé « Capitaux propres », le chapitre 3855 intitulé « Instruments financiers - Comptabilisation et évaluation » ainsi que le chapitre 3865 intitulé « Couvertures », qui assurent une meilleure harmonisation avec les normes des PCGR américains. Les directives s'appliqueront aux états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 31 décembre 2006. Même si Dorel est en cours d'évaluation de l'incidence de ces normes, la Société ne prévoit pas que les normes portant sur les instruments financiers et les couvertures auront un impact important sur ses états financiers consolidés. Une description plus détaillée de ces modifications est présentée à la note 2 des états financiers consolidés de la Société pour l'exercice terminé le 30 décembre 2006.

Risques et incertitudes du marché

Coût des produits

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

En 2006, le recul des prix de l'acier a été plus que contrebalancé par la progression des prix des matières entrant dans la composition de tous les autres produits de base. Les prix des résines ont continué à monter en 2006. Après avoir augmenté de 20 % en 2005, les prix sur le marché américain ont augmenté à nouveau de 8 % tandis que les prix en Europe ont grimpé d'un autre 16 %. Le prix du panneau d'aggloméré en Amérique du Nord est demeuré élevé en raison d'une offre serrée plus tôt dans l'exercice alors que l'industrie souffrait d'une pénurie de capacité. En moyenne, les prix des panneaux d'aggloméré dans l'industrie ont été 18 % plus élevés en 2006 qu'en 2005. En Extrême-Orient, les coûts de l'aluminium, du caoutchouc et du bois ont augmenté. D'un exercice sur l'autre, en Extrême-Orient, le prix de l'aluminium a augmenté de 34 % tandis que les prix du caoutchouc naturel ont bondi de 40 %. En outre, l'approvisionnement en bois dans l'ensemble de l'Extrême-Orient est devenu une préoccupation majeure au cours de 2006, ce qui a entraîné des pressions sur les prix et prolongé les délais de livraison.

La Chine a également fait face à une hausse des coûts en 2006, alors que l'appréciation continue de la devise chinoise (RMB) par rapport au dollar US, la croissance des taux de salaires et la hausse des prix de l'énergie ont exercé une pression sur les fournisseurs de la Société qui y sont établis. Depuis août 2005, le RMB a progressé d'environ 6,5 % par rapport au dollar US. Dorel est l'un des 15 plus grands acheteurs au monde de transport par conteneurs de fret maritime en provenance de l'Extrême-Orient. Les frais de transport par conteneurs ont été plus élevés en 2006 qu'en 2005 en raison de la faiblesse persistante de l'offre tant sur la liaison transpacifique vers l'est que sur la liaison Asie-Europe, de même qu'en raison des coûts plus élevés du carburant.

Les coûts plus élevés auxquels la Société a fait face en 2006 devraient, de façon générale, se maintenir au cours de la majeure partie de 2007. Des augmentations supplémentaires de ces coûts pourraient entraîner des répercussions négatives sur les bénéfices à venir.

Concentration des ventes

Pour l'exercice terminé le 30 décembre 2006, environ 47,3 % des ventes de Dorel ont été réalisées auprès de ses deux plus importants clients. En 2005, trois importants clients représentaient 59,1 % du chiffre d'affaires total. 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 ses produits.

Risque de crédit

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

Responsabilité civile produits

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

Devises

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

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

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

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

Impôts sur les bénéfices

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

Développement de produits et de marques

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

Autres renseignements

La désignation, le nombre et le montant de chaque catégorie et série d'actions en circulation de la Société au 28 février 2007 sont les suivants :

Un nombre illimité d'actions à vote plural de catégorie « A » sans valeur nominale ou au pair, convertibles en tout temps au gré du détenteur en actions à droit de vote subalterne de catégorie « B », à raison d'une action pour chaque action convertie, et;

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

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

<u>Catégorie A</u>		<u>Catégorie B</u>		<u>Total</u>
	(en milliers de \$)		(en milliers de \$)	(en milliers de \$)
Nombre		Nombre		
4 440 544	1 920 \$	28 434 898	161 014 \$	162 934 \$

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. Ces montants n'ont subi aucun changement important au cours de la période comprise entre la fin de l'exercice et la date de préparation de la présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation.

Événements postérieurs à la date du bilan

Le 28 février 2007, la Société a signé une convention d'achat pour l'acquisition d'une participation de 55 % dans la société australienne IGC (Australie) Pty Ltd. Exploitant ses activités sous le nom *In Good Care*, IGC est un fabricant et distributeur bien établi de produits de puériculture en Australie et en Nouvelle-Zélande. La Société a versé un montant en espèces de 2,5 M\$ (3,2 M\$ australiens), et a pris en charge une dette d'un montant de 7,4 M\$ (9,4 M\$ australiens) en échange d'une participation majoritaire de 55 %. La Société procède présentement à la répartition du coût de cet achat entre les actifs nets acquis.

IGC a été fondée en Australie, en 1974, avec le lancement d'une gamme de landaus et de poussettes. Au fil du temps, la société a élargi sa gamme de produits de puériculture et est aujourd'hui reconnue comme l'un des plus importants spécialistes des poussettes et sièges d'auto. IGC vend ses produits sous différentes marques bien établies en Australie, dont les plus connues sont *Bertini* et *Mother's Choice*. Les ventes annuelles de la société se chiffrent à environ 24 M\$ (30 M\$ australiens) et sont réalisées auprès d'une clientèle de grands détaillants et de commerces plus modestes spécialisés dans la vente de produits de puériculture.

Le 7 mars 2007, la Société a annoncé son intention de retirer volontairement de la cote du NASDAQ Global Market ses actions à droit de vote subalterne de catégorie B (les actions de catégorie B). La Société prévoit déposer un avis de retrait de la cote du NASDAQ Global Market sur formulaire 25 auprès de la SEC le ou vers le 19 mars 2007. Le retrait de la cote des actions de catégorie B devrait prendre effet 10 jours après le dépôt de l'avis sur formulaire 25 auprès de la SEC. En conséquence, les actions de catégorie B feront l'objet d'une suspension de cotation sur le NASDAQ Global Market à l'ouverture du marché le ou vers le 19 mars 2007 et l'inscription des actions de catégorie B sera retirée de la cote du NASDAQ Global Market le ou vers le 29 mars 2007.

Les transactions réalisées à la Bourse de Toronto, qui constitue le marché principal des actions de catégorie B depuis 1990, représentent actuellement plus de 85 % du volume total combiné des transactions portant sur les actions de catégorie B à la Bourse de Toronto et sur le NASDAQ Global Market. En raison du volume traditionnellement peu élevé de transactions sur les actions de catégorie B sur le NASDAQ Global Market, la Société en est venue à la conclusion que les coûts supplémentaires encourus pour conserver l'inscription des actions de catégorie B sur le NASDAQ Global Market surpassent les avantages qu'elle retire de maintenir cette inscription.

Par suite du retrait de la cote des actions de catégorie B, la Société continuera à fournir ou déposer des rapports auprès de la SEC. Toutefois, Dorel a également annoncé qu'elle compte, à une date ultérieure, s'il lui est permis en vertu des règles de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (la « SEC »), mettre fin à l'inscription des actions auprès de la SEC. Le retrait des actions de la cote du NASDAQ Global Market n'affectera pas l'inscription des actions de catégorie B à la Bourse de Toronto, et les actions de catégorie B continueront de se négocier à la Bourse de Toronto après la prise d'effet du retrait de la cote du NASDAQ.

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

La Société a évalué l'efficacité de ses contrôles et procédures de communication de l'information (tel que défini dans le Règlement 52-109 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières), sous la supervision et avec le concours du président et chef de la direction et du vice-président directeur et chef des finances au 30 décembre 2006.

La direction a conclu, qu'au 30 décembre 2006, les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société sont efficaces et fournissent un niveau raisonnable d'assurance que l'information importante relative à la Société et ses filiales consolidées lui est communiquée par d'autres personnes au sein de la Société, en particulier pendant la période où ce rapport annuel a été établi.

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

Informations prospectives

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

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

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