



**LES INDUSTRIES DOREL INC.**  
**RAPPORT DE GESTION**  
**SUR LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS OPÉRATIONNELS**

Ce rapport de gestion sur la situation financière et les résultats opérationnels (le « rapport ») doit être lu conjointement avec les états financiers consolidés de Les Industries Dorel Inc. (« Dorel » ou « la Société ») aux 30 décembre 2016 et 2015 et pour les exercices clos à ces mêmes dates (« les états financiers consolidés »), ainsi qu'avec les notes afférentes à ces états financiers consolidés. Toutes les données financières contenues dans ce rapport et dans les états financiers consolidés de la Société sont exprimées en dollars US, à moins d'indication contraire, et ont été établies conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS » ou « PCGR »), en utilisant le dollar US comme monnaie de présentation.

Les états financiers annuels consolidés audités et le présent rapport ont été examinés par le comité d'audit de la Société et ont été approuvés par le conseil d'administration qui en a aussi autorisé la publication. Les données contenues dans le présent rapport étaient à jour au 17 mars 2017.

Ce rapport contient des déclarations prospectives. Veuillez consulter la section intitulée « Mise en garde concernant les informations prospectives » présentée à la fin de ce rapport 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 » du présent rapport. 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 réglementation au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) et sur le site Web de Dorel au [www.dorel.com](http://www.dorel.com).

Note : Tous les chiffres des tableaux sont en milliers de dollars US, sauf les montants par action ou à moins d'indication contraire.

## **1. Vue d'ensemble de la Société**

Le siège social de la Société est situé à Westmount, dans la province de Québec, au Canada. Fondée en 1962, la Société exploite des activités dans plus de vingt-cinq pays, réalise des ventes à l'échelle mondiale et emploie environ 10 000 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 ses actionnaires. Elle exploite trois divisions distinctes, soit Dorel Produits de puériculture, Dorel Sports et Dorel Maison. La croissance de la Société au fil des années découle aussi bien de l'augmentation des ventes des activités d'exploitation existantes que de l'acquisition d'entreprises qui, de l'avis de la direction, sont susceptibles d'accroître la valeur de la Société.

## **a) Stratégie**

Dorel est une société de classe mondiale qui commercialise des produits de puériculture, des bicyclettes et des produits pour la maison. Le leadership de la Société en matière de sécurité et de style de vie est particulièrement marqué dans ces trois catégories de produits qui comptent une multitude d'articles novateurs qui définissent les tendances. La division Dorel Produits de puériculture possède un portefeuille de marques de grande notoriété, notamment les marques mondiales Safety 1<sup>st</sup>, Quinny, Maxi-Cosi et Tiny Love, auxquelles s'ajoutent des marques régionales comme Cosco, Bébé Confort, Infanti, Voyage, Angel et Mother's Choice. Les marques de Dorel Sports comprennent Cannondale, Schwinn, GT, Mongoose, Caloi, Roadmaster, Iron Horse et SUGOI. Dorel Maison, qui était auparavant une entreprise traditionnelle de meubles, élargit sa gamme de produits et devient une entité disposant d'une plateforme technologique de premier ordre pour assurer la distribution, principalement en Amérique du Nord, d'un vaste assortiment de produits pour la maison dont certains fabriqués aux États-Unis et au Canada et d'autres importés.

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

Les réseaux de distribution de Dorel varient d'une division à l'autre, mais en général, ses plus importants clients sont de grandes chaînes de détaillants. Ces chaînes comprennent des bannières de grandes surfaces à escompte, de grands magasins, des magasins-entrepôts et des centres de rénovation. La division Dorel Produits de puériculture réalise aussi des ventes par le biais de boutiques indépendantes et de magasins spécialisés dans les produits pour enfants. À la division Dorel Sports, les détaillants de bicyclettes indépendants (« DBI ») représentent un réseau important, de même que les chaînes de magasins d'articles de sport. Les détaillants en ligne représentent un autre réseau de distribution en croissance pour l'ensemble des unités d'exploitation de Dorel. Ces clients comprennent aussi bien les sites de grands détaillants comme Walmart.com que les détaillants qui vendent exclusivement sur Internet comme Amazon. Dorel possède et exploite également environ 100 magasins de détail au Chili et au Pérou, de même que plusieurs points de vente au détail en Europe et en Australie.

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 leurs propres forces de vente. Toutes les trois divisions commercialisent et annoncent leurs produits et en font la promotion au moyen de publicités en ligne, par le biais des médias sociaux ainsi que sur des sites Web de la Société, dans des magazines ciblés, des brochures multiproduits et dans d'autres médias. Les principaux clients détaillants de la Société font également de la publicité pour les produits de Dorel, principalement au moyen de circulaires et de brochures.

À la division Dorel Sports, les commandites d'événements et d'équipes constituent également un outil de marketing important. L'un des principaux supports promotionnels est assuré par la commandite de l'équipe Cannondale Pro Cycling, et le nom de l'équipe figure bien en vue sur les maillots des cyclistes. Cette stratégie crée une synergie commerciale intéressante entre Cannondale et l'équipe et permet de présenter les cyclistes et les victoires de l'équipe tout en tirant profit de l'intérêt des consommateurs pour le cyclisme professionnel. D'autres commandites diverses sont aussi octroyées à des équipes et des athlètes individuels dans le but de promouvoir les marques Caloi, GT et Mongoose.

Dorel estime que son engagement 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 relations étroites 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 susceptible de survenir.

Dorel est un concepteur et fabricant d'une vaste gamme de produits, en plus d'être un importateur de produits finis, la plupart de ces derniers provenant d'outre-mer. À ce titre, la Société compte sur ses fournisseurs pour son approvisionnement en produits finis et en matières premières et elle a toujours été fière de sa capacité à établir des relations fructueuses à long terme avec des fournisseurs aussi bien nationaux qu'internationaux. La Société a des effectifs de plus de 230 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 la continuité du flux de produits. L'actuel 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 dévouement au 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 1<sup>st</sup> est une marque de Dorel très réputée sur 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. Dans la plupart des marchés d'Amérique latine où Dorel est présente, la marque Infanti est l'un des chefs de file de la division Dorel Produits de puériculture dans le créneau des produits d'entrée et de milieu de gamme, et la marque Caloi est l'une des plus grandes marques de bicyclettes sur le marché.

Ces marques, et le fait que Dorel possède une vaste gamme d'autres noms de marque, permettent la différenciation des produits et des prix au sein de mêmes catégories de produits. Le développement de produits est un élément important de la croissance passée et future de Dorel. Dorel a effectué des investissements considérables dans ce domaine, en mettant l'accent sur l'innovation, la qualité, la sécurité et la rapidité de mise en marché grâce à ses nombreux centres de conception et de développement de produits. Au cours des cinq dernières années, Dorel a consacré en moyenne plus de 34,0 millions de dollars par an au développement de nouveaux produits.

## **b) Secteurs opérationnels**

### **Dorel Produits de puériculture**

La division Dorel Produits de puériculture fabrique et distribue des produits tels que des sièges d'auto pour enfants, des poussettes, des chaises hautes, des parcs d'enfant, des balançoires, des jouets d'éveil et des articles de soins et dispositifs de sécurité pour enfants. L'ensemble des activités internationales de Dorel dans le secteur des produits de puériculture en fait l'une des plus grandes sociétés de produits de puériculture au monde dans ses principales catégories de produits. L'innovation de produits et un portefeuille de marques de grande notoriété font partie intégrante de la stratégie commerciale de Dorel Produits de puériculture.

Les marques Safety 1<sup>st</sup>, Quinny, Maxi-Cosi et Tiny Love sont vendues à l'échelle mondiale dans la quasi-totalité des marchés desservis par Dorel Produits de puériculture. D'autres marques comme Cosco, Bébé Confort, Infanti, Voyage, Angel et Mother's Choice sont des marques régionales réputées et Dorel Produits de puériculture est en mesure de satisfaire toutes les gammes de prix grâce à son éventail de marques et de produits. En outre, certains produits sont vendus sous des marques utilisées sous licences comme Disney, principalement en Amérique du Nord. Les produits vendus peuvent également arborer les marques maison exclusives de certains clients. La division Dorel Produits de puériculture compte des unités d'exploitation en Amérique du Nord, en Europe, en Amérique latine, en Chine, en Israël, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Au total, la division Dorel Produits de puériculture vend des produits dans plus de 115 pays à travers le monde. En 2016, la division Dorel Produits de puériculture a représenté 36 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Le siège social des activités de Dorel Juvenile États-Unis est situé à Foxboro, au Massachusetts. À l'exception des sièges d'auto, la plupart de ses produits sont conçus, mis au point et développés aux installations de Foxboro. Les activités de fabrication et l'entreposage sont basés à Columbus, en Indiana, où le développement des sièges d'auto est centralisé au site à la fine pointe de la technologie Dorel Technical Center for Child Safety. D'autres entrepôts de la côte ouest sont situés dans la ville d'Ontario, en Californie. Dorel Juvenile Canada, dont le siège social se trouve à Toronto, en Ontario, vend à des clients partout au Canada. Les principales marques utilisées en Amérique du Nord sont Cosco, Safety 1<sup>st</sup>, Maxi-Cosi et Quinny.

En Amérique du Nord, la majeure partie des ventes de produits de puériculture est réalisée auprès des magasins à grande surface, des marchands en ligne et des grands détaillants, où magasinent des consommateurs soucieux de design qui privilégient la sécurité et la qualité à prix abordables. La division Dorel Produits de puériculture mise sur les grandes marques et les produits de conception novatrice pour les catégories de milieu et haut de gamme offertes dans les petites boutiques et les magasins spécialisés. Cette collection nord-américaine, qui arbore principalement les marques Quinny et Maxi-Cosi, livre concurrence aux produits de puériculture haut de gamme offerts par d'autres sociétés de moindre envergure. On dénombre plusieurs sociétés de produits de puériculture sur le marché nord-américain et Dorel est l'une des plus importantes avec Graco (qui fait partie de Newell Brands Inc.), Evenflo Company Inc. (une filiale de Goodbaby International Holdings Limited) et Britax.

Le siège social de Dorel Juvenile Europe est situé à Paris, en France, et d'importantes installations de conception de produits sont situées à Cholet, en France, et à Helmond, aux Pays-Bas. On retrouve des services de ventes, de même que des usines de fabrication et d'assemblage, en France, aux Pays-Bas 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, en Suisse et en Pologne. En Europe, les produits sont principalement commercialisés sous les marques Maxi-Cosi, Quinny, Safety 1<sup>st</sup> et Bébé Confort.

En Europe, Dorel vend des produits pour enfants principalement de milieu et haut de gamme. Grâce à la grande notoriété des marques de Dorel et à ses produits de conception et de qualité supérieures, la plupart des ventes en Europe sont réalisées auprès d'importantes chaînes européennes de magasins spécialisés en produits pour enfants, de commerçants en ligne ainsi qu'auprès de boutiques indépendantes et de magasins spécialisés. Dorel est l'une des plus grandes entreprises de produits pour enfants en Europe et est en concurrence avec Britax, Chicco, Avent et Cybex (une filiale de Goodbaby International Holdings Limited), ainsi que plusieurs autres entreprises de moindre envergure.

En Amérique latine, Dorel Produits de puériculture exerce des activités dans la plupart des marchés. Dorel Juvenile Brésil fabrique des sièges d'auto localement et importe d'autres produits de puériculture, tels que des poussettes. Les marques vendues au Brésil comprennent les marques locales Infanti, Voyage et Stillo, de même que les marques internationales de Dorel comme Maxi-Cosi et Quinny. Dorel Juvenile Chili exploite des activités au Chili et au Pérou en plus de vendre à des clients situés en Bolivie et en Argentine. La principale marque vendue par Dorel Juvenile Chili est Infanti, l'une des marques de produits pour enfants les plus populaires en Amérique latine et qui occupe une position de chef de file sur le marché. Infanti propose des produits dans toutes les gammes de prix, mais se concentre sur les produits d'entrée et de milieu de gamme. Dorel Juvenile Chili exploite environ 100 points de vente au détail au Chili et au Pérou dont la majorité arbore la bannière Baby Infanti. Dorel Juvenile Colombie exploite des activités en Colombie et au Panama, en plus de réaliser des ventes dans plusieurs pays d'Amérique centrale et des Caraïbes. Dorel Juvenile Mexique a été créée en 2014 et dessert ce marché en y vendant les marques mondiales de Dorel.

En Asie, Dorel vend ses produits sur le marché chinois par l'intermédiaire de l'équipe de Dorel Juvenile Chine basée à Shanghai. Parmi les marques vendues, on retrouve la marque Angel, exclusive au marché chinois, à laquelle s'ajoutent plusieurs des marques haut de gamme de Dorel. Le siège social de Dorel Juvenile Chine est situé à Zhongshan et englobe également deux usines de fabrication qui approvisionnent toutes les unités d'exploitation de Dorel de même que des clients tiers à l'extérieur de la Chine. Le marché de la grande région de l'Asie de l'Est est desservi par Dorel Juvenile Australie qui assemble et/ou distribue des produits arborant la marque locale Mother's Choice, de même que les marques nord-américaines et européennes de Dorel en Australie et en Nouvelle-Zélande. Les ventes sont réalisées auprès de grands détaillants et de magasins spécialisés. Tiny Love, dont le siège social est situé à Tel-Aviv, en Israël, est reconnue pour son innovation dans la catégorie des jouets d'éveil, qui comprend des produits comme des tapis d'activités, des mobiles, des articles de confort et des jouets spécifiquement conçus pour les bébés et les tout-petits. Tiny Love, qui est l'une des marques mondiales de Dorel, réalise des ventes dans plus de 50 pays à travers le monde par l'entremise de filiales de Dorel et d'un réseau international de distributeurs.

## **Dorel Sports**

La division Dorel Sports évolue dans un marché mondial dont les ventes au détail annuelles totalisent environ 46 milliards de dollars. Ce marché englobe les bicyclettes, les vêtements pour le cyclisme et la course, les véhicules électriques pour enfants, les poussettes de jogging et les remorques pour bicyclettes, ainsi que des pièces et accessoires connexes. La répartition des ventes de l'industrie des bicyclettes à l'échelle mondiale s'établit à environ 64 % pour la région de l'Asie-Pacifique, 20 % pour l'Europe et 12 % pour l'Amérique du Nord, tandis que le reste des ventes est réalisé dans les autres régions du monde. Les bicyclettes sont vendues dans le réseau des grands détaillants, le réseau des DBI et les chaînes de magasins d'articles de sport. En 2016, la division Dorel Sports a représenté 36 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Aux États-Unis, au cours des 20 dernières années, le réseau des grands détaillants a conquis une part plus importante du marché et représente aujourd'hui environ 74 % des unités vendues. Malgré la croissance du réseau des grands détaillants, les DBI demeurent un important réseau de vente au détail en Amérique du Nord, en Europe et dans d'autres régions du monde. Les DBI 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 des vélos dans le réseau des DBI sont beaucoup plus élevés et peuvent atteindre environ 10 000 \$ l'unité. À titre comparatif, les prix de vente au détail les plus élevés dans le réseau des détaillants à grande surface se situent entre 200 \$ et 300 \$ l'unité. Les chaînes de magasins d'articles de sport et de plein air vendent des bicyclettes dont le prix se situe dans le milieu de gamme; aux États-Unis, ce réseau représente environ 9 % 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 DBI 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 météorologiques et les fluctuations saisonnières. Les principaux concurrents de la Société comprennent 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 sont populaires dans diverses régions.

Le siège social mondial de la division Dorel Sports se trouve à Wilton, au Connecticut. Des installations importantes se trouvent également à Madison, au Wisconsin, à Vancouver, en Colombie-Britannique, ainsi qu'à São Paulo, au Brésil. En plus, des centres de distribution se trouvent en Californie, en Géorgie et dans l'Illinois. Les activités européennes sont dirigées à partir d'Oldenzaal, aux Pays-Bas et on retrouve des installations en Suisse et au Royaume-Uni. À l'échelle mondiale, la division exploite des entreprises de vente et de distribution au Japon, en Chine et au Chili. En Australie, les ventes sont réalisées par l'entremise d'un distributeur tiers. Des activités d'approvisionnement ont été mises sur pied à Taïwan dans le but de coordonner le noyau de fournisseurs et la chaîne logistique de la division Dorel Sports en Extrême-Orient et de s'assurer que les produits fabriqués pour la Société respectent ses normes de qualité rigoureuses.

Le réseau des DBI 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 et GT. La vaste majorité des ventes réalisées auprès de ce réseau est constituée de bicyclettes, auxquelles s'ajoutent certaines pièces, accessoires et vêtements. L'unité d'exploitation Caloi réalise des ventes aussi bien auprès des DBI que des grands détaillants. L'unité d'exploitation Pacific Cycle se consacre exclusivement à la clientèle des grands détaillants et des chaînes de magasins d'article de sport, et outre des bicyclettes et des accessoires, sa gamme de produits comprend aussi des poussettes de jogging, des remorques de bicyclettes, des véhicules électriques pour enfants et un certain nombre de jouets. Les bicyclettes, les pièces et les accessoires qui composent la gamme de produits vendue auprès des grands détaillants arborent plusieurs marques différentes dont les principales sont Schwinn et Mongoose. D'autres grandes marques offertes dans différentes gammes de prix comprennent notamment Roadmaster et Iron Horse, de même que des marques sous licence pour les bicyclettes et les tricycles pour enfants. Les poussettes de jogging et les remorques pour bicyclettes sont vendues sous les marques InStep et Schwinn, tandis que les véhicules électriques pour enfants sont vendus principalement sous la marque Kid Trax de même que sous certaines licences.

En Europe et ailleurs dans le monde, certaines marques de bicyclettes sont vendues par l'entremise de différents réseaux de distribution. Par exemple, en Russie, GT est une marque populaire auprès des détaillants d'articles de sport, tandis qu'en République tchèque, cette même marque est vendue dans le réseau des DBI. Les ventes de vêtements de sport et de produits connexes sont réalisées par l'unité d'exploitation CSG par le biais du réseau des DBI, de différentes chaînes de magasins d'articles de sport et de magasins spécialisés en course à pied. La marque principale de vêtements de CSG est SUGOI et ses principaux concurrents sont Castelli, Pearl Izumi, Bontrager, Rapha et Assos, notamment, ainsi que certaines marques de bicyclettes.

### **Dorel Maison**

La division Dorel Maison évolue au sein de l'industrie nord-américaine du meuble, un secteur d'activité qui représente environ 105 milliards de dollars. Dorel se classe parmi les dix plus importantes entreprises de fabrication et de commercialisation de meubles en Amérique du Nord et elle est solidement implantée aussi bien dans la fabrication nord-américaine que dans l'importation de meubles. Une part importante des produits qu'elle commercialise provient de ses propres usines de fabrication et le reste 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 des installations de fabrication nord-américaines de Dorel de même que de plusieurs centres de distribution. En 2016, la division Dorel Maison a représenté 28 % du chiffre d'affaires de Dorel.

La division Dorel Maison se compose de quatre unités d'exploitation, soit Ameriwood Home (« Ameriwood »), Cosco Home & Office (« Cosco »), Dorel Home Products (« DHP ») et Dorel Asie (« Dorel Living »). 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, à Dowagiac, au Michigan, et à Cornwall, en Ontario. Ameriwood compte aussi une division d'importation, Altra Furniture (« Altra »). Altra 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 est constituée de meubles, de tabourets-escabeaux, de chariots manuels, d'échelles à usages spécifiques et de mobilier extérieur. 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, des matelas et d'autres meubles d'appoint. Dorel Living se spécialise dans l'approvisionnement d'articles rembourrés et d'une gamme complète de produits finis en bois provenant de l'Asie, y compris des meubles et accessoires pour enfants comme des lits pour enfants et des lits à barreaux pour bébés, qui sont distribués à travers l'Amérique du Nord. D'importantes installations de distributions sont également situées au Québec, en Californie et en Géorgie.

Grâce à la poursuite de son expansion dans le secteur des ventes en ligne en 2016, la division Dorel Maison a accru son chiffre d'affaires de plus de 7 %, enregistrant ainsi ses ventes annuelles les plus élevées de son histoire. La division Dorel Maison 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, des centres de rénovation, des marchands en ligne et des grandes surfaces spécialisées dans le matériel de bureau et l'électronique. Les ventes en ligne représentent une part importante du chiffre d'affaires de la division Dorel Maison et la division a effectué de nombreux investissements dans ce réseau. 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, Dorel Living, Signature Sleep et Cosco. La division Dorel Maison compte de nombreux concurrents, notamment Sauder Manufacturing et Whalen Furniture dans la catégorie des meubles PAA, Meco dans la catégorie des meubles pliants, Tricam dans la catégorie des tabourets-escabeaux et Werner dans celle des échelles.

## 2. Événements importants survenus en 2016

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2016, en raison de la pression exercée sur les taux de change, de conditions de marché difficiles et de l'environnement hautement concurrentiel dans le réseau des DBI, la division Dorel Sports a révisé ses hypothèses à l'égard des résultats projetés et de la croissance des flux de trésorerie pour l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») Dorel Sports – DBI, ce qui a engendré des pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles d'un montant total de 55,3 millions de dollars, comme il est indiqué à la section intitulée « Résultats opérationnels ».

## 3. Résultats opérationnels

(Tous les chiffres des tableaux sont en milliers, sauf les montants par action)

### a) Mesures financières non conformes aux PCGR

En raison des pertes de valeur, des frais de restructuration et autres coûts ainsi que de la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré engagés en 2016 et 2015, la Société inclut dans le présent rapport des mesures financières non conformes aux PCGR, à savoir le « coût des produits vendus ajusté », le « profit brut ajusté », le « profit (perte) opérationnel(le) ajusté(e) », les « frais financiers ajustés », le « bénéfice avant impôts sur le résultat ajusté », le « (recouvrement) charge d'impôts sur le résultat ajusté », le « taux d'imposition ajusté », le « bénéfice net ajusté » et le « bénéfice par action ajusté de base et dilué ». La Société estime que cette information permet de comparer de façon plus explicite la performance de ses activités principales d'une période à l'autre. Ces mesures financières non conformes aux PCGR n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR et, par conséquent, il est peu probable qu'elles puissent être comparées à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Le présent rapport comprend les rapprochements entre ces mesures financières non conformes aux PCGR et les mesures financières qui sont les plus directement comparables calculées conformément aux PCGR.

Les flux de trésorerie libres constituent aussi une mesure financière non conforme aux PCGR et se définissent comme les rentrées nettes liées aux activités opérationnelles dont sont soustraits les dividendes versés, le rachat d'actions et le montant net des entrées d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles. Nous considérons les flux de trésorerie libres comme un indicateur important de la solidité financière et de la performance de notre entreprise, car ils représentent les fonds disponibles, après déduction des dépenses en immobilisations, pour rembourser la dette et réinvestir dans notre entreprise, réaliser des acquisitions d'entreprises ou encore pour redistribution à nos actionnaires. Nous croyons que cette mesure est couramment utilisée par les investisseurs et les analystes pour évaluer les sociétés et leurs actifs sous-jacents.

**b) Pertes de valeur, frais de restructuration et autres coûts et réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré**

Tableaux de rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre									
	2016					2015				
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits
\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%	
TOTAL DES PRODUITS	648 749	100,0	-	648 749	100,0	668 938	100,0	-	668 938	100,0
Coût des produits vendus	499 808	77,0	(2 419)	497 389	76,7	519 807	77,7	(363)	519 444	77,7
PROFIT BRUT	148 941	23,0	2 419	151 360	23,3	149 131	22,3	363	149 494	22,3
Frais de vente	57 730	8,9	-	57 730	8,9	60 578	9,1	-	60 578	9,1
Frais généraux et administratifs	69 219	10,7	-	69 219	10,7	54 650	8,1	-	54 650	8,1
Frais de recherche et de développement	14 463	2,2	-	14 463	2,2	10 554	1,6	-	10 554	1,6
Frais de restructuration et autres coûts	12 887	2,0	(12 887)	-	-	7 544	1,1	(7 544)	-	-
PROFIT (PERTE) OPÉRATIONNEL(LE)	(5 358)	(0,8)	15 306	9 948	1,5	15 805	2,4	7 907	23 712	3,5
Frais financiers	11 766	1,8	(2 840)	8 926	1,3	14 814	2,3	(2 069)	12 745	1,9
BÉNÉFICE (PERTE) AVANT IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT	(17 124)	(2,6)	18 146	1 022	0,2	991	0,1	9 976	10 967	1,6
(Recouvrement) charge d'impôts sur le résultat	(11 557)	(1,7)	4 839	(6 718)	(1,0)	(5 623)	(0,9)	2 474	(3 149)	(0,5)
Taux d'imposition	67,5%	-	-	(657,3%)	-	(567,4%)	-	-	(28,7%)	-
BÉNÉFICE (PERTE) NET(TE)	(5 567)	(0,9)	13 307	7 740	1,2	6 614	1,0	7 502	14 116	2,1
BÉNÉFICE (PERTE) PAR ACTION										
De base	(0,17)		0,41	0,24		0,20		0,24	0,44	
Dilué	(0,17)		0,41	0,24		0,20		0,23	0,43	
NOMBRE D' ACTIONS EN CIRCULATION										
De base - moyenne pondérée	32 373 809			32 373 809		32 332 643			32 332 643	
Dilué - moyenne pondérée	32 373 809			32 630 255		32 545 163			32 545 163	

Les principales variations du bénéfice (de la perte) net(te) de 2015 à 2016 se résument comme suit:

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre		
	Déclaré	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté
	\$	\$	\$
(Diminution) pour la division Dorel Produits de puériculture	(18 654)	2 953	(15 701)
(Diminution) augmentation pour la division Dorel Sports	(3 458)	4 446	988
Augmentation pour la division Dorel Maison	2 635	-	2 635
(DIMINUTION) DU PROFIT OPÉRATIONNEL	(19 477)	7 399	(12 078)
Diminution des frais financiers à l'exception de la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré	3 819	-	3 819
(Augmentation) de la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré	(771)	771	-
(Augmentation) des charges du siège social	(1 686)	-	(1 686)
Diminution de la charge d'impôts sur le résultat	5 934	(2 365)	3 569
(DIMINUTION) DU BÉNÉFICE NET	(12 181)	5 805	(6 376)

Les causes de ces variations sont expliquées plus en détail dans la revue des activités opérationnelles consolidées.

## Tableaux de rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR :

Exercices clos les 30 décembre														
	2016					2015								
	Déclaré		Pertes de valeur, frais de restructuration et autres coûts			Ajusté		Déclaré		Pertes de valeur, frais de restructuration et autres coûts			Ajusté	
	\$	% des produits	\$	% des produits	\$	\$	% des produits	\$	% des produits	\$	% des produits	\$	% des produits	
TOTAL DES PRODUITS	2 603 185	100,0	-	2 603 185	100,0	2 683 357	100,0	-	2 683 357	100,0	-	2 683 357	100,0	
Coût des produits vendus	1 992 624	76,5	(5 121)	1 987 503	76,3	2 101 859	78,3	(3 742)	2 098 117	78,2	(3 742)	2 098 117	78,2	
PROFIT BRUT	610 561	23,5	5 121	615 682	23,7	581 498	21,7	3 742	585 240	21,8	3 742	585 240	21,8	
Frais de vente	230 623	8,9	-	230 623	8,9	235 030	8,8	-	235 030	8,8	-	235 030	8,8	
Frais généraux et administratifs	244 631	9,4	-	244 631	9,4	209 330	7,8	-	209 330	7,8	-	209 330	7,8	
Frais de recherche et de développement	39 092	1,5	-	39 092	1,5	37 595	1,4	-	37 595	1,4	-	37 595	1,4	
Frais de restructuration et autres coûts	19 560	0,8	(19 560)	-	-	14 790	0,5	(14 790)	-	-	(14 790)	-	-	
Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	55 341	2,1	(55 341)	-	-	26 510	1,0	(26 510)	-	-	(26 510)	-	-	
PROFIT OPÉRATIONNEL	21 314	0,8	80 022	101 336	3,9	58 243	2,2	45 042	103 285	3,8	45 042	103 285	3,8	
Frais financiers	42 899	1,6	(4 265)	38 634	1,5	35 277	1,3	7 810	43 087	1,5	7 810	43 087	1,5	
BÉNÉFICE (PERTE) AVANT IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT	(21 585)	(0,8)	84 287	62 702	2,4	22 966	0,9	37 232	60 198	2,3	37 232	60 198	2,3	
(Recouvrement) charge d'impôts sur le résultat	(9 974)	(0,4)	14 425	4 451	0,2	(2 738)	(0,1)	4 931	2 193	0,1	4 931	2 193	0,1	
Taux d'imposition	46,2%	-	-	7,1%	-	(11,9%)	-	-	3,6%	-	-	3,6%	-	
BÉNÉFICE (PERTE) NET(TE)	(11 611)	(0,4)	69 862	58 251	2,2	25 704	1,0	32 301	58 005	2,2	32 301	58 005	2,2	
BÉNÉFICE (PERTE) PAR ACTION														
De base	(0,36)		2,16	1,80		0,80		0,99	1,79		0,99	1,79		
Dilué	(0,36)		2,15	1,79		0,79		0,99	1,78		0,99	1,78		
NOMBRE D'ACTIONS EN CIRCULATION														
De base - moyenne pondérée	32 352 953			32 352 953		32 324 569			32 324 569			32 324 569		
Dilué - moyenne pondérée	32 352 953			32 584 489		32 527 632			32 527 632			32 527 632		

Les principales variations du bénéfice (de la perte) net(te) de 2015 à 2016 se résument comme suit:

Exercices clos les 30 décembre			
	Variation		
	Déclaré	Pertes de valeur, frais de restructuration et autres coûts	Ajusté
	\$	\$	\$
(Diminution) pour la division Dorel Produits de puériculture	(8 384)	624	(7 760)
(Diminution) pour la division Dorel Sports	(44 825)	34 356	(10 469)
Augmentation pour la division Dorel Maison	21 706	-	21 706
(DIMINUTION) AUGMENTATION DU PROFIT OPÉRATIONNEL	(31 503)	34 980	3 477
Diminution des frais financiers à l'exception de la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré	4 453	-	4 453
(Augmentation) de la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré	(12 075)	12 075	-
(Augmentation) des charges du siège social	(5 426)	-	(5 426)
Diminution (augmentation) de la charge d'impôts sur le résultat	7 236	(9 494)	(2 258)
(DIMINUTION) AUGMENTATION DU BÉNÉFICE NET	(37 315)	37 561	246

Les causes de ces variations sont expliquées plus en détail dans la revue des activités opérationnelles consolidées.

Les détails relatifs aux pertes de valeur, aux frais de restructuration et autres coûts ainsi qu'à la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré comptabilisés sont présentés ci-dessous :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre		Exercices clos les 30 décembre	
	2016	2015	2016	2015
	\$	\$	\$	\$
Amortissement accéléré	57	-	57	-
Démarquage de stocks	979	363	3 557	3 742
Autres coûts connexes	619	-	619	-
<b>Comptabilisés dans le profit brut</b>	<b>1 655</b>	<b>363</b>	<b>4 233</b>	<b>3 742</b>
Indemnités de cessation d'emploi et de licenciement	3 524	3 839	7 955	6 815
Amortissement accéléré	1 065	-	1 903	-
Dépréciation d'actifs à long terme	8 353	2 196	8 777	3 196
Pertes découlant de la réévaluation et de la cession d'actifs détenus en vue de la vente	107	-	190	-
Gains sur les compressions des passifs nets au titre des prestations définies de retraite	(891)	(326)	(891)	(326)
Autres coûts connexes	430	1 016	586	1 451
<b>Comptabilisés sur une ligne distincte dans les comptes consolidés du résultat</b>	<b>12 588</b>	<b>6 725</b>	<b>18 520</b>	<b>11 136</b>
<b>Total des frais de restructuration</b>	<b>14 243</b>	<b>7 088</b>	<b>22 753</b>	<b>14 878</b>
<b>Autres coûts comptabilisés dans le profit brut</b>	<b>764</b>	<b>-</b>	<b>888</b>	<b>-</b>
Coûts liés aux acquisitions	-	819	729	3 654
Autres coûts	299	-	311	-
<b>Comptabilisés sur une ligne distincte dans les comptes consolidés du résultat</b>	<b>299</b>	<b>819</b>	<b>1 040</b>	<b>3 654</b>
<b>Total des autres coûts</b>	<b>1 063</b>	<b>819</b>	<b>1 928</b>	<b>3 654</b>
<b>Total des frais de restructuration et autres coûts</b>	<b>15 306</b>	<b>7 907</b>	<b>24 681</b>	<b>18 532</b>
<b>Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>55 341</b>	<b>26 510</b>
<b>Perte (gain) sur réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré</b>	<b>2 840</b>	<b>2 069</b>	<b>4 265</b>	<b>(7 810)</b>
<b>Total des pertes de valeur, des frais de restructuration et autres coûts et de la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré avant impôts sur le résultat <sup>(1)</sup></b>	<b>18 146</b>	<b>9 976</b>	<b>84 287</b>	<b>37 232</b>
<b>Total des pertes de valeur, des frais de restructuration et autres coûts et de la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré après impôts sur le résultat</b>	<b>13 307</b>	<b>7 502</b>	<b>69 862</b>	<b>32 301</b>
<b>Impact total sur le bénéfice (la perte) par action dilué(e)</b>	<b>(0,41)</b>	<b>(0,23)</b>	<b>(2,15)</b>	<b>(0,99)</b>
<sup>(1)</sup> Montants sans effet sur la trésorerie inclus dans le total	12 510	4 302	73 199	25 312

## Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles

Au cours du deuxième trimestre clos le 30 juin 2016, des conditions de marché difficiles et un environnement hautement concurrentiel dans le réseau des DBI, ainsi que les défis posés par les taux de change, ont donné lieu à une révision des hypothèses à l'égard des résultats projetés et de la croissance des flux de trésorerie de l'UGT Dorel Sports – DBI. Par conséquent, une perte de valeur du goodwill de 36,9 millions de dollars et une perte de valeur de 18,4 millions de dollars liées aux relations clients ont été comptabilisées.

Au cours du troisième trimestre clos le 30 septembre 2015, en raison de l'instabilité économique et politique au Brésil, de la montée de l'inflation et de la pression exercée sur les taux de change, la Société a révisé ses hypothèses à l'égard des résultats projetés et de la croissance des flux de trésorerie de l'UGT Dorel Sports – Caloi, ce qui a engendré une perte de valeur du goodwill de 19,9 millions de dollars et une perte de valeur des relations clients de 6,6 millions de dollars.

## Frais de restructuration

La Société a comptabilisé des frais de restructuration d'un montant total de 14,2 millions de dollars au quatrième trimestre et de 22,7 millions de dollars pour l'exercice clos le 30 décembre 2016. Pour le quatrième trimestre de 2016, les frais de restructuration se sont élevés à 10,1 millions de dollars pour la division Dorel Produits de puériculture et à 4,1 millions de dollars pour le plan mis en œuvre en 2016 à la

division Dorel Sports. Pour l'ensemble de l'exercice 2016, les frais de restructuration se sont élevés à 13,8 millions de dollars pour la division Dorel Produits de puériculture, à 8,7 millions de dollars pour le plan mis en œuvre en 2016 à la division Dorel Sports et à 0,2 million de dollars pour les initiatives de restructuration mises en œuvre antérieurement à la division Dorel Sports.

#### *Division Dorel Sports*

Dans le but de simplifier et de concentrer ses efforts à soutenir et faire croître les bénéfices, la division Dorel Sports a entrepris des activités de restructuration au troisième trimestre de l'exercice 2016 (« le Plan 2016 »). Premièrement, la distribution de la marque GT a été transférée à un distributeur indépendant en Chine, une stratégie de commercialisation similaire à celle utilisée pour la marque dans plusieurs autres pays. De plus, afin de mieux desservir la clientèle, la majeure partie des activités de commercialisation grand public et de distribution de Pacific Cycle ont été transférées d'Olney, en Illinois, à Savannah, en Géorgie. Enfin, la division cessera d'opérer les trois points de vente au détail de sa bannière « Cannondale Sports » aux États-Unis. Dans l'ensemble, les mesures de restructuration engendreront une réduction d'environ 4 % des effectifs mondiaux de la division Dorel Sports.

Au quatrième trimestre de 2016, la Société a engagé des frais de restructuration de 4,1 millions de dollars en vertu du Plan 2016, dont un montant sans effet sur la trésorerie de 1,0 million de dollars pour le démarquage de stocks, un montant sans effet sur la trésorerie de 1,1 million de dollars pour l'amortissement accéléré d'immobilisations corporelles, 1,1 million de dollars pour des indemnités de cessation d'emploi et de licenciement et 0,9 million de dollars pour d'autres coûts connexes. Pour l'exercice clos le 30 décembre 2016, la Société a comptabilisé des frais de restructuration de 8,7 millions de dollars en vertu du Plan 2016, dont un montant sans effet sur la trésorerie de 3,6 millions de dollars pour le démarquage de stocks, un montant sans effet sur la trésorerie de 1,9 million de dollars pour l'amortissement accéléré d'immobilisations corporelles, 2,3 millions de dollars pour des indemnités de cessation d'emploi et de licenciement et 0,9 million de dollars pour d'autres coûts connexes.

Ces initiatives de restructuration, qui devraient prendre fin d'ici la fin du deuxième trimestre de 2017, auront entraîné des frais de restructuration cumulatifs d'environ 9,1 millions de dollars, dont des montants sans effet sur la trésorerie de 3,6 millions de dollars et 2,0 millions de dollars respectivement pour le démarquage de stocks et l'amortissement accéléré d'immobilisations corporelles, ainsi que des montants de 2,4 millions de dollars au titre des indemnités de cessation d'emploi et de licenciement et de 1,1 million de dollars d'autres coûts connexes. De ce montant de 9,1 millions de dollars, 8,7 millions de dollars ont été comptabilisés en 2016. À compter de 2017, ces activités de restructuration devraient permettre de réaliser des économies annuelles de 5,0 millions de dollars.

#### *Division Dorel Produits de puériculture*

Au cours du troisième trimestre de 2015, la division Dorel Produits de puériculture a entrepris des activités de restructuration dans le cadre de sa transformation continue pour devenir une entreprise plus intégrée sur ses divers marchés. Il est maintenant prévu que ces initiatives se poursuivent en 2017 à mesure que la division Dorel Produits de puériculture harmonisera ses activités afin d'assurer une croissance rentable des ventes, et se concentrera sur l'amélioration de la souplesse au moyen d'une approche davantage axée sur le marché afin de réduire les coûts et de mieux réagir aux tendances du secteur des produits de puériculture. L'affectation de ressources qui génèrent le rendement le plus important est au cœur de ce changement. Les coûts indirects sont réduits et les économies réalisées sont réorientées vers les améliorations à apporter dans les capacités numériques et le renforcement du soutien aux marques. La capacité à élaborer un produit et à le commercialiser plus rapidement sur le marché est améliorée, grâce à la diminution de la complexité et au repérage d'occasions visant à compléter le processus de conception et de fabrication de produits existant, qui compte parmi les meilleurs.

Les principales initiatives comprennent les occasions d'économies de coûts suivantes :

- La consolidation des installations de fabrication et autres installations en Chine.
- La prise en charge par la division aux États-Unis du soutien administratif des activités canadiennes, y compris le soutien au nouvel entrepôt au Canada.

- Des modifications à la méthode de mise en marché des produits, l'harmonisation continue des processus et la réorientation des activités de vente en Europe.
- L'élimination des positions jugées redondantes dans plusieurs services.
- L'abandon de certaines marques de tierces parties utilisées sous licences en Amérique du Nord.

Au cours du quatrième trimestre de 2016, des frais de restructuration de 10,1 millions de dollars ont été engagés, dont 8,4 millions de dollars de charges liées à la dépréciation d'actifs à long terme, 0,1 million de dollars de pertes découlant de la réévaluation et de la cession d'actifs détenus en vue de la vente, 2,4 millions de dollars d'indemnités de cessation d'emploi et de licenciement, 0,9 million de dollars de gains sur les compressions des passifs nets au titre des prestations définies de retraite et 0,1 million de dollars d'autres coûts connexes. Pour l'exercice clos le 30 décembre 2016, des frais de restructuration de 13,8 millions de dollars ont été comptabilisés dont 8,8 millions de dollars de charges liées à la dépréciation d'actifs à long terme, 0,3 million de dollars de profits découlant de la réévaluation et de la cession d'actifs détenus en vue de la vente, 5,9 millions de dollars d'indemnités de cessation d'emploi et de licenciement, 0,9 million de dollars de gains sur les compressions des passifs nets au titre des prestations définies de retraite et 0,3 million de dollars d'autres coûts connexes.

Les initiatives de restructuration entreprises à la division Dorel Produits de puériculture devraient prendre fin en 2017. Les coûts totaux liés à ces initiatives de restructuration sont estimés à 31,7 millions de dollars, dont 11,4 millions de dollars de charges sans effet sur la trésorerie liées à la dépréciation d'actifs à long terme et aux pertes (profits) découlant de la réévaluation et de la cession d'actifs détenus en vue de la vente, 2,2 millions de dollars pour le démarquage de stocks sans effet sur la trésorerie, 1,2 million de dollars de gains sur les compressions des passifs nets au titre des prestations définies de retraite, 16,5 millions de dollars au titre des indemnités de cessation d'emploi et de licenciement et 2,8 millions de dollars à l'égard d'autres coûts connexes.

Du montant total de 31,7 millions de dollars, 10,3 millions de dollars et 13,8 millions de dollars ont été comptabilisés respectivement en 2015 et 2016. Les charges futures estimées de 7,6 millions de dollars comprennent 0,9 million de dollars de charges liées à la dépréciation d'actifs sans effet sur la trésorerie alors qu'une autre installation en Chine sera rendue disponible à la vente en 2017 et 4,9 millions de dollars liés à une réduction supplémentaire des effectifs. La consolidation de l'équipe asiatique de conception de produits en Chine et d'autres possibilités de réduction des effectifs expliquent principalement la réduction des coûts liés aux effectifs. En outre, certaines marques de tierces parties utilisées sous licences en Amérique du Nord seront abandonnées afin que davantage d'efforts et les ressources financières soient consacrés aux marques détenues par Dorel, entraînant des coûts connexes estimatifs de 1,8 million de dollars. Grâce à ces initiatives de restructuration entreprises en 2015, la division s'attend à réaliser des économies annuelles d'environ 13,0 millions de dollars une fois que les mesures de restructuration seront achevées. La Société prévoit toutefois réinvestir une part importante de ces économies afin de stimuler le chiffre d'affaires et les bénéfices de la division Dorel Produits de puériculture dans le futur.

### **Autres coûts**

Les autres coûts ont totalisé 1,1 million de dollars au quatrième trimestre de 2016 et 1,9 million de dollars depuis le début de l'exercice, comparativement à 0,8 million de dollars et 3,7 millions de dollars, respectivement, en 2015.

La Société n'a engagé aucun coût lié aux acquisitions au quatrième trimestre et ces coûts s'élèvent à 0,7 million de dollars pour l'ensemble de l'exercice, comparativement à 0,8 million de dollars et 3,7 millions de dollars, respectivement, en 2015 en lien avec l'acquisition de Dorel Juvenile Chine.

En 2016, Dorel Sports a engagé des coûts redondants d'un montant de 1,2 million de dollars dans le cadre du transfert de la majeure partie des activités de commercialisation grand public et de distribution de Pacific Cycle d'Olney, en Illinois, à Savannah, en Géorgie, dont une tranche de 1,1 million de dollars a été constatée au quatrième trimestre de 2016. Ces autres coûts se composent essentiellement de frais de transport liés au transfert des stocks d'un emplacement à l'autre, du double loyer payé pour une certaine période et d'autres frais divers.

## Réévaluation des passifs au titre d'options de vente émises et de contrats d'achat à terme de gré à gré

La réévaluation à la juste valeur des passifs financiers liés aux contrats d'options de vente émises est comptabilisée dans les autres capitaux propres. Du fait que le passif financier associé à Caloi constitue un passif au titre d'un contrat d'achat à terme de gré à gré, la réévaluation du passif est comptabilisée à titre de frais financiers.

### c) Information financière choisie

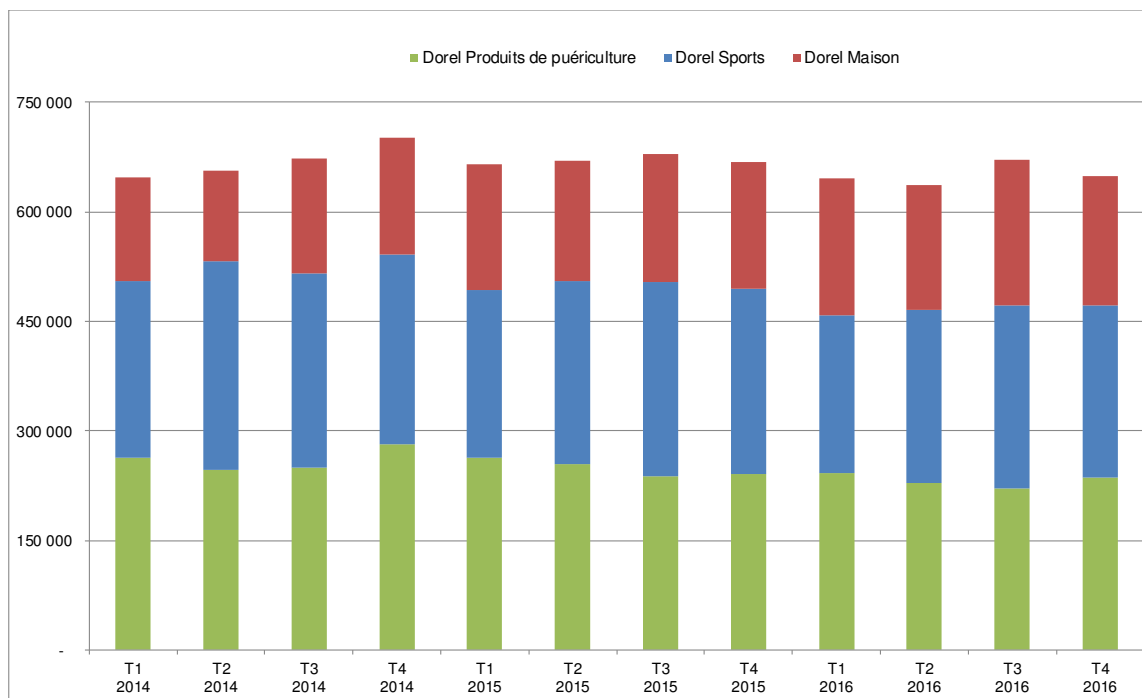
Variations du total des produits des divisions de la Société pour les quatrièmes trimestres et les exercices clos :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre				Exercices clos les 30 décembre				
	2016	2015	Variation		2016	2015	Variation		
	\$	Retraité* \$	\$	%	\$	Retraité* \$	\$	\$	%
Dorel Produits de puériculture	236 447	241 396	(4 949)	(2,1)	928 963	997 343	(68 380)	(6,9)	
Dorel Sports	235 253	253 694	(18 441)	(7,3)	938 975	1 000 209	(61 234)	(6,1)	
Dorel Maison	177 049	173 848	3 201	1,8	735 247	685 805	49 442	7,2	
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>648 749</b>	<b>668 938</b>	<b>(20 189)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>2 603 185</b>	<b>2 683 357</b>	<b>(80 172)</b>	<b>(3,0)</b>	

\* Au cours du quatrième trimestre de 2016, la Société a changé l'organisation interne et la composition de ses secteurs à présenter. La conception, la fourniture, la fabrication, la distribution et la vente au détail des meubles pour enfants ont été transférées de la division Dorel Produits de puériculture à la division Dorel Maison. Par conséquent, la Société a retraité l'information sectorielle pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 30 décembre 2015.

### Fluctuations saisonnières

Même si certains secteurs opérationnels 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. Les montants des exercices 2014 et 2015 ont été retraités, conformément au changement décrit plus haut à l'égard de la composition des secteurs à présenter de la Société, afin de permettre une meilleure comparaison.



Information financière choisie tirée du compte consolidé du résultat pour les trimestres clos les :

	2016				2015			
	30 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars	30 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Total des produits	648 749	671 273	637 296	645 867	668 938	679 287	669 643	665 489
Bénéfice (perte) net(te)	(5 567)	15 866	(38 644)	16 734	6 614	(8 757)	16 215	11 632
Par action - De base	(0,17)	0,49	(1,19)	0,52	0,20	(0,27)	0,50	0,36
Par action - Dilué	(0,17)	0,49	(1,19)	0,51	0,20	(0,27)	0,50	0,36
Bénéfice net ajusté	7 740	20 647	10 193	19 671	14 116	15 469	16 622	11 799
Par action - De base	0,24	0,64	0,32	0,61	0,44	0,48	0,51	0,37
Par action - Dilué	0,24	0,63	0,31	0,60	0,43	0,48	0,51	0,36
Impact après impôts des pertes de valeur, des frais de restructuration et autres coûts et de la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré sur le bénéfice (la perte) par action dilué(e) pour le trimestre	(0,41)	(0,14)	(1,50)	(0,09)	(0,23)	(0,75)	(0,01)	-

Au troisième trimestre de l'exercice 2015, la Société a déclaré une perte nette de 8,8 millions de dollars attribuable à des pertes de valeur, des frais de restructuration et autres coûts ainsi qu'à la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré d'un montant net de 24,2 millions de dollars. Le bénéfice net ajusté au troisième trimestre de 2015 s'était établi à 15,4 millions de dollars, ce qui correspondait à un bénéfice par action « BPA » ajusté dilué de 0,48 \$.

Au deuxième trimestre de l'exercice 2016, la Société a déclaré une perte nette de 38,6 millions de dollars attribuable à des pertes de valeur, des frais de restructuration et autres coûts ainsi qu'à la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré d'un montant net de 48,8 millions de dollars. Le bénéfice net ajusté au deuxième trimestre de l'exercice 2016 s'était établi à 10,2 millions de dollars, ce qui correspondait à un BPA ajusté dilué de 0,31 \$.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2016, la Société a comptabilisé une perte nette de 5,6 millions de dollars attribuable aux frais de restructuration et autres coûts ainsi qu'à la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré d'un montant de 13,3 millions de dollars, bien que le bénéfice net ajusté se soit établi à 7,7 millions de dollars, ce qui correspond à un BPA ajusté dilué de 0,24 \$.

Information financière choisie tirée du compte consolidé du résultat pour les exercices clos les :

	2016		2015		2014	
	\$	% des produits	\$	% des produits	\$	% des produits
Total des produits	2 603 185	100,0	2 683 357	100,0	2 677 554	100,0
Bénéfice (perte) net(te)	(11 611)	(0,4)	25 704	1,0	(21 269)	(0,8)
Par action - De base	(0,36)		0,80		(0,66)	
Par action - Dilué	(0,36)		0,79		(0,66)	
Bénéfice net ajusté	58 251	2,2	58 005	2,2	83 979	3,1
Par action - De base	1,80		1,79		2,61	
Par action - Dilué	1,79		1,78		2,59	
Impact après impôts des pertes de valeur, des frais de restructuration et autres coûts et de la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré sur le bénéfice (la perte) par action dilué(e) pour l'exercice	(2,15)		(0,99)		(3,25)	
Dividende en espèces déclaré par action	1,20		1,20		1,20	

#### **d) Revue des activités opérationnelles consolidées**

Au quatrième trimestre de l'exercice 2016, le chiffre d'affaires a reculé de 20,2 millions de dollars, soit 3,0 %, pour s'établir à 648,7 millions de dollars, comparativement à 668,9 millions de dollars lors du précédent exercice, alors que si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre, le chiffre d'affaires a fléchi d'environ 3,1 % sur une base comparable. Lorsque l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change, la réduction planifiée des ventes réalisées par Dorel Juvenile Chine auprès de tierces parties ainsi que l'impact du changement du modèle d'affaire des activités de l'unité d'exploitation CSG International qui sont passées de la constatation des produits de licence à une plateforme de distribution dont le traitement comptable a eu pour effet de majorer le chiffre d'affaires tout comme le coût des produits vendus, le chiffre d'affaires a reculé d'environ 5,0 % sur une base comparable. Ce recul est principalement attribuable à une baisse des ventes réalisées par la division Dorel Sports auprès des DBI du fait que les détaillants ont réduit leurs niveaux d'inventaire avant la saison du vélo, comparativement au quatrième trimestre du précédent exercice, ainsi qu'à une diminution de la demande sur le marché des bicyclettes grand public. La division Dorel Maison a contrebalancé en partie cette baisse grâce à un accroissement de ses ventes en ligne tandis que le chiffre d'affaires de la division Dorel Produits de puériculture est demeuré similaire à celui du quatrième trimestre du précédent exercice sur une base comparable.

Pour l'ensemble de l'exercice 2016, le chiffre d'affaires a reculé de 80,2 millions de dollars, soit 3,0 %, pour s'établir à 2 603,2 millions de dollars, comparativement à 2 683,4 millions de dollars l'an dernier. Sur une base comparable, le chiffre d'affaires a fléchi d'environ 2,1 % si l'on exclut l'incidence négative des fluctuations des taux de change, et d'environ 1,8 % si l'on exclut également l'impact de la réduction planifiée des ventes réalisées par Dorel Juvenile Chine auprès de tierces parties de même que l'impact de la modification apportée au modèle de la constatation des produits de l'unité d'exploitation CSG International dans la deuxième moitié de 2016. Ce recul est principalement attribuable à une diminution du volume des ventes à la division Dorel Sports liée à un accroissement des rabais consentis dans l'ensemble de l'industrie découlant des stocks excédentaires des fournisseurs et des détaillants durant la première moitié de 2016, à un ralentissement général sur le marché mondial des bicyclettes, de même qu'aux changements survenus dans les habitudes d'approvisionnement des DBI en Amérique du Nord. La division Dorel Produits de puériculture a aussi enregistré des baisses sur les marchés américains et européens, tandis que la division Dorel Maison a généré des ventes records grâce à la croissance de ses activités dans le secteur du commerce électronique.

Au quatrième trimestre, le profit brut a augmenté de 70 points de base pour atteindre 23,0 %. Le profit brut ajusté s'est amélioré de 100 points de base pour s'établir à 23,3 %, comparativement à 22,3 % l'an dernier, si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts. Si l'on exclut également l'impact du changement apporté à la constatation des produits de l'unité d'exploitation CSG International, le profit brut ajusté a augmenté de 160 points de base pour s'établir à 23,9 %, grâce à l'apport des trois divisions qui ont chacune amélioré leurs marges pour l'ensemble de l'exercice.

Pour l'ensemble de l'exercice 2016, le profit brut a augmenté de 180 points de base pour atteindre 23,5 %, contre 21,7 % en 2015. Si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts, le profit brut ajusté de 23,7 % pour l'exercice 2016 comprend un gain sur les compressions de 9,4 millions de dollars comptabilisé à la division Dorel Produits de puériculture résultant d'une modification apportée à un régime de retraite relativement à la prestation de soins médicaux. Si l'on exclut ce facteur qui a contribué positivement aux marges ainsi que l'impact du changement apporté à la constatation des produits de l'unité d'exploitation CSG International durant la deuxième moitié de 2016, le profit brut ajusté a augmenté de 170 points de base pour s'établir à 23,5 % grâce à l'apport des trois divisions de la Société. Les unités d'exploitation de la division Dorel Produits de puériculture ont amélioré leurs prix et leur composition des ventes par rapport à l'an dernier. La division Dorel Sports a contribué à l'accroissement du profit brut ajusté grâce à l'instauration de hausses de prix à l'unité d'exploitation Caloi, à des gains d'efficacité logistique à l'unité d'exploitation PCG et à une diminution des rabais accordés par l'unité d'exploitation CSG dans la deuxième moitié de 2016, par rapport à l'exercice précédent, tandis que la division Dorel Maison a généré des marges plus élevées grâce à la croissance continue de ses ventes en ligne.

Les frais de vente ont diminué de 2,8 millions de dollars, soit 4,7 %, au quatrième trimestre pour s'établir à 57,7 millions de dollars et ont baissé de 4,4 millions de dollars, ou 1,9 %, pour s'établir à 230,6 millions de dollars depuis le début de l'exercice, en raison principalement d'économies générées par les activités de restructuration de la division Dorel Sports et de la mise en œuvre de mesures de contrôle des coûts au sein de la division, en partie contrebalancées par une hausse des frais de commission et des dépenses de marketing à la division Dorel Maison découlant de la croissance de ses activités en ligne.

Les frais généraux et administratifs ont augmenté de 14,6 millions de dollars, soit 26,7 %, au quatrième trimestre pour s'élever à 69,2 millions de dollars. Pour l'ensemble de l'exercice, ces frais ont augmenté de 35,3 millions de dollars, ou 16,9 %, pour atteindre 244,6 millions de dollars, contre 209,3 millions de dollars en 2015. La majeure partie de la hausse au quatrième trimestre est attribuable à une augmentation des coûts associés à la responsabilité civile produits et des coûts liés aux indemnités de cessation d'emploi à la division Dorel Produits de puériculture, de même qu'à une hausse des honoraires professionnels à la division Dorel Sports. La division Dorel Maison a également enregistré une hausse au quatrième trimestre en raison d'une augmentation des coûts liés aux technologies de l'information visant à soutenir sa croissance dans le secteur du commerce électronique. Pour l'ensemble de l'exercice 2016, l'accroissement des frais généraux et administratifs s'explique en partie par une hausse de 23,6 millions de dollars des coûts associés à la responsabilité civile produits en raison de nombreux règlements de litiges et par une hausse des coûts liés aux indemnités de cessation d'emploi à la division Dorel Produits de puériculture. Ces frais ont également augmenté à la division Dorel Sports en raison principalement d'une hausse des charges de créances douteuses. Les coûts liés aux technologies de l'information et les coûts associés à la responsabilité civile produits ont aussi connu une hausse à la division Dorel Maison, tout comme les charges du siège social qui se sont accrues en raison essentiellement de fluctuations défavorables des taux de change par rapport à 2015 et d'une hausse des honoraires professionnels.

Les frais de recherche et de développement ont progressé de 3,9 millions de dollars, soit 37,0 %, pour atteindre 14,5 millions de dollars au cours du quatrième trimestre et ont augmenté de 1,5 million de dollars, ou 4,0 %, pour atteindre 39,1 millions de dollars depuis le début de l'exercice en raison essentiellement de la dépréciation des frais de développement différés de 5,6 millions de dollars à la division Dorel Produits de puériculture constatée au quatrième trimestre de 2016, en partie contrebalancée par une diminution de l'amortissement des frais de développement différés tout au long de l'exercice en raison du calendrier de ses projets.

La Société a déclaré une perte opérationnelle de 5,4 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2016, alors qu'elle avait dégagé un profit opérationnel de 15,8 millions de dollars en 2015. Pour l'ensemble de l'exercice, la Société a réalisé un profit opérationnel de 21,3 millions de dollars, contre 58,2 millions de dollars lors du précédent exercice. Si l'on exclut les pertes de valeur ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le profit opérationnel ajusté au quatrième trimestre a reculé de 13,8 millions de dollars, ou 58,0 %, pour s'établir à 9,9 millions de dollars. Depuis le début de l'exercice, le profit opérationnel ajusté a diminué de 1,9 million de dollars, ou 1,9 %, par rapport à l'exercice 2015 pour s'établir à 101,3 millions de dollars. L'amélioration des marges aux trois divisions de la Société au quatrième trimestre et depuis le début de l'exercice a été contrebalancée principalement par la hausse des coûts associés à la responsabilité civile produits et des coûts liés aux indemnités de cessation d'emploi comptabilisés dans les frais généraux et administratifs, ainsi que par la dépréciation des frais de développement différés.

Les détails des frais financiers sont résumés ci-dessous :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre				Exercices clos les 30 décembre			
	2016	2015	Variation		2016	2015	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Intérêts sur la dette à long terme - y compris l'incidence de la couverture de flux de trésorerie relative aux swaps de taux d'intérêt et l'intérêt au titre de la désactualisation relatif à la dette à long terme portant intérêt à taux fixes	5 590	9 389	(3 799)	(40,5)	28 655	33 681	(5 026)	(14,9)
Réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré	2 840	2 069	771	37,3	4 265	(7 810)	12 075	154,6
Amortissement des frais de financement différés	69	246	(177)	(72,0)	1 256	911	345	37,9
Autres intérêts	3 267	3 110	157	5,0	8 723	8 495	228	2,7
<b>TOTAL DÉCLARÉ</b>	<b>11 766</b>	<b>14 814</b>	<b>(3 048)</b>	<b>(20,6)</b>	<b>42 899</b>	<b>35 277</b>	<b>7 622</b>	<b>21,6</b>
Ajustement relatif à la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré	(2 840)	(2 069)	(771)	(37,3)	(4 265)	7 810	(12 075)	(154,6)
<b>TOTAL AJUSTÉ</b>	<b>8 926</b>	<b>12 745</b>	<b>(3 819)</b>	<b>(30,0)</b>	<b>38 634</b>	<b>43 087</b>	<b>(4 453)</b>	<b>(10,3)</b>

Les frais financiers ont diminué de 3,0 millions de dollars pour s'établir à 11,8 millions de dollars au quatrième trimestre, bien que pour l'ensemble de l'exercice ils aient augmenté de 7,6 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent pour atteindre 42,9 millions de dollars. Les frais financiers des deux exercices comprennent des montants sans effet sur la trésorerie et non imposables liés à la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré relatifs à l'acquisition antérieure de Caloi qui ont représenté une charge de 2,8 millions de dollars au quatrième trimestre de 2016 et de 2,1 millions de dollars pour la même période en 2015. Depuis le début de l'exercice 2016, une charge de 4,3 millions de dollars a été comptabilisée, comparativement à un gain de 7,8 millions de dollars lors du précédent exercice.

Les frais financiers ajustés, qui excluent la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré, ont diminué de 3,8 millions de dollars, ou 30,0 %, pour s'établir à 8,9 millions de dollars au quatrième trimestre et ont reculé de 4,4 millions de dollars, ou 10,3 %, depuis le début de l'exercice pour se chiffrer à 38,6 millions de dollars. Le recul pour les deux périodes est attribuable à une diminution des intérêts sur la dette à long terme de 3,8 millions de dollars, ou 40,5 % au quatrième trimestre et de 5,0 millions de dollars, ou 14,9 %, depuis le début de l'exercice. Le recul de ces frais au quatrième trimestre s'explique par une baisse du taux d'intérêt moyen et de l'endettement moyen par rapport à la même période l'an dernier. Bien que le taux d'intérêt moyen sur les emprunts à long terme de la Société depuis le début de l'exercice 2016 s'établisse à 5,3 %, comparativement à 5,1 % en 2015, les intérêts sur la dette à long terme ont diminué pour l'ensemble de l'exercice du fait d'un endettement moyen moins élevé tout au long de la période qui a entraîné une diminution des coûts d'emprunt.

La Société a déclaré une perte avant impôts sur le résultat de 17,1 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2016, comparativement à un bénéfice de 1,0 million de dollars lors du précédent exercice. Pour l'ensemble de l'exercice, la perte avant impôts sur le résultat s'élève à 21,6 millions de dollars, comparativement à un bénéfice de 23,0 millions de dollars en 2015. Si l'on exclut les pertes de valeur ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le bénéfice avant impôts sur le résultat ajusté a reculé de 9,9 millions de dollars au quatrième trimestre pour s'établir à 1,0 million de dollars, et il a augmenté de 2,5 millions de dollars pour l'ensemble de l'exercice pour atteindre 62,7 millions de dollars.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2016, la Société a comptabilisé une perte nette de 5,6 millions de dollars, alors qu'elle avait constaté un bénéfice net de 6,6 millions de dollars un an auparavant. Pour l'ensemble de l'exercice 2016, la Société a enregistré une perte nette de 11,6 millions de dollars, alors qu'elle avait réalisé un bénéfice net de 25,7 millions de dollars en 2015. Si l'on exclut les pertes de valeur ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le bénéfice net ajusté a baissé de 6,4 millions de dollars au quatrième trimestre pour s'établir à 7,7 millions de dollars, contre 14,1 millions de dollars en 2015, ce qui correspond à un BPA ajusté dilué de 0,24 \$ en 2016, comparativement à un BPA ajusté dilué de 0,43 \$ un an plus tôt. Pour l'ensemble de l'exercice, le bénéfice net ajusté a progressé de 0,3 million de dollars pour atteindre 58,3 millions de dollars, comparativement à 58,0 millions de dollars en 2015, ce qui correspond à un BPA ajusté dilué de 1,79 \$ en 2016, comparativement à 1,78 \$ lors du précédent exercice.

En tant que société multinationale, Dorel est résidente de plusieurs pays et, de ce fait, assujettie à différents taux d'imposition dans ces diverses juridictions fiscales, à l'interprétation et à l'application de ces lois 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 2016, le taux d'imposition effectif de la Société a donné lieu à un recouvrement de 46,2 %, comparativement à un recouvrement de (11,9) % en 2015. Si l'on exclut l'impôt sur les pertes de valeur, les frais de restructuration et autres coûts ainsi que la réévaluation des passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré pour 2016 et 2015, le taux d'imposition ajusté de la Société était une charge de 7,1 % et 3,6 %, respectivement, pour ces deux exercices. Les fluctuations s'expliquent principalement par l'évolution de la provenance géographique des bénéfices de la Société ainsi que par la constatation d'avantages fiscaux en 2015 à la suite d'une réorganisation à l'étranger.

Les composantes et la variation du taux d'imposition de la Société de 2015 à 2016 sont résumées ci-dessous :

	Exercices clos les 30 décembre			
	2016		2015	
	\$	%	\$	%
BÉNÉFICE (PERTE) AVANT IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT	(21 585)		22 966	
CHARGE D'IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT <sup>(1)</sup>	(5 686)	26,3	6 040	26,3
PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS :				
Écart des taux d'imposition prévus par la loi des filiales étrangères	(2 055)	9,5	716	3,1
Non-comptabilisation d'économies fiscales liées à des pertes fiscales et des différences temporaires	2 170	(10,1)	5 219	22,7
Incitatifs fiscaux	(1 727)	8,0	(2 226)	(9,7)
Passifs au titre de contrats d'achat à terme de gré à gré non déductibles (non imposables)	1 450	(6,7)	(2 655)	(11,6)
Dépréciation du goodwill non déductible	7 704	(35,7)	3 284	14,3
Différences permanentes	(7 522)	34,9	(6 550)	(28,5)
Économie par suite d'une réorganisation	-	-	(6 744)	(29,3)
Variation des taux d'imposition	(2 153)	10,0	(214)	(0,9)
Taux de change et autres - net	(2 155)	10,0	392	1,7
TOTAL IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT	(9 974)	46,2	(2 738)	(11,9)

<sup>(1)</sup> Le taux d'imposition prévu par la loi est de 26,3 % pour les exercices clos les 30 décembre 2016 et 2015. Le taux d'imposition s'appliquant à la Société est le taux combiné canadien en vigueur dans les ressorts territoriaux où la Société exerce ses activités.

	Exercices clos les 30 décembre			
	2016		2015	
	\$	%	\$	%
BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT AJUSTÉ	62 702		60 198	
CHARGE D'IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT <sup>(1)</sup>	16 516	26,3	15 832	26,3
PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS :				
Écart des taux d'imposition prévus par la loi des filiales étrangères	777	1,2	(2 170)	(3,6)
Non-comptabilisation d'économies fiscales liées à des pertes fiscales et des différences temporaires	1 192	2,0	3 873	6,4
Incitatifs fiscaux	(1 727)	(2,8)	(2 226)	(3,7)
Différences permanentes	(7 522)	(12,0)	(6 550)	(10,9)
Économie par suite d'une réorganisation	-	-	(6 744)	(11,2)
Variation des taux d'imposition	(2 153)	(3,4)	(214)	(0,4)
Taux de change et autres - net	(2 632)	(4,2)	392	0,7
TOTAL IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT AJUSTÉ	4 451	7,1	2 193	3,6

<sup>(1)</sup> Le taux d'imposition prévu par la loi est de 26,3 % pour les exercices clos les 30 décembre 2016 et 2015. Le taux d'imposition s'appliquant à la Société est le taux combiné canadien en vigueur dans les ressorts territoriaux où la Société exerce ses activités.

## e) Revue des activités opérationnelles sectorielles

Les résultats sectoriels sont présentés à la note 32 afférente aux états financiers consolidés de la Société. De plus amples informations sur les secteurs opérationnels sont présentées ci-dessous.

### Dorel Produits de puériculture

Tableaux de rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre									
	2016					2015 <i>Retraité*</i>				
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
TOTAL DES PRODUITS	236 447	100,0	-	236 447	100,0	241 396	100,0	-	241 396	100,0
Coût des produits vendus	165 207	69,9	-	165 207	69,9	169 539	70,2	(363)	169 176	70,1
PROFIT BRUT	71 240	30,1	-	71 240	30,1	71 857	29,8	363	72 220	29,9
Frais de vente	31 146	13,2	-	31 146	13,2	30 855	12,8	-	30 855	12,8
Frais généraux et administratifs	35 437	14,9	-	35 437	14,9	24 950	10,3	-	24 950	10,3
Frais de recherche et de développement	11 798	5,0	-	11 798	5,0	7 855	3,3	-	7 855	3,3
Frais de restructuration et autres coûts	10 118	4,3	(10 118)	-	-	6 802	2,8	(6 802)	-	-
PROFIT (PERTE) OPÉRATIONNEL(LE)	(17 259)	(7,3)	10 118	(7 141)	(3,0)	1 395	0,6	7 165	8 560	3,5

	Exercices clos les 30 décembre									
	2016					2015 <i>Retraité*</i>				
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
TOTAL DES PRODUITS	928 963	100,0	-	928 963	100,0	997 343	100,0	-	997 343	100,0
Coût des produits vendus	638 345	68,7	-	638 345	68,7	722 693	72,5	(1 230)	721 463	72,3
PROFIT BRUT	290 618	31,3	-	290 618	31,3	274 650	27,5	1 230	275 880	27,7
Frais de vente	115 132	12,4	-	115 132	12,4	114 511	11,5	-	114 511	11,5
Frais généraux et administratifs	115 447	12,4	-	115 447	12,4	94 857	9,5	-	94 857	9,5
Frais de recherche et de développement	28 725	3,1	-	28 725	3,1	27 438	2,8	-	27 438	2,8
Frais de restructuration et autres coûts	14 554	1,6	(14 554)	-	-	12 700	1,2	(12 700)	-	-
PROFIT OPÉRATIONNEL	16 760	1,8	14 554	31 314	3,4	25 144	2,5	13 930	39 074	3,9

Les principales variations (de la perte) du profit opérationnel(le) de 2015 à 2016 se résument comme suit :

	Variation									
	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre					Exercices clos les 30 décembre				
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
TOTAL DES PRODUITS	(4 949)	(2,1)	-	(4 949)	(2,1)	(68 380)	(6,9)	-	(68 380)	(6,9)
Coût des produits vendus	(4 332)	(2,6)	363	(3 969)	(2,3)	(84 348)	(11,7)	1 230	(83 118)	(11,5)
PROFIT BRUT	(617)	(0,9)	(363)	(980)	(1,4)	15 968	5,8	(1 230)	14 738	5,3
Frais de vente	291	0,9	-	291	0,9	621	0,5	-	621	0,5
Frais généraux et administratifs	10 487	42,0	-	10 487	42,0	20 590	21,7	-	20 590	21,7
Frais de recherche et de développement	3 943	50,2	-	3 943	50,2	1 287	4,7	-	1 287	4,7
Frais de restructuration et autres coûts	3 316	48,8	(3 316)	-	-	1 854	14,6	(1 854)	-	-
(PERTE) PROFIT OPÉRATIONNEL(LE)	(18 654)	(1 337,2)	2 953	(15 701)	(183,4)	(8 384)	(33,3)	624	(7 760)	(19,9)

\* Au cours du quatrième trimestre de 2016, la Société a changé l'organisation interne et la composition de ses secteurs à présenter. La conception, la fourniture, la fabrication, la distribution et la vente au détail des meubles pour enfants ont été transférées de la division Dorel Produits de puériculture à la division Dorel Maison. Par conséquent, la Société a retraité l'information sectorielle pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 30 décembre 2015.

Au quatrième trimestre, le chiffre d'affaires de la division Dorel Produits de puériculture a fléchi de 4,9 millions de dollars, ou 2,1 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice 2015 pour s'établir à 236,4 millions de dollars. Si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre, le chiffre d'affaires a reculé d'environ 1,4 % sur une base comparable. Si l'on exclut la réduction planifiée des ventes réalisées par Dorel Juvenile Chine auprès de tierces parties ainsi que l'incidence défavorable des fluctuations des taux de change, le chiffre d'affaires a enregistré une augmentation d'environ 0,2 % sur une base comparable qui s'explique principalement par une progression des ventes en Amérique du Nord en partie contrebalancée par des baisses sur les marchés européens.

Pour l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires a reculé de 68,4 millions de dollars, ou 6,9 %, pour s'établir à 929,0 millions de dollars et si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change, le chiffre d'affaires a diminué d'environ 5,2 % sur une base comparable. Si l'on exclut la réduction planifiée des ventes réalisées par Dorel Juvenile Chine auprès de tierces parties ainsi que l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre, le recul est d'environ 1,5 %. La baisse des ventes réalisées sur les marchés américains et européens depuis le début de l'exercice a été en partie contrebalancée par une croissance globale des ventes au Canada et en Amérique latine.

Le profit brut a augmenté de 30 points de base au quatrième trimestre pour s'élever à 30,1 %, contre 29,8 % en 2015 grâce à l'apport de la quasi-totalité des unités d'exploitation qui a aussi permis d'accroître les marges brutes pour l'ensemble de l'exercice. Cependant, un recul a été constaté sur le marché chilien en raison des rabais plus importants consentis dans le but de promouvoir les ventes durant la période des Fêtes.

Pour l'ensemble de l'exercice, le profit brut s'est établi à 31,3 % et comprend un gain sur les compressions de 9,4 millions de dollars résultant d'une modification apportée à un régime de retraite relativement à la prestation de soins médicaux qui a été comptabilisée au troisième trimestre de 2016. Si l'on exclut cet impact positif sur les marges, le profit brut s'est élevé à 30,3 %, ce qui représente une augmentation de 280 points de base par rapport à l'exercice 2015, une progression à laquelle a contribué la quasi-totalité des unités d'exploitation et qui est attribuable à l'établissement de prix de vente qui reflètent mieux les taux de change actuels, à une composition des ventes plus avantageuse de même qu'à des améliorations au niveau de la production et de l'approvisionnement.

Les frais de vente ont augmenté de 0,3 million de dollars, soit 0,9 %, au quatrième trimestre, pour se chiffrer à 31,1 millions de dollars. Exprimés en pourcentage des produits, il s'agit d'une hausse de 0,4 % attribuable principalement à une hausse des dépenses de marketing visant à promouvoir une croissance des ventes, en partie contrebalancée par une diminution des dépenses en Europe en raison du calendrier de lancement de produits. Depuis le début de l'exercice, les frais de vente ont enregistré une hausse de 0,6 million de dollars, ou 0,5 %, pour s'établir à 115,1 millions de dollars. Exprimés en pourcentage des produits, il s'agit d'une hausse de 0,9 % par rapport à l'exercice 2015. Cette augmentation s'explique principalement par un accroissement du soutien aux ventes à l'unité d'exploitation européenne au cours des neuf premiers mois de 2016 dans le cadre du lancement de nouveaux produits clés ainsi qu'à une hausse des dépenses à l'unité d'exploitation latino-américaine visant à soutenir la croissance des ventes tout au long de l'exercice. Les mesures de contrôle des coûts mises en œuvre par la division au cours de l'exercice 2016 ont en partie contrebalancé l'augmentation des frais de vente.

Les frais généraux et administratifs ont augmenté de 10,5 millions de dollars, ou 42,0 %, au quatrième trimestre pour atteindre 35,4 millions de dollars, comparativement à 24,9 millions de dollars lors du même trimestre un an plus tôt. La majeure partie de cette hausse est attribuable à des coûts élevés associés à la responsabilité civile produits de 10,2 millions de dollars résultant du règlement d'un litige et des frais juridiques connexes, de même qu'à une augmentation des coûts liés aux indemnités de cessation d'emploi.

Pour l'ensemble de l'exercice, les frais généraux et administratifs ont augmenté de 20,6 millions de dollars, ou 21,7 %, pour atteindre 115,5 millions de dollars en raison d'une hausse de 23,6 millions de dollars des coûts associés à la responsabilité civile produits, par rapport aux coûts de 2,4 millions de dollars comptabilisés en 2015, alors que le règlement de nombreux litiges a eu un impact important sur les résultats de la division durant l'exercice. Antérieurement à 2016, la moyenne de ces coûts sur cinq ans s'établissait à 7,5 millions de dollars et à l'avenir, la direction s'attend à ce que les coûts associés à la responsabilité civile produits redescendent à un niveau égal ou inférieur à ce niveau moyen. Les économies générées par les activités de restructuration de la division en Chine, en Europe et en Amérique du Nord au cours du premier trimestre de l'exercice 2016 compensent en partie la hausse de ces frais.

Les frais de recherche et de développement ont augmenté de 3,9 millions de dollars, ou 50,2 %, au quatrième trimestre pour s'élever à 11,8 millions de dollars, tandis que depuis le début de l'exercice, ils ont augmenté de 1,3 million de dollars, ou 4,7 %, pour atteindre 28,7 millions de dollars. Pour les deux périodes, l'augmentation est attribuable à la dépréciation des frais de développement différés de

5,6 millions de dollars comptabilisée au quatrième trimestre de 2016 découlant de l'annulation de projets à la suite de la décision de la direction de mieux cibler ses efforts en matière de développement de produits, de réduire la complexité de ses processus et du besoin d'améliorer le temps de mise en marché au sein de l'organisation. Cela a conduit à l'élimination de certains produits en cours de développement jugés redondants. Pour les deux périodes, cette situation a été en partie contrebalancée par une baisse des dépenses et par une diminution de l'amortissement des frais de développement différés liée au calendrier des projets.

La division Dorel Produits de puériculture a enregistré une perte opérationnelle de 17,3 millions de dollars au quatrième trimestre, comparativement à un profit opérationnel de 1,4 million de dollars lors du trimestre correspondant du précédent exercice. Si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts, la perte opérationnelle ajustée s'élève à 7,1 millions de dollars pour le trimestre, comparativement à un profit opérationnel ajusté de 8,6 millions de dollars un an auparavant. Ce résultat s'explique principalement par une hausse des coûts associés à la responsabilité civile produits de 10,2 millions de dollars, la dépréciation de certains frais de développement différés liés à des projets qui ne répondaient pas aux nouveaux critères de croissance de la division ainsi que par des coûts liés aux indemnités de cessation d'emploi non inclus dans les frais de restructuration d'un montant total de 7,8 millions de dollars. Si l'on exclut ces trois éléments, le profit opérationnel ajusté de la division au quatrième trimestre de 2016 a surpassé celui de la période correspondante du précédent exercice.

Pour l'ensemble de l'exercice, le profit opérationnel a reculé de 8,4 millions de dollars par rapport à 2015 pour s'établir à 16,8 millions de dollars. Si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts, le profit opérationnel ajusté a diminué de 7,8 millions de dollars, ou 19,9 %, pour s'établir à 31,3 millions de dollars en raison d'une hausse des coûts associés à la responsabilité civile produits de 23,6 millions de dollars, de la dépréciation des frais de développement différés en 2016 et des coûts liés aux indemnités de cessation d'emploi non inclus dans les frais de restructuration. Ces impacts négatifs ont été en partie contrebalancés par une augmentation des marges, comme il est expliqué plus haut. Les compressions de coûts et l'augmentation des économies résultant des activités de restructuration de la division ont également contribué à compenser en partie ce recul.

## Dorel Sports

Tableaux de rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre									
	2016					2015				
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts		% des produits	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts		% des produits
			\$	\$				\$	\$	
TOTAL DES PRODUITS	235 253	100,0	-	235 253	100,0	253 694	100,0	-	253 694	100,0
Coût des produits vendus	187 255	79,6	(2 419)	184 836	78,6	202 396	79,8	-	202 396	79,8
PROFIT BRUT	47 998	20,4	2 419	50 417	21,4	51 298	20,2	-	51 298	20,2
Frais de vente	20 258	8,6	-	20 258	8,6	24 226	9,5	-	24 226	9,5
Frais généraux et administratifs	18 270	7,8	-	18 270	7,8	16 145	6,4	-	16 145	6,4
Frais de recherche et de développement	1 736	0,7	-	1 736	0,7	1 762	0,7	-	1 762	0,7
Frais de restructuration et autres coûts	2 769	1,2	(2 769)	-	-	742	0,3	(742)	-	-
PROFIT OPÉRATIONNEL	4 965	2,1	5 188	10 153	4,3	8 423	3,3	742	9 165	3,6

	Exercices clos les 30 décembre									
	2016					2015				
	Déclaré	% des produits	Pertes de valeur, frais de restructuration et autres coûts		% des produits	Déclaré	% des produits	Pertes de valeur, frais de restructuration et autres coûts		% des produits
			\$	\$				\$	\$	
TOTAL DES PRODUITS	938 975	100,0	-	938 975	100,0	1 000 209	100,0	-	1 000 209	100,0
Coût des produits vendus	742 774	79,1	(5 121)	737 653	78,6	787 870	78,8	(2 512)	785 358	78,5
PROFIT BRUT	196 201	20,9	5 121	201 322	21,4	212 339	21,2	2 512	214 851	21,5
Frais de vente	91 247	9,7	-	91 247	9,7	98 819	9,9	-	98 819	9,9
Frais généraux et administratifs	71 961	7,6	-	71 961	7,6	67 611	6,8	-	67 611	6,8
Frais de recherche et de développement	6 576	0,7	-	6 576	0,7	6 414	0,6	-	6 414	0,6
Frais de restructuration et autres coûts	5 006	0,5	(5 006)	-	-	2 090	0,2	(2 090)	-	-
Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	55 341	6,0	(55 341)	-	-	26 510	2,6	(26 510)	-	-
PROFIT (PERTE) OPÉRATIONNEL(LE)	(33 930)	(3,6)	65 468	31 538	3,4	10 895	1,1	31 112	42 007	4,2

Les principales variations du profit (de la perte) opérationnel(le) de 2015 à 2016 se résument comme suit :

	Variation									
	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre					Exercices clos les 30 décembre				
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts		% des produits	Déclaré	% des produits	Pertes de valeur, frais de restructuration et autres coûts		% des produits
\$			\$	\$				\$		
TOTAL DES PRODUITS	(18 441)	(7,3)	-	(18 441)	(7,3)	(61 234)	(6,1)	-	(61 234)	(6,1)
Coût des produits vendus	(15 141)	(7,5)	(2 419)	(17 560)	(8,7)	(45 096)	(5,7)	(2 609)	(47 705)	(6,1)
PROFIT BRUT	(3 300)	(6,4)	2 419	(881)	(1,7)	(16 138)	(7,6)	2 609	(13 529)	(6,3)
Frais de vente	(3 968)	(16,4)	-	(3 968)	(16,4)	(7 572)	(7,7)	-	(7 572)	(7,7)
Frais généraux et administratifs	2 125	13,2	-	2 125	13,2	4 350	6,4	-	4 350	6,4
Frais de recherche et de développement	(26)	(1,5)	-	(26)	(1,5)	162	2,5	-	162	2,5
Frais de restructuration et autres coûts	2 027	273,2	(2 027)	-	-	2 916	139,5	(2 916)	-	-
Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	28 831	108,8	(28 831)	-	-
PROFIT (PERTE) OPÉRATIONNEL(LE)	(3 458)	(41,1)	4 446	988	10,8	(44 825)	(411,4)	34 356	(10 469)	(24,9)

Le chiffre d'affaires de la division Dorel Sports a reculé de 18,4 millions de dollars, ou 7,3 %, au quatrième trimestre pour s'établir à 235,3 millions de dollars, alors que si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre, le chiffre d'affaires a baissé d'environ 8,0 %. Sur une base comparable, le chiffre d'affaires a reculé d'environ 14,6 % si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change ainsi que l'impact du changement du modèle d'affaire des activités de l'unité d'exploitation CSG International qui sont passées d'un modèle de constatation des produits de licence à une plateforme de distribution. Depuis le troisième trimestre de l'exercice 2016, les livraisons de cette unité d'exploitation sont comptabilisées comme des ventes nettes et les charges connexes dans le coût des produits vendus, alors qu'antérieurement ces charges étaient comptabilisées sur la base du montant net dans les produits de droits de licence et commissions. Le recul du chiffre d'affaires sur une base comparable au quatrième trimestre est principalement attribuable à la décision de la clientèle de

détaillants de CSG de réduire leurs stocks avant la saison du vélo et à une baisse de la demande des consommateurs sur le marché grand public par rapport à la même période un an auparavant.

Pour l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires de la division Dorel Sports a reculé de 61,2 millions de dollars, ou 6,1 %, pour s'établir à 939,0 millions de dollars et d'environ 5,5 % si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre. Sur une base comparable, le chiffre d'affaires a baissé d'environ 8,4 % si l'on exclut également l'impact de la modification apportée à la constatation des produits. Ce recul du chiffre d'affaires est principalement attribuable à un ralentissement sur le marché mondial des bicyclettes, aux rabais consentis par l'ensemble de l'industrie durant la première moitié de 2016 en raison des stocks excédentaires des fournisseurs et des détaillants ainsi qu'à des changements importants dans les habitudes d'approvisionnement des DBI en Amérique du Nord qui ont fait en sorte de repousser les commandes des troisième et quatrième trimestres vers la première moitié de 2017.

Le profit brut a augmenté de 20 points de base au quatrième trimestre pour s'établir à 20,4 %. Si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts, le profit brut ajusté a progressé de 120 points de base pour atteindre 21,4 %. Si l'on exclut également l'impact du changement apporté à la constatation des produits de CSG International, le profit brut ajusté a augmenté de 290 points de base pour atteindre 23,1 % grâce à la contribution de l'ensemble des unités d'exploitation, notamment aux hausses des prix de vente des produits de Caloi, aux gains de productivité logistique à l'unité d'exploitation Pacific Cycle et à une diminution des rabais consentis à l'unité d'exploitation CSG par rapport au quatrième trimestre du précédent exercice.

Pour l'ensemble de l'exercice, le profit brut et le profit brut ajusté, qui exclut les frais de restructuration et autres coûts, ont diminué respectivement de 30 points de base et de 10 points de base pour s'établir à 20,9 % et 21,4 %. Si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts ainsi que l'impact du changement apporté à la constatation des produits, le profit brut ajusté a augmenté de 60 points de base depuis le début de l'exercice pour atteindre 22,1 %, contre 21,5 % en 2015. La hausse des marges dans la deuxième moitié de 2016 a compensé le recul observé durant les six premiers mois de l'exercice grâce aux améliorations apportées à la chaîne d'approvisionnement de l'unité d'exploitation Pacific Cycle, à la diminution des rabais consentis à l'unité d'exploitation CSG suite à la réduction des stocks ainsi qu'à l'amélioration des prix de vente des produits de Caloi qui reflètent mieux les taux de change actuels.

Les frais de vente ont baissé de 4,0 millions de dollars, ou 16,4 %, au quatrième trimestre pour se chiffrer à 20,3 millions de dollars alors qu'exprimés en pourcentage des produits, ils ont diminué de 0,9 % en raison principalement des efforts de la direction visant à réduire la structure de coûts de la division. Pour l'ensemble de l'exercice, les frais de vente ont diminué de 7,6 millions de dollars, ou 7,7 %, pour s'établir à 91,2 millions de dollars, tandis qu'exprimés en pourcentage des produits, ils ont reculé de 0,2 % grâce aux économies engendrées par les activités de restructuration, aux initiatives globales de contrôles des coûts ainsi qu'à une baisse des dépenses de marketing depuis le début de l'exercice.

Les frais généraux et administratifs ont augmenté de 2,1 millions de dollars, ou 13,2 %, au quatrième trimestre de 2016 pour atteindre 18,3 millions de dollars alors qu'exprimés en pourcentage des produits, ils ont augmenté de 1,4 %. Pour l'ensemble de l'exercice, ces frais ont enregistré une hausse de 4,4 millions de dollars, ou 6,4 %, pour atteindre 72,0 millions de dollars, tandis qu'exprimés en pourcentage des produits, ils ont progressé de 0,8 %. L'augmentation au quatrième trimestre est principalement attribuable à une hausse des honoraires professionnels, tandis que la hausse enregistrée au cours des neuf premiers mois s'explique principalement par une augmentation de la charge pour créances douteuses.

Les frais de recherche et de développement au quatrième trimestre et pour l'ensemble de l'exercice sont demeurés comparables à ceux de l'exercice 2015.

Le profit opérationnel a diminué de 3,5 millions de dollars au quatrième trimestre pour se chiffrer à 5,0 millions de dollars, tandis que le profit opérationnel ajusté a augmenté de 1,0 million de dollars, ou 10,8 %, pour atteindre 10,2 millions de dollars si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts. L'amélioration des marges et le contrôle des coûts ont compensé l'incidence défavorable de la baisse du volume des ventes de manière à surpasser les résultats du quatrième trimestre du précédent exercice. La division a déclaré une perte opérationnelle de 33,9 millions de dollars depuis le début de l'exercice,

comparativement à un profit de 10,9 millions de dollars en 2015. Si l'on exclut les pertes de valeur ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le profit opérationnel ajusté a diminué de 10,5 millions de dollars, ou 24,9 %, pour s'établir à 31,5 millions de dollars en raison principalement d'une baisse de la demande et d'une réduction des marges résultant des rabais consentis durant la première moitié de 2016.

### **Dorel Maison**

Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre							
	2016		2015 <i>Retraité*</i>		Variation		
	\$	% des produits	\$	% des produits	\$	%	% des produits
TOTAL DES PRODUITS	177 049	100,0	173 848	100,0	3 201	1,8	-
Coût des produits vendus	147 346	83,2	147 872	85,1	(526)	(0,4)	(1,9)
PROFIT BRUT	29 703	16,8	25 976	14,9	3 727	14,3	1,9
Frais de vente	6 073	3,4	5 115	2,9	958	18,7	0,5
Frais généraux et administratifs	8 932	5,1	8 790	5,1	142	1,6	-
Frais de recherche et de développement	929	0,5	937	0,5	(8)	(0,9)	-
PROFIT OPÉRATIONNEL	13 769	7,8	11 134	6,4	2 635	23,7	1,4

Exercices clos les 30 décembre							
	2016		2015 <i>Retraité*</i>		Variation		
	\$	% des produits	\$	% des produits	\$	%	% des produits
TOTAL DES PRODUITS	735 247	100,0	685 805	100,0	49 442	7,2	-
Coût des produits vendus	611 505	83,2	591 296	86,2	20 209	3,4	(3,0)
PROFIT BRUT	123 742	16,8	94 509	13,8	29 233	30,9	3,0
Frais de vente	22 817	3,1	19 083	2,8	3 734	19,6	0,3
Frais généraux et administratifs	32 954	4,5	29 209	4,3	3 745	12,8	0,2
Frais de recherche et de développement	3 791	0,5	3 743	0,5	48	1,3	-
PROFIT OPÉRATIONNEL	64 180	8,7	42 474	6,2	21 706	51,1	2,5

\* Au cours du quatrième trimestre de 2016, la Société a changé l'organisation interne et la composition de ses secteurs à présenter. La conception, la fourniture, la fabrication, la distribution et la vente au détail des meubles pour enfants ont été transférées de la division Dorel Produits de puériculture à la division Dorel Maison. Par conséquent, la Société a retraité l'information sectorielle pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 30 décembre 2015.

Le chiffre d'affaires de la division Dorel Maison a progressé de 3,2 millions de dollars, ou 1,8 %, au quatrième trimestre pour atteindre 177,0 millions de dollars, comparativement au chiffre d'affaires de 173,8 millions de dollars réalisé un an plus tôt. Pour l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires a enregistré une hausse de 49,4 millions de dollars, ou 7,2 %, pour s'élever à 735,2 millions de dollars, contre 685,8 millions de dollars lors de l'exercice 2015. La division a de nouveau affiché un quatrième trimestre et un exercice records au chapitre des ventes réalisées auprès des détaillants en ligne qui ont alimenté le chiffre d'affaires et représenté respectivement 51 % et 45 % des ventes totales de la division, comparativement à 44 % et 37 % en 2015. Cette amélioration du chiffre d'affaires a été de beaucoup supérieure au recul des ventes effectuées auprès des détaillants traditionnels.

Pour les deux périodes, le profit brut a augmenté pour atteindre 16,8 %, ce qui représente une amélioration de 190 points de base pour le trimestre et de 300 points de base depuis le début de l'exercice grâce à la croissance du commerce électronique tout au long de l'exercice.

Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 1,1 million de dollars, ou 7,9 %, au quatrième trimestre et de 7,5 millions de dollars, ou 15,5 %, pour l'ensemble de l'exercice. Exprimés en pourcentage des produits, il s'agit d'une hausse de 0,5 % pour les deux périodes. Cette augmentation au quatrième trimestre et pour l'ensemble de l'exercice s'explique par une augmentation des frais de commission qui cadre avec la croissance des ventes de la division, une hausse des coûts liés aux

technologies de l'information visant à soutenir la plateforme de commerce électronique ainsi qu'une augmentation des dépenses de marketing et des coûts promotionnels relatifs aux ventes en ligne. De plus, l'augmentation observée depuis le début de l'exercice est également attribuable à une hausse des coûts associés à la responsabilité civile produits au troisième trimestre de 2016. Les frais de recherche et de développement sont demeurés inchangés pour les deux périodes.

Le profit opérationnel a progressé de 2,6 millions de dollars, soit 23,7 %, au quatrième trimestre et a enregistré une hausse marquée de 21,7 millions de dollars, ou 51,1 %, depuis le début de l'exercice grâce essentiellement à la croissance des ventes du commerce électronique qui ont permis de dégager des marges plus élevées. Ce résultat a été en partie contrebalancé par une augmentation des frais de vente, généraux et administratifs qui cadre avec la croissance de la division.

#### 4. Situation financière, situation de trésorerie et sources de financement

##### a) Données choisies de l'état consolidé de la situation financière

	Aux 30 décembre		
	2016	2015	2014
	\$	\$	\$
<b>Total des actifs</b>	2 172 632	2 304 945	2 529 959
<u>Passifs à long terme, excluant la tranche à court terme :</u>			
Dette à long terme	355 118	465 732	490 188
Provisions	1 681	1 702	1 765
Passifs au titre d'options de vente émises et de contrats d'achat à terme de gré à gré	26 325	30 788	44 640
Autres passifs financiers	1 115	1 890	2 063
Autres passifs à long terme	13 302	10 569	10 428
<u>Autre :</u>			
Tranche à court terme de la dette à long terme et dette bancaire	100 628	87 328	89 609
Tranche à court terme des passifs au titre d'options de vente émises et de contrats d'achat à terme de gré à gré	7 500	4 104	-
<b>Total</b>	505 669	602 113	638 693

##### b) Fonds de roulement

Le tableau suivant présente certains des ratios de la Société :

	Aux 30 décembre	
	2016	2015
Capitaux d'emprunts* /capitaux propres	0,43	0,50
Nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs	60	61
Nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks	101	102
Nombre de jours nécessaires au paiement des créditeurs	65	63

\*Les capitaux d'emprunts représentent la dette bancaire plus la dette à long terme.

L'attention portée par la direction au fonds de roulement a fait en sorte que le fonds de roulement net s'est amélioré de 4 jours pour correspondre à 96 jours au 30 décembre 2016, comparativement à 100 jours au 30 décembre 2015. La priorité accordée à la mise en place de mesures de contrôle des stocks en 2016 a permis de réduire le niveau des stocks de 35,3 millions de dollars, soit 6,0 %, de sorte qu'il se chiffrait à 549,7 millions de dollars au 30 décembre 2016, comparativement à 585,0 millions de dollars au 30 décembre 2015. La direction examine continuellement des moyens de minimiser l'utilisation du fonds de roulement et de maximiser les flux de trésorerie pour la Société.

La diminution du ratio capitaux d'emprunts/capitaux propres au 30 décembre 2016, comparativement à l'exercice précédent, est attribuable à une réduction marquée des emprunts durant l'exercice, par rapport aux niveaux de 2015.

### c) Flux de trésorerie

Pour l'ensemble de l'exercice, les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles ont augmenté de 93,2 millions de dollars pour atteindre 171,9 millions de dollars, comparativement à 78,7 millions de dollars en 2015, grâce à des améliorations apportées au contrôle des stocks et à l'attention portée par la direction à l'amélioration continue du fonds de roulement.

	Rentrées (sorties) de trésorerie		
	2016	2015	Variation
	\$	\$	\$
Bénéfice (perte) net(te) ajusté(e) par les éléments sans effet sur la trésorerie	142 708	155 934	(13 226)
Clients et autres créances	7 351	2 194	5 157
Stocks	31 823	6 491	25 332
Autres actifs financiers	693	(333)	1 026
Frais payés d'avance	(1 064)	3 777	(4 841)
Autres actifs	(163)	(391)	228
Fournisseurs et autres dettes	3 241	(38 378)	41 619
Passifs nets au titre des prestations définies de retraite et des avantages complémentaires de retraite	(3 896)	(3 181)	(715)
Provisions, autres passifs financiers, produits différés et autres passifs à long terme	37 269	(4 586)	41 855
Variations nettes des soldes liés aux activités opérationnelles	<b>75 254</b>	<b>(34 407)</b>	<b>109 661</b>
Impôts sur le résultat et intérêts payés nets	<b>(46 097)</b>	<b>(42 811)</b>	<b>(3 286)</b>
<b>RENTRÉES NETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES</b>	<b>171 865</b>	<b>78 716</b>	<b>93 149</b>

Les flux de trésorerie libres, une mesure financière non conforme aux PCGR, se sont établis à 104,3 millions de dollars en 2016, contre (11,1) millions de dollars en 2015, comme indiqué dans le tableau qui suit :

	2016	2015	Variation
	\$	\$	\$
<b>RENTRÉES NETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES</b>	<b>171 865</b>	<b>78 716</b>	<b>93 149</b>
Moins :			
Dividendes versés	(38 818)	(38 771)	(47)
Rachat d'actions	-	-	-
Entrées d'immobilisations corporelles - montant net	(12 567)	(33 335)	20 768
Entrées d'immobilisations incorporelles	(16 165)	(17 744)	1 579
<b>FLUX DE TRÉSORERIE LIBRES<sup>(1)</sup></b>	<b>104 315</b>	<b>(11 134)</b>	<b>115 449</b>

<sup>(1)</sup> Les « flux de trésorerie libres », une mesure financière non conforme aux PCGR, se définissent comme les rentrées nettes liées aux activités opérationnelles dont sont soustraits les dividendes versés, les rachats d'actions et le montant net des entrées d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles (voir note dans la section Mesures financières non conformes aux PCGR).

L'augmentation des flux de trésorerie libres observée en 2016 est principalement attribuable à la variation positive des flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles et par une diminution des entrées d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles.

La dette nette de la Société, soit la dette à long terme plus la dette bancaire dont on soustrait la trésorerie et les équivalents de trésorerie, s'établissait à 423,9 millions de dollars au 30 décembre 2016, ce qui représente une diminution de 96,0 millions de dollars par rapport à la dette nette de 519,9 millions de dollars au 30 décembre 2015. Cette baisse est principalement attribuable aux initiatives de la Société visant à réduire le fonds de roulement.

**d) Obligations contractuelles**

	Total	Moins d'un an	2 à 3 ans	4 à 5 ans	Après 5 ans
	\$	\$	\$	\$	\$
Dettes bancaires	49 490	49 490	-	-	-
Versements sur la dette à long terme	412 707	51 138	321 405	40 164	-
Loyers annuels minimums futurs, à l'exclusion des charges additionnelles	189 318	45 037	62 589	34 666	47 026
Versements d'intérêts <sup>(1)</sup>	42 473	19 066	22 712	695	-
Fournisseurs et autres dettes	437 009	437 009	-	-	-
Contrats de change et swaps de taux d'intérêt	642	569	73	-	-
Passifs au titre d'options de vente émises et de contrats d'achat à terme de gré à gré	33 825	7 500	-	26 325	-
Autres passifs financiers	1 042	-	645	199	198
Engagements au titre d'acquisitions d'immobilisations	6 237	6 237	-	-	-
Dépenses liées au marketing	7 650	7 575	75	-	-
Versements minimaux en vertu de contrats de licence	7 056	6 156	900	-	-
<b>Total des obligations contractuelles</b>	<b>1 187 449</b>	<b>629 777</b>	<b>408 399</b>	<b>102 049</b>	<b>47 224</b>

<sup>(1)</sup> Les versements d'intérêts sur les crédits bancaires renouvelables de la Société sont calculés en utilisant le taux d'intérêt en vigueur au cours de l'exercice clos le 30 décembre 2016 et n'assument aucune réduction de dette d'ici la date d'échéance en juillet 2018, auquel moment le prêt devrait être entièrement remboursé. Les versements d'intérêts sur les effets et les débiteures de la Société sont tels que précisés dans les ententes connexes.

La Société n'a pas d'autres obligations contractuelles importantes que celles dont il est fait mention dans l'état consolidé de la situation financière, les engagements décrits à la note 26 afférente aux états financiers consolidés ou celles énumérées dans le tableau ci-dessus.

En date du 31 mars 2016, la Société a modifié les modalités de ses crédits bancaires renouvelables de 422,0 millions de dollars de façon à reporter l'échéance du 1<sup>er</sup> juillet 2017 au 1<sup>er</sup> juillet 2018. Dans le cadre du report de l'échéance, un des prêteurs n'a pas reporté la partie de son engagement et, par conséquent, la Société a classé la dette correspondante dans la partie courante de la dette à long terme. En date du 8 juin 2016, la Société a diminué la disponibilité totale aux termes de ses crédits bancaires renouvelables pour la faire passer de 422,0 millions de dollars à 415,0 millions de dollars, et a augmenté la disponibilité aux termes de la clause « accordéon » d'un montant équivalent. En outre, en date du 18 octobre 2016, la Société a augmenté la disponibilité totale aux termes de ses crédits bancaires renouvelables pour la faire passer de 415,0 millions de dollars à 435,0 millions de dollars, et a diminué la disponibilité aux termes de la clause « accordéon » d'un montant équivalent.

En date du 30 décembre 2016, certaines des lignes de crédit bancaires de la Société totalisant 32,4 millions de dollars (22,6 millions de dollars en 2015) sont garanties par des créances clients représentant une valeur comptable de 9,7 millions de dollars (8,6 millions de dollars en 2015).

En date du 30 décembre 2016, les crédits bancaires renouvelables et les effets garantis de premier rang, séries « B » et « C » sont garantis par certaines créances clients, certains stocks, certaines immobilisations corporelles et certaines immobilisations incorporelles de la Société, d'une valeur comptable s'établissant à respectivement 259,1 millions de dollars (270,5 millions de dollars en 2015), 413,4 millions de dollars (425,8 millions de dollars en 2015), 76,5 millions de dollars (néant en 2015) et 91,3 millions de dollars (néant en 2015).

De plus, les débiteures non convertibles sont garanties par certains stocks d'un montant minimum de 15,4 millions de dollars (12,6 millions de dollars en 2015) (50,0 millions BRL) et un maximum de 30,7 millions de dollars (25,2 millions de dollars en 2015) (100,0 millions BRL) et un emprunt hypothécaire, de premier rang, sur certaines immobilisations corporelles, d'une valeur comptable de respectivement 16,6 millions de dollars (17,5 millions de dollars en 2015) et 8,7 millions de dollars (7,3 millions de dollars en 2015) au 30 décembre 2016.

En vertu des dispositions de ses ententes de financement, Dorel doit respecter certaines clauses financières restrictives. Au 30 décembre 2016, Dorel respectait toutes les clauses restrictives de ses ententes de prêts.

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 plus de 55,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2017 pour atteindre ses objectifs en matière de développement de nouveaux produits et de croissance à divers niveaux. La Société prévoit que ses activités opérationnelles actuelles lui permettront de générer des flux de trésorerie suffisants pour supporter le coût de ces investissements et subvenir à d'autres besoins à mesure qu'ils se manifesteront tout au long de l'exercice.

Les passifs au titre d'options de vente émises et de contrats d'achat à terme de gré à gré inclus dans les passifs courants et non courants sont imputables à certaines acquisitions d'entreprises réalisées par la Société ou à la constitution en société de filiales. Dans ces cas où la Société détient moins de 100 % des actions, la Société a conclu des ententes avec les actionnaires ne détenant pas le contrôle dans le but d'acquérir le reste des actions à un certain moment dans le futur. En vertu des dispositions de ces ententes, le prix d'achat de ces actions est un prix variable convenu fondé principalement sur les niveaux de bénéfices de périodes futures.

Comme il est expliqué à la note 22 afférente aux états financiers consolidés, un montant de 35,2 millions de dollars se rapporte aux régimes de retraite et d'avantages complémentaires de retraite de la Société. En 2017, le montant des cotisations devant être versées aux régimes par capitalisation et des avantages devant être payés pour les régimes sans capitalisation aux termes de ces régimes s'élèvera à environ 3,4 millions de dollars.

#### **e) 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 garantie de crédit. Les arrangements hors bilan de la Société sont décrits aux notes 26 et 27 afférentes aux états financiers consolidés.

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'appréciation de la provision de Dorel pour d'éventuelles pertes sur créances et garanties.

## **f) Instruments financiers dérivés**

La Société est exposée aux fluctuations des taux d'intérêt pour ce qui est principalement des crédits bancaires à long terme renouvelables et des débetures non convertibles garanties, sur lesquels les montants prélevés sont soumis aux taux bancaires LIBOR, EURIBOR, canadiens, US ou à un taux de certificat de dépôt interbancaire variable en vigueur au moment de l'emprunt, plus une marge. La Société, qui gère son risque de taux d'intérêt, conclut des contrats de swap consistant dans l'échange de taux variables pour des taux fixes pour une période de temps prolongée. Toutes les autres dettes à long terme portent des taux d'intérêt fixes et, par conséquent, ne sont pas exposées au risque de taux d'intérêt lié aux flux de trésorerie.

La Société a recours à des contrats de swap de taux d'intérêt pour fixer une partie des coûts de sa dette et réduire son exposition à la variabilité des taux d'intérêt en échangeant des paiements à taux variable contre des paiements à taux fixe. La Société a désigné les swaps de taux d'intérêt comme des couvertures de flux de trésorerie à l'égard desquelles elle applique la comptabilité de couverture.

Dans le cours normal de ses activités, Dorel est soumise à divers risques associés principalement au risque de taux de change. Afin de limiter les effets des variations des taux de change sur ses produits, ses charges et ses flux de trésorerie, la Société a recours à l'occasion à divers instruments financiers dérivés, dont des options, des contrats à terme sur devises et des contrats de change à terme, pour se protéger contre les fluctuations défavorables des taux de change. La principale source de risque de taux de change de la Société réside dans les ventes et les achats de biens libellés dans une monnaie autre que la monnaie fonctionnelle de chacune des entités de Dorel. Les passifs financiers de la Société sont principalement libellés en dollars US, pour lesquelles aucune couverture de change n'est requise. Les lignes de crédit à court terme, les découverts et la plupart des dettes à long terme couramment utilisées par les entités de Dorel sont libellés dans la monnaie de l'entité emprunteuse et, par conséquent, ne comportent aucun risque de change. Les prêts/emprunts intragroupes sont convenablement couverts sur le plan économique, chaque fois qu'ils présentent une exposition nette au risque de change. Une variabilité additionnelle des résultats résulte de la conversion des actifs et des passifs monétaires libellés dans une monnaie autre que la monnaie fonctionnelle de chacune des entités de Dorel aux taux de change en vigueur à chaque date de clôture, conversion dont l'incidence est présentée à titre de profit ou de perte de change au compte consolidé du résultat.

À ce titre, les instruments financiers dérivés sont utilisés comme moyen de satisfaire les objectifs de Dorel en matière de réduction des risques par la génération de flux de trésorerie compensatoires sur la position sous-jacente en termes de montants et de calendrier des opérations prévues. Dorel ne détient ni n'utilise d'instruments financiers dérivés à des fins de transaction ou de spéculation.

Les justes valeurs, taux moyens et montants nominaux des instruments dérivés ainsi que les justes valeurs et valeurs comptables des instruments financiers sont présentés à la note 20 afférente aux états financiers consolidés.

## **5. Principales estimations comptables**

Les états financiers consolidés ont été établis conformément aux IFRS. La préparation de ces états financiers nécessite de faire appel au jugement, ce qui implique de faire des estimations et de poser des hypothèses à la date des états financiers consolidés qui touchent les montants comptabilisés des actifs et des passifs, les montants des produits et des charges connexes, ainsi que les informations fournies sur les actifs et les passifs éventuels. Une liste exhaustive de toutes les principales méthodes comptables se trouve à la note 4 afférente aux états financiers consolidés.

La Société estime que les méthodes comptables qui suivent et les estimations connexes nécessaires sont les plus critiques pour les résultats de Dorel présentés dans le présent rapport et celles qui auraient l'incidence la plus considérable sur les états financiers advenant que ces estimations comptables changent de façon importante ou que ces méthodes comptables changent ou soient appliquées de manière différente :

**Goodwill et immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée** : Le goodwill fait l'objet d'un test de dépréciation chaque année (au 31 octobre) et lorsque des circonstances indiquent que la valeur comptable pourrait avoir diminué. Pour le goodwill, on détermine la perte de valeur en évaluant la valeur recouvrable de chaque UGT (ou groupe d'UGT) à laquelle le goodwill se rattache. Aux fins des tests de dépréciation, les actifs qui ne peuvent faire l'objet d'un test individuel sont regroupés dans le plus petit groupe d'actifs qui tire des rentrées de fonds de l'utilisation continue et qui sont largement indépendants des rentrées de fonds des autres actifs ou groupes d'actifs. La Société définit ses UGT en se fondant sur la façon dont elle surveille à l'interne le goodwill acquis et en obtient des avantages économiques.

Les immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée sont celles dont la durée de vie économique n'a pas de limite prévisible puisqu'elles découlent d'un droit contractuel ou autre droit établi qui peut être renouvelé sans coût important et qu'elles font l'objet d'un soutien marketing continu. Les marques de commerce ayant une durée d'utilité indéterminée font l'objet d'un test de dépréciation au niveau de l'UGT chaque année (au 31 octobre) et lorsque des circonstances indiquent que la valeur comptable pourrait avoir diminué.

À chaque date de clôture, la Société détermine si un indice donne à penser qu'un actif pourrait s'être déprécié. Si un tel indice existe, ou si un test de dépréciation annuel est requis pour un actif, la Société fait une estimation de la valeur recouvrable de l'actif, ce qui fait appel au jugement. La valeur recouvrable d'un actif correspond au plus élevé de la juste valeur d'un actif ou d'une UGT diminuée des coûts de sortie, et de sa valeur d'utilité.

Dans la détermination de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont ramenés à leur valeur actuelle en les actualisant au moyen d'un taux avant impôt qui tient compte des évaluations que le marché fait à ce moment de la valeur temps de l'argent et des risques propres à l'actif. La valeur recouvrable est particulièrement sensible au taux d'actualisation utilisé dans le modèle d'actualisation des flux de trésorerie ainsi qu'aux rentrées de fonds futures prévues et au taux de croissance utilisé aux fins de l'extrapolation. Pour la détermination de la juste valeur diminuée des coûts de sortie, on utilise un modèle d'évaluation approprié. Des écarts dans les estimations pourraient avoir une incidence à savoir si le goodwill ou les immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée ont effectivement perdu de la valeur, et sur la valeur monétaire de cette perte de valeur. Dorel procède à des analyses de sensibilité pour apprécier l'incertitude relative à ces estimations.

**Options de vente et d'achat émises et contrats d'achat à terme de gré à gré** : Le jugement est utilisé pour déterminer s'il y a des options de vente ou d'achat émises ou des contrats d'achat à terme de gré à gré en place dans certaines filiales nouvellement constituées ou acquisitions d'entreprises lorsqu'il existe un actionnaire ne détenant pas le contrôle. Le jugement de la direction détermine si l'option d'achat est comptabilisée séparément ou non de l'option de vente ou si les deux options sont combinées en un seul instrument, et détermine si la réévaluation de l'instrument est comptabilisée dans les autres capitaux propres ou les frais financiers.

**Responsabilité civile produits** : La Société s'assure elle-même afin de limiter son risque associé à la responsabilité civile produits. Le risque estimatif découlant de la responsabilité civile produits, dont la détermination fait appel au jugement, est actualisé et 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 la date de clôture. Les hypothèses suivantes comptent parmi les hypothèses importantes utilisées dans le modèle actuariel : estimations par la direction des réclamations en cours, cycle de vie des produits, taux d'actualisation, et fréquence et gravité des incidents relatifs aux produits. La Société revoit périodiquement ses provisions comptabilisées au titre de la responsabilité civile produits et comptabilise tout ajustement requis dans les frais généraux et administratifs.

**Impôts sur le résultat** : La Société comptabilise les impôts sur le résultat d'après l'approche bilan de la méthode du report variable. Selon cette méthode, les impôts différés ont trait aux conséquences fiscales futures prévues des écarts entre la valeur comptable des actifs et passifs aux fins de l'information financière dans l'état consolidé de la situation financière et leur valeur fiscale correspondante aux taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur qui s'appliqueront à l'exercice au cours duquel il est prévu que les écarts se résorberont.

Un actif d'impôts différés est comptabilisé lorsqu'il est probable qu'il sera réalisé dans l'avenir. La réalisation ultime des actifs d'impôts différés dépend de la réalisation de bénéfices imposables futurs et des stratégies de planification fiscale. Les actifs et les passifs d'impôts différés 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 en vigueur ou pratiquement en vigueur.

Des impôts différés sont calculés sur les différences temporaires ayant trait aux participations dans des filiales, sauf dans les cas où le moment de l'inversion de la différence temporaire est contrôlé par la Société et qu'il est probable que la différence temporaire ne s'inversera pas dans un avenir prévisible.

La charge d'impôts sur le résultat de la Société est fondée sur des règles et règlements fiscaux qui sont susceptibles d'interprétation et exigent des estimations et hypothèses que les autorités fiscales pourraient contester. Les estimations par la direction des actifs et passifs d'impôts de la Société font l'objet de révisions périodiques et sont ajustées 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 de vérifications fiscales ou de l'expiration de délais prescrits dans les dispositions pertinentes. Les résultats définitifs de vérifications fiscales des autorités gouvernementales et d'autres événements peuvent différer significativement des estimations et des hypothèses utilisées par la direction pour déterminer la charge d'impôts sur le résultat et évaluer les actifs et passifs d'impôts.

**Réductions pour retours sur vente et autres programmes destinés à la clientèle** : Au moment de la comptabilisation des produits, la Société comptabilise des réductions estimatives de ses produits pour tenir compte des programmes et des incitatifs offerts aux clients, y compris les conventions de prix spéciales, les promotions, les rabais publicitaires et autres incitatifs sous la forme de ristournes. Ces estimations se fondent sur les ententes conclues avec les clients visés, l'expérience passée avec les clients et/ou le produit ainsi que sur d'autres facteurs pertinents. Les retours sur vente antérieurs, les changements aux politiques de crédit internes et la concentration de la clientèle sont utilisés pour évaluer le bien-fondé des réductions pour retours sur vente. Les montants réels peuvent être considérablement différents des estimations de la direction.

**Dépréciation des créances douteuses** : La Société doit évaluer si les créances clients sont recouvrables. À cet égard, elle procède à des réductions de valeur pour tenir compte des pertes estimatives résultant de défauts de paiement et d'autres ajustements des produits, en tenant compte de la solvabilité des clients, de la conjoncture économique actuelle et de l'expérience passée. Si les recouvrements futurs diffèrent des estimations, les résultats futurs seront touchés.

**Évaluation des stocks** : La Société examine régulièrement les quantités de produits en stock et comptabilise une réduction de valeur à l'égard des stocks qui ne sont plus réputés être pleinement recouvrables. Le coût des stocks peut ne plus être recouvrable si les stocks sont difficiles à écouler, endommagés, devenus obsolètes, ou si leurs prix de vente ou les prévisions relatives à la demande des produits régressent. Si les conditions réelles du marché sont moins favorables qu'on l'avait prévu, ou si la liquidation des stocks dont la valeur n'est plus réputée être pleinement recouvrable est plus difficile que prévu, des réductions de valeur additionnelles peuvent être requises.

**Regroupement d'entreprises** : Les acquisitions d'entreprises sont comptabilisées selon la méthode de l'acquisition à la date d'acquisition, au moment du transfert du contrôle. À la date de la prise de contrôle, les actifs identifiables acquis, les passifs repris et la contrepartie cédée des entreprises acquises sont évalués à leur juste valeur. Selon la complexité de la détermination de ces valeurs, la Société utilise des techniques d'évaluation appropriées qui s'appuient généralement sur une prévision du montant net actualisé des flux de trésorerie futurs anticipés. Ces évaluations sont étroitement liées aux hypothèses formulées par la direction à l'égard du rendement futur des actifs visés et du taux d'actualisation appliqué.

## 6. Changements de méthodes comptables

Les principales modifications aux normes comptables appliquées par la Société dans la préparation des états financiers consolidés pour l'exercice clos le 30 décembre 2016 sont les suivantes :

- Améliorations annuelles des IFRS – Cycle 2012-2014. Les modifications ont été apportées pour clarifier ce qui suit dans la norme :
  - Changements dans la méthode de cession aux termes de l'IFRS 5, *Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées*.
- Initiative concernant les informations à fournir (Modifications à l'IAS 1, *Présentation des états financiers*).

La Société a adopté ces modifications pour l'exercice ouvert le 31 décembre 2015. L'adoption de ces modifications n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

## 7. Changements comptables futurs

L'International Accounting Standards Board (« IASB ») et l'IFRS Interpretations Committee (« IFRIC ») ont publié un certain nombre de nouvelles normes, interprétations et modifications relatives aux normes actuelles qui sont obligatoires, mais dont l'application n'est pas encore en vigueur pour l'exercice clos le 30 décembre 2016; elles n'ont pas été appliquées dans la préparation des états financiers consolidés. L'IASB a publié les normes et les modifications aux normes suivantes qui comportent des dates d'entrée en vigueur futures qui, de l'avis de la direction, auront des incidences sur les états financiers consolidés :

*Modifications à l'IFRS 2 – Classement et évaluation des transactions dont le paiement est fondé sur des actions*

*IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*

*IFRS 9 – Instruments financiers*

*IFRS 16 – Contrats de location*

De plus amples renseignements sur ces modifications sont présentés à la note 5 afférente aux états financiers consolidés au 30 décembre 2016.

## 8. Risques et incertitudes du marché

### Conjoncture économique générale

Au cours de ses plus de 50 années d'existence, la Société a connu plusieurs ralentissements économiques et ses produits se sont avérés être ceux que les consommateurs ont continué d'acheter malgré des conditions économiques changeantes. En 2016, dans la plupart des marchés où elle était présente, la conjoncture dans le secteur de la vente au détail a posé de nombreux défis. Par conséquent, la majorité des clients du secteur de la vente au détail de la Société a continué à mettre essentiellement l'accent sur la compétitivité des prix. Dans le but d'offrir à ses partenaires détaillants de la valeur en plus de prix compétitifs, Dorel a continué d'investir dans le développement de nouveaux produits et dans plusieurs initiatives visant à soutenir ses marques.

La Société croit que la demande demeure en général stable à la division Dorel Produits de puériculture parce que la sécurité des enfants est une priorité constante et que les parents demandent des produits qui répondent à ce besoin. Dans les marchés traditionnels de la Société, les taux de natalité affichent une tendance baissière ce qui signifie que la Société doit poursuivre son développement dans des marchés plus récents comme l'Amérique latine et l'Asie où les taux de natalité sont plus élevés. Au cours des dernières années, alors que l'on observait que certains consommateurs se tournaient de plus en plus vers les articles moins chers, un autre créneau du marché démontrait de son côté de l'intérêt pour des produits plus haut de gamme, divisant ainsi le marché en deux groupes de consommateurs distincts que la division parvient à desservir grâce à sa stratégie multimarque.

En ce qui concerne la division Dorel Sports, la Société croit que l'évolution des préoccupations des consommateurs à l'égard de la santé et de l'environnement contribue à protéger cette division contre la possibilité d'une baisse généralisée des dépenses de consommation. Cependant, la demande peut aussi être affectée par les conditions météorologiques sur lesquelles la Société n'exerce aucun contrôle. De plus, Dorel offre un vaste assortiment d'articles dans la catégorie des produits représentant une bonne valeur pour le prix chez les grands détaillants. Cela signifie que si un consommateur décide de dépenser moins pour un produit récréatif particulier, Dorel dispose de solutions de rechange aux articles à prix plus élevé.

À la division Dorel 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 et d'Internet. 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.

Une détérioration significative de la conjoncture économique, une augmentation drastique du chômage ou de mauvaises conditions météorologiques pourraient avoir des répercussions négatives sur la Société du fait qu'elles seraient susceptibles d'entraîner une réduction des dépenses des consommateurs. Rien ne garantit que la conjoncture économique générale des pays où la Société exerce des activités connaîtra une amélioration dans l'avenir, et dans l'éventualité où elle se détériorerait de manière importante, la Société risquerait d'en subir les conséquences négatives.

### Coûts des produits et approvisionnement

Dorel s'approvisionne en matières premières, composants et 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, de la quincaillerie, des boucles et des harnais, des cadres de vélo ainsi que des structures et housses 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.

Les fluctuations des prix des matières premières ont été marquées par des hausses de prix des résines aux États-Unis et en Europe en 2016. Les prix des panneaux d'aggloméré ont aussi augmenté en Amérique du Nord. En raison de la poursuite de la hausse des cours du pétrole brut, les prix des résines devraient légèrement augmenter aux États-Unis en 2017. Par contre, les prix des panneaux d'aggloméré devraient demeurer stables en 2017.

Les coûts des intrants des fournisseurs de composants et de produits finis de la Société ont augmenté en 2016. La devise chinoise (le « RMB ») s'est dépréciée d'environ 7 % en 2016 et les coûts de la main-d'œuvre en Chine continuent d'augmenter, mais à un taux plus faible d'environ 10 % par an.

Les frais de transport par conteneur devraient demeurer volatils en 2017 en raison de la consolidation en cours dans l'industrie. Selon les prévisions actuelles, les prix du transport par conteneur devraient augmenter en 2017.

Le niveau de rentabilité de la Société est tributaire de sa capacité à gérer ces divers coûts des intrants et d'ajuster, au besoin, les prix de vente à ses clients. En outre, Dorel compte sur ses fournisseurs pour l'approvisionnement en produits de qualité en temps opportun et s'est toujours fait une fierté de développer des relations fructueuses à long terme tant en Amérique du Nord qu'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 les coûts des intrants devaient augmenter de manière considérable ou que 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 le futur.

### **Fluctuations des devises**

Dorel utilise le dollar US comme monnaie de présentation. Dorel doit tenir compte du risque lié aux fluctuations de la valeur des devises en regard du dollar US. Le risque de change intervient à deux niveaux, soit dans le cadre des activités transactionnelles 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 transactionnelles 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 transactionnelles sont celles qui exercent leurs activités dans la zone euro, au Royaume-Uni, au Canada, en Amérique latine, en Chine, au Japon et en Australie. Le risque de change lié à la conversion intervient lors de la conversion en dollars US, aux fins de publication de l'information financière, des résultats d'une unité d'exploitation dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar US. Les activités européennes, latino-américaines, asiatiques et australiennes de Dorel sont les unités d'exploitation les plus importantes à ne pas utiliser le dollar US comme monnaie fonctionnelle. Par conséquent, le risque de change lié à la conversion se limite à ces établissements. Les deux principales monnaies fonctionnelles en Europe sont l'euro et la livre sterling.

Les activités européennes, latino-américaines, asiatiques et australiennes de Dorel subissent l'incidence négative de l'appréciation du dollar US étant donné qu'une partie de leurs achats respectifs s'effectue en dollars US, tandis que leurs revenus n'en comprennent pas. Le chiffre d'affaires de la division Dorel Sports progresse plus rapidement à l'extérieur des États-Unis de sorte que son risque lié aux fluctuations de la valeur du dollar US s'est accru au cours des quelques dernières années, tant au niveau des activités transactionnelles que lors de la conversion vers la monnaie de présentation. On retrouve une situation comparable à la division Dorel Produits de puériculture dont une partie des achats est effectuée en dollars US, tandis que les revenus ne le sont pas. Les activités canadiennes de la division Dorel Maison tirent avantage d'une devise américaine forte étant donné qu'une portion importante de leurs ventes provient des 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 l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Canada, qui importe des produits libellés en dollars US qui sont vendus à des clients canadiens.

Tout au long de l'exercice 2016, le recul de la valeur de la livre sterling à la suite du vote sur le Brexit a eu un impact négatif net sur le profit opérationnel des divisions Dorel Produits de puériculture et Dorel Sports en raison des activités transactionnelles tout comme de la conversion des devises. Durant la première moitié de 2016, le raffermissement continu du dollar US par rapport au réal brésilien, comparativement à 2015, a également eu un impact défavorable sur ces divisions qui a été contrebalancé par l'instauration de hausses de prix de vente au quatrième trimestre de 2015 et par la suite. La division Dorel Maison a profité des retombées positives de la flambée du dollar US face à la devise canadienne en 2016 par rapport au précédent exercice. D'autres hausses sélectives des prix de vente sont entrées en vigueur au cours de l'exercice 2016 pour tenir compte des niveaux actuels des taux de change, ce qui a contrebalancé l'incidence négative de la baisse de la valeur d'autres devises durant l'exercice.

La Société a recours aux options, contrats à terme sur devises et contrats de change à terme pour se protéger des fluctuations défavorables des devises. De plus amples renseignements concernant la stratégie de couverture de la Société et les répercussions durant l'exercice sont présentés à la note 20 afférente aux états financiers consolidés. Des fluctuations importantes de la valeur du dollar US pourraient avoir des incidences considérables sur les résultats futurs de la Société.

### **Concentration des ventes**

Pour l'exercice clos le 30 décembre 2016, un client représentait plus de 10 % du chiffre d'affaires de la Société, soit 27,8 % du total des produits de Dorel. En 2015, ce client avait représenté 27,3 % du total des produits. 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 les produits de Dorel.

### **Risque lié à la clientèle et risque de crédit**

La Société réalise la majeure partie de ses ventes auprès des grandes chaînes de magasins de détail. Le reste des ventes de Dorel sont pour la plupart effectuées auprès des magasins spécialisés dans les produits pour enfants et des DBI. 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 opérationnels consolidés de la Société. À long terme, la Société croit que si certains détaillants devaient disparaître, les consommateurs iraient magasiner chez leurs concurrents auprès desquels on retrouve aussi généralement les produits de Dorel. Au 30 décembre 2016, un client représentait 15,0 % du solde total des créances clients de la Société. Au 30 décembre 2015, deux clients représentaient respectivement 13,7 % et 12,3 %, pour un total de 26,0 %, du solde total des créances clients de la Société.

Compte tenu de l'expérience passée, la Société estime qu'il n'est pas nécessaire de procéder à une dépréciation importante des créances clients qui ne sont pas échues ou qui sont échues depuis 0 à 30 jours et qui représentent ensemble 85,2 % du montant brut total des créances clients (86,9 % en 2015).

### **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 afin de limiter son risque associé à la responsabilité civile produits. Il est toujours possible qu'un jugement exige de Dorel 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 le résultat**

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 lois 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 lois fiscales actuelles de ces territoires, ou aux taux d'imposition ou encore à ces traités fiscaux, pourraient avoir des répercussions négatives 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 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 si ses produits n'étaient pas lancés sur le marché au moment opportun, ou encore dans certains cas, si elle n'obtenait 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 des répercussions négatives sur la Société dans le futur.

## **Liquidités et accès aux ressources en capital**

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 opérationnelles. 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 opérationnels de la Société.

## Évaluation du goodwill et autres actifs incorporels

Dans le cadre de ses tests de dépréciation annuels, la valeur du goodwill et des autres éléments d'actifs incorporels ayant une durée d'utilité indéterminée 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 et à la relation fournisseur comporte des hypothèses importantes en lien 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 le futur. En outre, dans la conjoncture actuelle du marché, certaines des autres hypothèses pourraient être affectées indépendamment 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 le futur.

La Société effectue ses tests de dépréciation du goodwill et des immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée (marques de commerce) au quatrième trimestre ou plus fréquemment s'il y a une indication qu'ils peuvent s'être dépréciés. Après avoir pris en compte les pertes de valeur relatives au goodwill et aux immobilisations incorporelles comptabilisées au deuxième trimestre de l'exercice 2016 et au troisième trimestre de l'exercice 2015 qui sont décrites à la section 3 intitulée « Résultats opérationnels » du présent rapport, la Société a réalisé un rapprochement de la somme des justes valeurs estimatives de ses UGT et de sa capitalisation boursière. La capitalisation boursière de la Société a été établie en multipliant le nombre d'actions de catégorie « A » à droit de vote plural et de catégorie « B » à droit de vote subalterne en circulation au 31 octobre 2016 par le cours boursier de la totalité des actions de la Société au 31 octobre 2016. Les principes comptables relatifs au goodwill reconnaissent que les cours boursiers observés sur les transactions individuelles portant sur les titres d'une société (et par le fait même sa capitalisation boursière calculée sur cette base) pourraient ne pas être représentatifs de la juste valeur d'une société dans son ensemble. La direction de la Société estime que la capitalisation boursière à elle seule ne reflète pas la juste valeur de l'ensemble de l'entreprise, ou encore la valeur substantielle qu'un acquéreur obtiendrait de sa capacité de prendre le contrôle de l'entreprise. La détermination du montant de la prime de contrôle excédant la capitalisation boursière de la Société exige beaucoup de jugement et la Société a analysé des transactions récentes survenues sur le marché afin de la guider dans l'établissement d'une fourchette de possibilités raisonnables de primes de contrôle afin d'évaluer la juste valeur de la Société. La Société prend également en compte les facteurs qualitatifs suivants qui ne peuvent être quantifiés avec précision et qui reposent sur les convictions de la direction, mais qui apportent des renseignements supplémentaires permettant d'expliquer l'écart résiduel entre la juste valeur estimative des UGT de la Société et sa capitalisation boursière :

- le volume des transactions sur les actions de la Société est relativement faible;
- la crise financière et économique mondiale exerce des pressions sans précédent.

Comme il est expliqué plus haut, le cours de l'action de la Société et la prime de contrôle représentent des facteurs importants dans l'évaluation de la juste valeur de la Société aux fins de la détermination de la dépréciation du goodwill. Le cours de l'action de la Société peut être affecté, entre autres, par l'évolution de la conjoncture dans l'industrie ou sur le marché, notamment l'incidence de la concurrence, des changements dans les résultats opérationnels de la Société et des modifications de ses prévisions ou des attentes du marché à l'égard des résultats futurs. Au cours de l'exercice 2016, le cours de clôture de l'action de la Société a considérablement fluctué entre un sommet de 40,54 \$ CA et un creux de 26,46 \$ CA. La Société continuera à suivre l'évolution du marché dans ses secteurs d'activité, les flux de trésorerie prévus s'y rattachant et le calcul de la capitalisation boursière afin d'identifier d'éventuelles indications de dépréciation. Si la capitalisation boursière de la Société devait diminuer, ou que la Société devait repérer d'autres indications de dépréciation, la Société se verrait dans l'obligation d'effectuer un test de dépréciation du goodwill. De plus, la Société devrait ainsi soumettre ses autres actifs non financiers à un test de dépréciation.

## 9. Autres renseignements

La désignation, le nombre et le montant de chaque catégorie et série d'actions en circulation de la Société au 15 mars 2017 sont les suivants :

- Un nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur nominale ou au pair, pouvant être émises en série et entièrement libérées;
- Un nombre illimité d'actions à droit de 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 droit de 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)\$
4 192 035	1 769	28 211 945	200 631	202 400

Les informations relatives aux options sur actions, aux unités d'actions différées, aux droits à l'appréciation des actions réglés en espèces et aux droits différés à la valeur des actions réglés en espèces en circulation sont présentées à la note 24 afférente aux 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 du présent rapport.

## 10. 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 (« CPCI »)

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 les chefs des finances attestent qu'il leur incombe d'établir et de maintenir des CPCI pour la Société, que les CPCI 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 CPCI de la Société, et que leurs conclusions concernant l'efficacité de ces CPCI à la clôture de la période visée par les documents annuels ont été communiquées par la Société.

Sous la supervision et avec la participation 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 ainsi que l'efficacité opérationnelle des CPCI de la Société au 30 décembre 2016 et a conclu que ces CPCI étaient conçus adéquatement et qu'ils étaient efficaces pour assurer que l'information devant être présentée par la Société dans ses documents déposés en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits pour l'exercice ayant pris fin.

## Contrôles internes à l'égard de l'information financière (« CIIF »)

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 CIIF pour la Société, que ces contrôles internes ont été conçus de façon appropriée et efficace 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 Normes internationales d'information financière, 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 ses CIIF.

Au cours de l'exercice 2016, la direction a évalué les CIIF 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 Normes internationales d'information financière. Afin d'évaluer l'efficacité des CIIF, la direction s'est servie du cadre de travail reconnu et approprié intitulé *Internal Control-Integrated Framework (2013)*, élaboré par le *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (« COSO »).

Sous la supervision et avec la participation 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 CIIF au 30 décembre 2016 et a conclu que ces contrôles internes étaient conçus de façon appropriée et efficace pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière.

## 11. Obligations réglementaires locales en matière de divulgation

Le 22 avril 2014, Caloi a émis au Brésil pour 100,0 millions BRL de débentures non convertibles garanties, portant intérêt à des taux annuels divers, basés sur un taux CDI (certificat de dépôt interbancaire) variable majoré d'une marge. Au 30 décembre 2016, les versements de capital restants sur ces débentures sont constitués de 4 versements semestriels de 4,4 millions de dollars (14,3 millions BRL) payables en mars et septembre de chaque année, à compter de mars 2017 jusqu'en septembre 2018, et d'un versement semestriel final de 4,5 millions de dollars (14,5 millions BRL) en mars 2019.

La législation brésilienne exige de Caloi la publication d'états financiers statutaires du fait qu'elle a émis des débentures sur son marché local. Par conséquent, le tableau qui suit présente un résumé de l'information financière relative à Caloi :

<b>Caloi Norte SA</b>	
Données choisies des comptes du résultat :	
	<b>Pour l'exercice clos le</b>
	<b>30 décembre 2016</b>
	<b>\$</b>
Total des produits	83 751
Profit opérationnel	7 318

<b>Caloi Norte SA</b>	
Données choisies de l'état de la situation financière :	
	<b>Au</b>
	<b>30 décembre 2016</b>
	<b>\$</b>
Total des actifs courants	50 078
Total des actifs non courants	63 916
Total des passifs courants	48 935
Total des passifs non courants	14 693

## 12. Mise en garde concernant les informations prospectives

Certains des énoncés contenus dans le présent rapport peuvent constituer des « énoncés prospectifs » au sens de la législation canadienne sur les valeurs mobilières applicable. Sous réserve de ce qui pourrait être exigé par les lois canadiennes sur les valeurs mobilières, la Société n'assume aucune obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés prospectifs, que ce soit à la suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement. De par leur nature, les énoncés prospectifs sont assujettis à de nombreux risques et incertitudes, et ils sont fondés sur plusieurs hypothèses qui laissent entrevoir la possibilité que les résultats réels puissent différer de façon importante des attentes de la Société telles qu'elles sont exprimées de manière explicite ou implicite dans ces énoncés, et que les objectifs, plans, priorités stratégiques et perspectives commerciales pourraient ne pas se matérialiser. Par conséquent, la Société ne peut garantir qu'un énoncé prospectif se matérialisera ou, s'il se matérialise, ce que la Société en bénéficiera. Les énoncés prospectifs sont présentés dans le présent rapport aux fins de communiquer des renseignements sur les attentes et les plans actuels de la direction et de permettre aux investisseurs et à d'autres personnes de mieux comprendre le contexte d'exploitation de la Société. Cependant, le lecteur est mis en garde qu'il pourrait ne pas être opportun d'utiliser ces énoncés prospectifs à d'autres fins.

Les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport sont fondés sur plusieurs hypothèses que la Société estimait raisonnables le jour où elle les a exprimés. Les facteurs susceptibles de faire varier de façon importante les résultats réels par rapport aux attentes de la Société exprimées directement ou de manière implicite dans les énoncés prospectifs sont notamment les suivants : la conjoncture économique générale; des changements survenus dans les coûts des produits et les réseaux d'approvisionnement; les fluctuations des devises; le risque lié à la clientèle et au crédit y compris la concentration de revenus auprès d'un petit nombre de clients; les coûts associés à la responsabilité civile produits; les changements intervenus à la législation fiscale ou l'interprétation ou l'application de ces règles; la capacité continue de mettre au point des produits et de soutenir les noms de marque; des changements apportés dans l'environnement réglementaire; un accès continu aux ressources en capital et les coûts des emprunts relatifs; des changements survenus aux hypothèses servant à l'évaluation du goodwill et d'autres actifs incorporels; et il n'y a aucune certitude que la politique de dividendes actuelle de la Société sera maintenue. Ces facteurs de risque et d'autres facteurs de risque susceptibles de faire varier considérablement les résultats réels par rapport aux attentes exprimées directement ou de manière implicite dans les énoncés prospectifs sont décrits dans le présent rapport de gestion annuel et dans la notice annuelle de la Société qui ont été déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières compétentes. Les facteurs de risque exposés dans les documents mentionnés précédemment sont expressément intégrés par renvoi au présent rapport de gestion.

La Société met en garde le lecteur sur le fait que les risques décrits précédemment ne sont pas les seuls susceptibles d'avoir des répercussions. D'autres risques et incertitudes dont la Société n'a pas connaissance à l'heure actuelle ou qu'elle estime non importants pourraient aussi avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, sa situation financière ou ses résultats opérationnels. Compte tenu de ces risques et incertitudes, les investisseurs ne devraient pas se fier de manière indue aux énoncés prospectifs pour en prédire les résultats réels.