



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 2019 et 2018 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 Dorel 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 Dorel et ont été approuvés par son conseil d'administration qui en a aussi autorisé la publication. Les données contenues dans le présent rapport étaient à jour au 11 mars 2020.

Ce rapport contient des déclarations prospectives. Veuillez consulter la rubrique 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 et sur le site Web de Dorel au 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 Dorel est situé à Westmount, dans la province de Québec, au Canada. Fondée en 1962, la Société exploite des activités dans vingt-cinq pays, réalise des ventes à l'échelle mondiale et emploie environ 8 900 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 Maison, Dorel Produits de puériculture et Dorel Sports. 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.

a) Stratégie

Dorel est une entreprise mondiale qui exerce ses activités dans trois secteurs distincts soit les produits pour la maison, les produits de puériculture et les bicyclettes. La force de Dorel tient à la diversité, l'innovation et la qualité de ses produits ainsi qu'à la supériorité de ses marques. La division Dorel Maison, qui a développé une plateforme complète de commerce électronique, commercialise un vaste assortiment de meubles dont certains fabriqués aux États-Unis et au Canada et d'autres importés. La division Dorel Produits de puériculture possède un portefeuille de marques de grande notoriété, notamment les marques mondiales Maxi-Cosi, Quinny et Tiny Love, auxquelles s'ajoutent des marques régionales comme Safety 1st, Bébé Confort, Cosco et Infanti. Les marques de la division Dorel Sports comprennent Cannondale, Schwinn, GT, Mongoose, Caloi et IronHorse.

On retrouve au sein des trois divisions de la Société plusieurs unités d'exploitation ou filiales. Chaque division 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 et les détaillants sur Internet. Les chaînes de détaillants comprennent des bannières de grandes surfaces à escompte, de grands magasins, des magasins-entrepôts et des centres de rénovation, tandis que les détaillants sur Internet comptent dans leurs rangs aussi bien les sites de grands détaillants comme Walmart.com que les détaillants qui vendent exclusivement sur Internet comme Amazon. 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. Dorel possède et exploite également environ 90 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, des commandites diverses sont octroyées à des équipes et des athlètes individuels dans le but de promouvoir les marques Cannondale, 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 d'établir des relations fructueuses à long terme avec des fournisseurs aussi bien nationaux qu'internationaux. La Société a des effectifs de plus de 250 personnes en Chine continentale et à Taïwan dont le rôle est d'assurer que ses produits répondent aux normes de qualité les plus élevées et de veiller à la continuité du flux de produits. Le ralentissement économique a démontré la qualité des relations qu'entretient Dorel avec ses fournisseurs puisque ces derniers ont été en mesure de continuer à répondre aux besoins de Dorel 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 1st 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 40,7 millions de dollars par an au développement de nouveaux produits.

b) Secteurs opérationnels

Dorel Maison

La division Dorel Maison évolue au sein de l'industrie nord-américaine du meuble et des matelas, un secteur d'activité qui représente environ 105 milliards de dollars. Dorel se classe parmi les cinq 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 2019, la division Dorel Maison a représenté 32 % 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 »), DHP Furniture (« DHP ») et Dorel Home Europe. 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 Savannah, en Géorgie, 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 pliants, de tabourets-escabeaux, de chariots manuels, d'échelles à usages spécifiques et de mobilier extérieur. DHP est située à Montréal, au Québec, et est un chef de file dans la fabrication et l'importation de futons de qualité, de matelas et de mobilier de chambre à coucher; l'unité d'exploitation importe aussi des articles rembourrés et du mobilier de cuisine, de puériculture et de salle à manger. DHP a été créée à partir du regroupement des unités d'exploitation Dorel Home Products et Dorel Living en 2019. Dorel Home Europe est située au Royaume-Uni et se consacre à la conception et la distribution de meubles principalement dans les catégories des bureaux à domicile et de l'audiovisuel, et comprend la marque Alphason récemment acquise. D'importantes installations de distribution 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 2019, la division Dorel Maison a accru son chiffre d'affaires d'environ 5 %, 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 marchands en ligne, des grands détaillants, des magasins-entrepôts, des centres de rénovation 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 la division Dorel Maison 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, Cosmo Living, Novagratz, Little Seeds, Baby Relax, Cosco et Alphason. 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, Werner dans la catégorie des échelles et Zinus dans celle des matelas.

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 la division Dorel Produits de puériculture.

Les marques Maxi-Cosi, Quinny et Tiny Love sont vendues à l'échelle mondiale dans la plupart des marchés desservis par Dorel Produits de puériculture. D'autres marques comme Safety 1st, Bébé Confort, Cosco, Mother's Choice et Infanti sont des marques régionales réputées et la division Dorel Produits de puériculture est en mesure de satisfaire toutes les gammes de prix grâce à son éventail de marques et de produits. De plus, certains produits sont également 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 vend des produits dans plus de 100 pays à travers le monde. En 2019, la division Dorel Produits de puériculture a représenté 33,5 % du chiffre d'affaires de Dorel.

Le siège social américain de la division Dorel Produits de puériculture 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. L'unité d'exploitation Dorel Juvenile Canada se trouve à Toronto, en Ontario, et vend à des clients partout au Canada. Les principales marques vendues en Amérique du Nord sont Safety 1st, Cosco, Tiny Love et Maxi-Cosi.

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. 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), Uppababy, Chicco et Britax. 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 la marque Maxi-Cosi, livre aussi concurrence aux produits de puériculture haut de gamme offerts par d'autres sociétés de moindre envergure.

Le siège social de l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Europe, de même que ses principales installations de conception de produits, sont situées 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. Les activités européennes commercialisent leurs produits principalement sous les marques Maxi-Cosi, Quinny, Safety 1st, Tiny Love et Bébé Confort.

En Europe, Dorel vend la majorité de ses produits dans le 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, Team-Tex, Joie Baby, Artsana et Cybex (une filiale de Goodbaby International Holdings Limited), ainsi que plusieurs autres entreprises de moindre envergure.

En Amérique latine, la division Dorel Produits de puériculture exerce des activités au Brésil, au Chili, au Pérou et au Mexique. L'unité d'exploitation Dorel Juvenile Brésil, l'une des plus grandes sociétés de produits de puériculture du pays, 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 et Voyage, de même que les marques internationales de Dorel comme Safety 1st, Cosco, Maxi-Cosi et Quinny. L'unité d'exploitation Dorel Juvenile Chili exploite des activités au Chili et au Pérou en plus de vendre à des clients situés en Bolivie et en Argentine. L'unité d'exploitation Dorel Juvenile Chili exploite environ 90 points de vente au détail au Chili et au Pérou et vend plusieurs gammes de produits de puériculture, y compris des marques qui n'appartiennent pas à Dorel. La majorité de ces commerces arbore la bannière Infanti. La principale marque de Dorel vendue par l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Chili est Infanti qui propose un large éventail de produits dans plusieurs gammes de prix, mais se concentre sur les produits d'entrée et de milieu de gamme. L'unité d'exploitation Dorel Juvenile Chili distribue aussi des produits en Colombie, au Panama et dans les Caraïbes par l'entremise d'un distributeur local.

En Asie, Dorel dessert le marché chinois par l'intermédiaire de l'équipe de l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Chine basée à Shanghai et vend principalement des produits des marques Maxi-Cosi et Safety 1st. Le siège social de l'usine de l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Chine est situé à Zhongshan et compte deux installations de fabrication qui approvisionnent toutes les unités d'exploitation de Dorel de même que des clients tiers à l'extérieur de la Chine. L'unité d'exploitation Dorel Juvenile Australie, qui dessert l'Australie et la Nouvelle-Zélande, assemble et/ou distribue des produits qui arborent les marques mondiales de la division ainsi que la marque locale Mother's Choice et ces produits sont vendus auprès de grands détaillants et de magasins spécialisés. Le marché de la grande région de l'Asie de l'Est est desservi par l'entremise d'un réseau de distributeurs tiers. L'unité d'exploitation Tiny Love, qui est située 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 environ 70 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 49 milliards de dollars. Ce marché englobe les bicyclettes, les véhicules électriques pour enfants, les vélos électriques 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 2019, la division Dorel Sports a représenté 34,5 % 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, Kent, Trek, Giant, Specialized, Santa Cruz, 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, ainsi qu'à Bentonville, en Arkansas. En plus, aux États-Unis, 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 d'autres bureaux en Suisse, en Allemagne et au Royaume-Uni. L'unité d'exploitation Caloi, qui regroupe les activités brésiliennes, a son siège social à Sao Paulo et des installations de fabrication à Manaus. À l'échelle mondiale, la division exploite des entreprises de vente et de distribution au Japon et au Chili. 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 et de s'assurer que les produits fabriqués pour la Société respectent ses normes de qualité rigoureuses.

Le réseau des DBI ainsi que les détaillants d'articles de sport et les détaillants spécialisés dans les activités de plein air, sont desservis par l'unité d'exploitation Cycling Sports Group (« CSG ») qui se concentre sur ces catégories, 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 et accessoires. 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 outre des bicyclettes et des pièces et accessoires, sa gamme de produits comprend aussi 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 IronHorse, de même que des marques sous licence pour les bicyclettes et les tricycles pour enfants. 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 marques sous 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.

2. Événements importants survenus en 2019

Mises à jour concernant la dette à long terme

Effets non garantis de premier rang

Le 17 juin 2019, Dorel a conclu une convention relative à des effets non garantis de premier rang de 175,0 millions de dollars d'une durée de cinq ans (« effets non garantis de premier rang ») avec plusieurs prêteurs institutionnels. Les effets non garantis de premier rang se divisent en deux tranches : i) une tranche de 125,0 millions de dollars qui a été entièrement prélevée et utilisée pour racheter au pair les débentures convertibles de 120,0 millions de dollars de Dorel qui venaient à échéance le 30 novembre 2019; et ii) une tranche de 50,0 millions de dollars qui est disponible pour les besoins généraux de la Société avec le consentement des prêteurs. Ces effets non garantis de premier rang viennent à échéance cinq ans après la date de l'avance initiale, portent intérêt au taux annuel de 7,50 % payable trimestriellement en espèces, sont de rang égal à toutes les autres dettes non garanties de premier rang de Dorel et sont garantis par certaines des filiales de Dorel. De plus, en vertu des effets non garantis de premier rang, Dorel doit respecter certaines clauses restrictives, notamment le maintien de certains ratios financiers. La première tranche de 125,0 millions de dollars a été entièrement prélevée par Dorel le 19 juillet 2019 (date de l'avance initiale). Le 30 décembre 2019, Dorel a modifié la convention relative à ses effets non garantis de premier rang afin de modifier les clauses restrictives de façon à ce qu'elles cadrent avec les modifications apportées aux clauses restrictives financières de l'entente relative à ses crédits bancaires renouvelables et son prêt à terme. En conséquence, une perte sur modification de la dette de 0,6 million de dollars a été comptabilisée dans les frais financiers au cours du quatrième trimestre de 2019.

Débentures convertibles

En juin 2019, Dorel a donné un avis de rachat aux porteurs de débentures convertibles. Au cours du deuxième trimestre de 2019, Dorel a révisé ses flux de trésorerie estimés liés à ses débentures convertibles compte tenu du rachat anticipé prévu des débentures convertibles le 22 juillet 2019. Par conséquent, au cours du deuxième trimestre de 2019, Dorel a comptabilisé une perte de 0,7 million de dollars découlant de la révision des paiements estimés liés aux débentures convertibles, présentée dans les frais financiers. Le 22 juillet 2019, Dorel a utilisé le produit net tiré de l'émission des effets non garantis de premier rang pour racheter au pair la totalité de ses débentures convertibles de 120,0 millions de dollars, majorée de l'intérêt couru et impayé d'un montant de 0,9 million de dollars.

Crédits bancaires renouvelables et prêt à terme

Le 8 mars 2019, Dorel a modifié et mis à jour sa convention de crédit à l'égard de ses crédits bancaires renouvelables et de son prêt à terme afin de modifier les clauses restrictives pour permettre de contracter une dette additionnelle auprès d'autres prêteurs en vue de refinancer et de rembourser les débentures convertibles. En outre, les clauses restrictives ont été ajustées en fonction des résultats d'exploitation des douze derniers mois afin de faciliter le respect de celles-ci. La modification reportait également la date d'échéance au 1^{er} juillet 2021, si les débentures convertibles étaient remboursées ou refinancées avant le 30 mai 2019. Le 8 mai 2019, Dorel a modifié sa convention de crédit à l'égard de ses crédits bancaires renouvelables et de son prêt à terme afin de reporter leur date d'échéance à la première des dates suivantes : i) le 1^{er} juillet 2021 ou ii) le 31 juillet 2019 si les débentures convertibles n'ont pas été remboursées ou refinancées, en espèces ou en actions de Dorel, avant cette date. Comme les débentures convertibles ont été remboursées le 22 juillet 2019, la date d'échéance des crédits bancaires renouvelables et du prêt à terme a été reportée au 1^{er} juillet 2021. Le 30 septembre 2019, Dorel a modifié et mis à jour sa convention de crédit à l'égard de ses crédits bancaires renouvelables et de son prêt à terme afin de modifier les clauses restrictives pour faciliter le respect de ces dernières. Le 9 mars 2020, Dorel a modifié et mis à jour sa convention de crédit à l'égard de ses crédits bancaires renouvelables et de son prêt à terme afin de faciliter le respect des clauses restrictives à la lumière des projections trimestrielles pour 2020.

Mise à jour concernant les dividendes sur les actions ordinaires

Le 14 mars 2019, Dorel a annoncé qu'elle ajustait son dividende trimestriel précédent de 0,30 \$ par action pour le faire passer à 0,15 \$ par action pour l'exercice considéré. Au cours des trois premiers trimestres de 2019, un dividende trimestriel de 0,15 \$ a été déclaré par le conseil d'administration de la Société. Le 30 septembre 2019, le conseil d'administration de la Société a suspendu la déclaration de dividendes de Dorel.

Initiatives de restructuration

Au cours du premier trimestre de 2019, la division Dorel Produits de puériculture a entrepris un nouveau programme de restructuration dans plusieurs régions dont l'objectif premier est de simplifier l'organisation et d'optimiser sa présence à l'échelle mondiale. Ces initiatives de restructuration devraient être complétées en 2020. Des frais de restructuration d'un montant total de 27,4 millions de dollars ont été comptabilisés au cours de l'exercice 2019 en vertu de ce plan, dont une tranche de 22,7 millions de dollars est liée à des indemnités de cessation d'emploi et de licenciement. Ces activités de restructuration devraient permettre de réaliser des économies annualisées de l'ordre de 12,0 millions de dollars à 15,0 millions de dollars une fois qu'elles seront complétées, dont une tranche d'environ 5,0 millions de dollars a été réalisée en 2019.

Au cours du quatrième trimestre de 2019, la division Dorel Sports a aussi entrepris des activités de restructuration dans le cadre de ses efforts visant à intégrer plus pleinement ses activités opérationnelles dans différents marchés. Ces initiatives de restructuration se poursuivront en 2020 avec la mise en œuvre de la direction stratégique définie et devraient être complétées d'ici la fin de 2020. Les coûts totaux estimés de ces initiatives de restructuration devraient être de l'ordre de 8,0 millions de dollars à 10,0 millions de dollars, et seront principalement liés à des indemnités de cessation d'emploi et de licenciement. De cette fourchette estimée, un montant 3,8 millions de dollars a été comptabilisé au cours du quatrième trimestre de 2019 en vertu de ce plan, dont une tranche de 2,1 millions de dollars est liée à des indemnités de cessation d'emploi et de licenciement.

Veuillez consulter la rubrique intitulée « Frais de restructuration » de la section traitant des résultats opérationnels pour obtenir de plus amples renseignements sur ces initiatives de restructuration.

Acquisition de Canbest Marketing inc.

Le 1^{er} juillet 2019, Dorel a acquis certains actifs et les opérations de Marketing Canbest Inc. (« Canbest »), une société montréalaise spécialisée dans le développement, la conception et la commercialisation de produits pour la maison pour un prix d'achat de 9,2 millions de dollars qui sera payé en trois versements ne portant pas intérêt : (i) 3,2 millions de dollars payé le 1^{er} octobre 2019; (ii) 3,0 millions de dollars payable le 1^{er} octobre 2020 et (iii) 3,0 millions de dollars payable le 1^{er} octobre 2021. Canbest est une société de services de vente, de commercialisation et de conception qui a fourni ces services à la division Dorel Maison. Depuis près de 20 ans, Canbest a appuyé l'unité d'exploitation Dorel Living dans les catégories du mobilier de chambre à coucher en bois, de chambre de bébé et de salle à manger ainsi que des meubles rembourrés.

3. Résultats opérationnels

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

a) Mesures financières non conformes aux PCGR

Dorel inclut dans le présent rapport certaines mesures financières non conformes aux PCGR, comme indiqué ci-après. Ces mesures financières non conformes aux PCGR n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et, par conséquent, il est peu probable qu'elles puissent être comparées à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Ces mesures financières non conformes aux PCGR ne devraient pas être considérées de façon isolée ni comme un substitut aux mesures calculées conformément aux IFRS. Le présent rapport comprend les rapprochements entre les mesures financières non conformes aux PCGR et les mesures financières qui sont les plus directement comparables calculées conformément aux IFRS.

Les termes et définitions des mesures financières non conformes aux PCGR contenues dans le présent rapport sont les suivants :

Chiffre d'affaires sur une base comparable et chiffre d'affaires sur une base comparable ajusté

Chiffre d'affaires sur une base comparable :	Croissance des produits par rapport à la période précédente, en excluant l'incidence des fluctuations des taux de change
Chiffre d'affaires sur une base comparable ajusté :	Croissance des produits par rapport à la période précédente, en excluant l'incidence des fluctuations des taux de change et l'impact de la cession des activités liées aux vêtements de performance (Sugoi)

Dorel estime que ces mesures fournissent aux investisseurs une meilleure comparabilité de l'évolution de ses produits en leur présentant la croissance des produits de façon uniforme d'une période à l'autre.

Autres informations financières préparées conformément aux IFRS puis ajustées afin d'exclure les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts

Coût des produits vendus ajusté :	Coût des produits vendus excluant les frais de restructuration et autres coûts
Profit brut ajusté :	Profit brut excluant les frais de restructuration et autres coûts
Profit opérationnel ajusté :	Profit opérationnel excluant les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts
Bénéfice avant impôts sur le résultat ajusté :	Bénéfice avant impôts sur le résultat excluant les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts
Charge d'impôts sur le résultat ajusté :	Charge d'impôts sur le résultat excluant l'incidence fiscale des pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que des frais de restructuration et autres coûts
Taux d'imposition ajusté :	Taux d'imposition excluant l'incidence fiscale des pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que des frais de restructuration et autres coûts
Bénéfice net ajusté :	Bénéfice net excluant les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, déduction faite des impôts
Bénéfice par action ajusté de base et dilué :	Bénéfice par action de base et dilué calculé en fonction du bénéfice net ajusté

Dorel estime que l'information financière ajustée fournit aux investisseurs des renseignements supplémentaires pour leur permettre de mesurer sa performance financière en excluant certains éléments qui, de l'avis de Dorel, ne reflètent pas la performance de ses activités principales et offre ainsi une meilleure comparabilité d'une période à l'autre. De ce fait, Dorel considère que l'information financière ajustée aide les investisseurs à analyser ses résultats et sa performance financière. L'information financière ajustée est également utilisée par la direction pour évaluer la performance financière de Dorel et prendre des décisions opérationnelles et stratégiques.

Flux de trésorerie libres

Les flux de trésorerie libres 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, y compris le produit net de la cession d'actifs détenus en vue de la vente. Dorel considère les flux de trésorerie libres comme un indicateur important de la solidité financière et de la performance de ses activités, car ils représentent les fonds disponibles, après déduction des dépenses en immobilisations, pour rembourser la dette et réinvestir dans l'entreprise, réaliser des acquisitions d'entreprises ou encore pour redistribution aux actionnaires. Dorel estime 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 du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, frais de restructuration et autres coûts

Tableaux de rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR :

Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre										
	2019					2018 ⁽¹⁾				
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	653 435	100,0	-	653 435	100,0	683 546	100,0	-	683 546	100,0
Coût des produits vendus	520 829	79,7	(281)	520 548	79,7	540 499	79,1	(487)	540 012	79,0
PROFIT BRUT	132 606	20,3	281	132 887	20,3	143 047	20,9	487	143 534	21,0
Frais de vente	53 565	8,2	-	53 565	8,2	56 807	8,3	-	56 807	8,3
Frais généraux et administratifs	44 752	6,8	-	44 752	6,8	53 200	7,9	-	53 200	7,9
Frais de recherche et de développement	10 874	1,7	-	10 874	1,7	10 482	1,5	-	10 482	1,5
Perte de valeur sur les créances clients	1 858	0,3	-	1 858	0,3	3 018	0,4	-	3 018	0,4
Frais de restructuration et autres coûts	5 346	0,8	(5 346)	-	-	3 016	0,4	(3 016)	-	-
Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles	-	-	-	-	-	501 446	73,3	(501 446)	-	-
PROFIT (PERTE) OPÉRATIONNEL(LE)	16 211	2,5	5 627	21 838	3,3	(484 922)	(70,9)	504 949	20 027	2,9
Frais financiers	14 515	2,2	-	14 515	2,2	8 626	1,3	-	8 626	1,3
BÉNÉFICE (PERTE) AVANT IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT	1 696	0,3	5 627	7 323	1,1	(493 548)	(72,2)	504 949	11 401	1,6
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	2 335	0,4	2 691	5 026	0,7	(49 650)	(7,3)	50 753	1 103	0,1
Taux d'imposition	137,7%			68,6%		10,1%			9,7%	
BÉNÉFICE (PERTE) NET(TE)	(639)	(0,1)	2 936	2 297	0,4	(443 898)	(64,9)	454 196	10 298	1,5
BÉNÉFICE (PERTE) PAR ACTION										
De base	(0,02)		0,09	0,07		(13,68)		14,00	0,32	
Dilué(e)	(0,02)		0,09	0,07		(13,68)		13,99	0,31	
NOMBRE D' ACTIONS EN CIRCULATION										
De base - moyenne pondérée	32 466 082			32 466 082		32 439 189			32 439 189	
Dilué - moyenne pondérée	32 466 082			32 866 967		32 439 189			32 747 791	

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

Les principales variations du bénéfice (de la perte) net(te) de 2018 à 2019 se résument comme suit :

Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre			
Variation			
	Déclaré	Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, frais de restructuration et autres coûts	Ajusté
	\$	\$	\$
Diminution pour la division Dorel Maison	(5 603)	(252)	(5 855)
Augmentation (diminution) pour la division Dorel Produits de puériculture	261 607	(265 647)	(4 040)
Augmentation pour la division Dorel Sports	241 864	(233 423)	8 441
AUGMENTATION (DIMINUTION) DU PROFIT OPÉRATIONNEL	497 868	(499 322)	(1 454)
Augmentation des frais financiers	(5 889)	-	(5 889)
Diminution des charges du siège social	3 265	-	3 265
Augmentation de la charge d'impôts sur le résultat	(51 985)	48 062	(3 923)
DIMINUTION DU BÉNÉFICE (DE LA PERTE) NET(TE)	443 259	(451 260)	(8 001)

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										
	2019					2018 ⁽¹⁾				
	Déclaré		Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté		Déclaré		Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	
	\$	% des produits		\$	% des produits	\$	% des produits		\$	% des produits
PRODUITS	2 634 646	100,0	-	2 634 646	100,0	2 619 513	100,0	-	2 619 513	100,0
Coût des produits vendus	2 099 108	79,7	(1 543)	2 097 565	79,6	2 054 721	78,4	(2 258)	2 052 463	78,4
PROFIT BRUT	535 538	20,3	1 543	537 081	20,4	564 792	21,6	2 258	567 050	21,6
Frais de vente	219 679	8,3	-	219 679	8,3	233 772	8,9	-	233 772	8,9
Frais généraux et administratifs	188 166	7,2	-	188 166	7,2	200 041	7,7	-	200 041	7,7
Frais de recherche et de développement	39 695	1,5	-	39 695	1,5	37 819	1,4	-	37 819	1,4
Perte de valeur sur les créances clients	5 759	0,2	-	5 759	0,2	16 425	0,6	-	16 425	0,6
Frais de restructuration et autres coûts	29 526	1,1	(29 526)	-	-	16 609	0,6	(16 609)	-	-
Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles	-	-	-	-	-	525 639	20,2	(525 639)	-	-
PROFIT (PERTE) OPÉRATIONNEL(LE)	52 713	2,0	31 069	83 782	3,2	(465 513)	(17,8)	544 506	78 993	3,0
Frais financiers	50 380	1,9	-	50 380	1,9	32 650	1,2	-	32 650	1,2
BÉNÉFICE (PERTE) AVANT IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT	2 333	0,1	31 069	33 402	1,3	(498 163)	(19,0)	544 506	46 343	1,8
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	12 786	0,5	3 856	16 642	0,7	(53 820)	(2,0)	60 679	6 859	0,3
Taux d'imposition	548,0%			49,8%		10,8%			14,8%	
BÉNÉFICE (PERTE) NET(TE)	(10 453)	(0,4)	27 213	16 760	0,6	(444 343)	(17,0)	483 827	39 484	1,5
BÉNÉFICE (PERTE) PAR ACTION										
De base	(0,32)		0,84	0,52		(13,70)		14,92	1,22	
Dilué(e)	(0,32)		0,83	0,51		(13,70)		14,91	1,21	
NOMBRE D'ACTIONS EN CIRCULATION										
De base - moyenne pondérée	32 448 448			32 448 448		32 438 645			32 438 645	
Dilué - moyenne pondérée	32 448 448			32 807 991		32 438 645			32 727 662	

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

Les principales variations du bénéfice (de la perte) net(te) de 2018 à 2019 se résument comme suit :

Exercices clos les 30 décembre			
Variation			
	Déclaré	Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, frais de restructuration et autres coûts	Ajusté
	\$	\$	\$
Diminution pour la division Dorel Maison	(14 091)	(252)	(14 343)
Augmentation pour la division Dorel Produits de puériculture	271 040	(267 613)	3 427
Augmentation pour la division Dorel Sports	259 480	(245 572)	13 908
AUGMENTATION DU PROFIT OPÉRATIONNEL	516 429	(513 437)	2 992
Augmentation des frais financiers	(17 730)	-	(17 730)
Diminution des charges du siège social	1 797	-	1 797
Augmentation de la charge d'impôts sur le résultat	(66 606)	56 823	(9 783)
DIMINUTION DU BÉNÉFICE (DE LA PERTE) NET(TE)	433 890	(456 614)	(22 724)

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

Les détails relatifs aux pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi qu'aux frais de restructuration et autres coûts, sont présentés ci-après :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre		Exercices clos les 30 décembre	
	2019	2018	2019	2018
	\$	\$	\$	\$
Démarquage de stocks	-	487	693	2 258
Dépréciation d'actifs à long terme	297	-	297	-
Autres coûts connexes	(16)	-	553	-
Comptabilisés dans le profit brut	281	487	1 543	2 258
Indemnités de cessation d'emploi et de licenciement	3 711	2 976	24 770	6 796
Dépréciation d'actifs à long terme	596	-	3 635	7 962
Pertes nettes découlant de la réévaluation et de la cession d'actifs détenus en vue de la vente	-	-	248	-
Gains sur les compressions des passifs nets au titre des prestations définies de retraite	(122)	(170)	(2 285)	(170)
Autres coûts connexes	1 161	(42)	3 158	1 769
Comptabilisés sur une ligne distincte dans les comptes consolidés du résultat	5 346	2 764	29 526	16 357
Total des frais de restructuration	5 627	3 251	31 069	18 615
Autres coûts comptabilisés sur une ligne distincte dans les comptes consolidés du résultat	-	252	-	252
Total des frais de restructuration et autres coûts	5 627	3 503	31 069	18 867
Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles	-	501 446	-	525 639
Total des frais de restructuration et autres coûts et des pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles avant impôts sur le résultat ⁽¹⁾	5 627	504 949	31 069	544 506
Total des frais de restructuration et autres coûts et des pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles après impôts sur le résultat	2 936	454 196	27 213	483 827
Impact total sur le bénéfice (la perte) par action dilué(e)	(0,09)	(13,99)	(0,83)	(14,91)
⁽¹⁾ Montants sans effet sur la trésorerie inclus dans le total :	426	501 763	2 243	535 321

Frais de restructuration

Pour l'exercice clos le 30 décembre 2019, Dorel a comptabilisé des frais de restructuration d'un montant total de 31,1 millions de dollars, comparativement à 18,6 millions de dollars en 2018, dont une tranche de 1,5 million de dollars (2018 – 2,3 millions de dollars) avait été comptabilisée dans le profit brut et un montant de 29,6 millions de dollars (2018 – 16,3 millions de dollars) sur une ligne distincte dans les comptes consolidés du résultat.

Division Dorel Produits de puériculture

Au cours du premier trimestre de 2019, la division Dorel Produits de puériculture a entrepris un nouveau programme de restructuration dans plusieurs régions, dont le principal objectif est de simplifier l'organisation et d'optimiser sa présence à l'échelle mondiale. Ces initiatives de restructuration devraient être complétées en 2020. Dans le but d'améliorer la position concurrentielle de Dorel sur le marché, les opportunités suivantes ont été identifiées :

- En Europe, l'objectif est de simplifier l'organisation et de mieux tirer parti de l'envergure ses activités en adoptant des technologies et des processus qui permettent de centraliser certaines activités opérationnelles.
- En Amérique latine, les activités de distribution basées en Colombie et au Panama ont été fermées, l'approvisionnement se poursuivant par l'intermédiaire d'un distributeur local.
- En Asie, d'autres initiatives d'efficacité et d'économies sont prévues, rendues possibles en partie grâce aux investissements dans la technologie déjà en place. En outre, l'organisation des ventes sur le marché local en Chine est en cours de réorientation afin de vendre directement aux consommateurs et se départir de gammes de produits et d'ententes conclues avec des clients qui sont non rentables.

Pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 30 décembre 2019, la division Dorel Produits de puériculture a comptabilisé des frais de restructuration de 1,8 million de dollars et 27,6 millions de dollars respectivement. Quant au reste des coûts anticipés liés à ces initiatives de restructuration, ils seront surtout associés à des indemnités de cessation d'emploi et de licenciement.

Division Dorel Sports

Au cours du quatrième trimestre de 2019, la division Dorel Sports a entrepris des activités de restructuration visant à intégrer plus étroitement ses activités opérationnelles dans différents marchés. Ces initiatives de restructuration se poursuivront en 2020 avec la mise en œuvre de la direction stratégique définie et devraient être complétées d'ici la fin de 2020.

Parmi les initiatives visant à soutenir son prochain palier de croissance et de maintenir l'élan favorable de sa marque Cannondale, la division Dorel Sports renforce les activités européennes de l'unité d'exploitation CSG qui seront centralisées aux Pays-Bas. L'usine d'assemblage existante d'Oldenzaal est en voie d'être transformée en une nouvelle installation plus moderne qui permettra d'accroître sa capacité de production actuelle de bicyclettes et de vélos électriques de marque Cannondale et de se concentrer davantage sur les produits de qualité supérieure. Tous les services liés aux activités de production et d'approvisionnement sont en voie d'être fusionnés au sein de la nouvelle installation. Par ailleurs, les locaux de bureau de l'installation d'Oldenzaal ainsi que le site du CSG à Bâle, en Suisse, sont en cours de fermeture. La division Dorel Sports consolidera aussi ses activités brésiliennes en regroupant ses bureaux de Sao Paulo et d'Atibaia dans un nouvel établissement situé à Sao Paulo. Cette initiative permettra de réduire les coûts et d'améliorer les communications en regroupant les équipes d'ingénierie et de développement de produits sous un même toit. Des frais de restructuration totalisant 3,8 millions de dollars ont été comptabilisés au cours du quatrième trimestre de 2019 en vertu de ce plan de restructuration.

En outre, au cours du deuxième trimestre de 2018, Dorel avait annoncé qu'elle avait cédé ses activités liées aux vêtements de performance pour se concentrer sur ses activités stratégiques principales, à savoir les bicyclettes et les pièces et accessoires connexes, ainsi que les véhicules électriques pour enfants et avait vendu les marques SUGOI et Sombrio. En conséquence, des frais de restructuration de 11,8 millions de dollars ont été comptabilisés au cours de l'exercice 2018.

Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2018, en raison d'une baisse continue des ventes et de la rentabilité des activités de Dorel Produits de puériculture – Amérique latine attribuable à l'évolution du marché et des habitudes de consommation, les hypothèses à l'égard des résultats projetés et de la croissance des flux de trésorerie pour l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») Dorel Produits de puériculture – Amérique latine ont été révisées. En conséquence, au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2018, la Société a comptabilisé des pertes de valeur des relations clients de 8,9 millions de dollars et des marques de commerce (marque Infanti) de 15,3 millions de dollars pour un montant total de 24,2 millions de dollars, du fait qu'elle avait conclu que la valeur recouvrable était inférieure à la valeur comptable de l'UGT.

En outre, en raison de la baisse soutenue du cours de l'action de Dorel durant l'exercice 2018, qui a fait en sorte que la capitalisation boursière de Dorel est devenue considérablement inférieure à la valeur comptable de ses actifs nets, les hypothèses à l'égard des résultats projetés et de la croissance des flux de trésorerie pour la plupart des UGT ont été révisées au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018. De ce fait, Dorel a comptabilisé les pertes de valeurs suivantes au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018 :

	Quatrième trimestre clos le 30 décembre 2018					
	Licences					Total
	Goodwill	Marques de commerce	Relations clients	d'utilisation de logiciels	Immobilisations corporelles	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Dorel Produits de puériculture – Amérique du Nord	66 826	-	-	-	-	66 826
Dorel Produits de puériculture – Europe	143 615	29 170	11 534	-	-	184 319
Dorel Produits de puériculture – Brésil	695	1 063	926	-	-	2 684
Dorel Produits de puériculture – Australie	-	2 717	-	-	-	2 717
Dorel Produits de puériculture – Chine	7 677	-	-	-	-	7 677
Dorel Sports – marchés de masse	134 821	9 059	-	-	-	143 880
Dorel Sports – détaillants de bicyclettes indépendants (DBI)	-	53 108	-	931	5 971	60 010
Dorel Sports – Caloi	-	32 206	1 127	-	-	33 333
Total	353 634	127 323	13 587	931	5 971	501 446

En lien avec les pertes de valeur qui précèdent, certains passifs d'impôt différé ont fait l'objet d'une contre-passation représentant une valeur de 62,9 millions de dollars, tandis que certains actifs d'impôt différé de différentes entités, qui

ne pouvaient plus être considérés comme recouvrables, ont été décomptabilisés d'une valeur représentant 13,0 millions de dollars, ce qui s'est traduit par un impact global net de 49,9 millions de dollars sur les impôts différés.

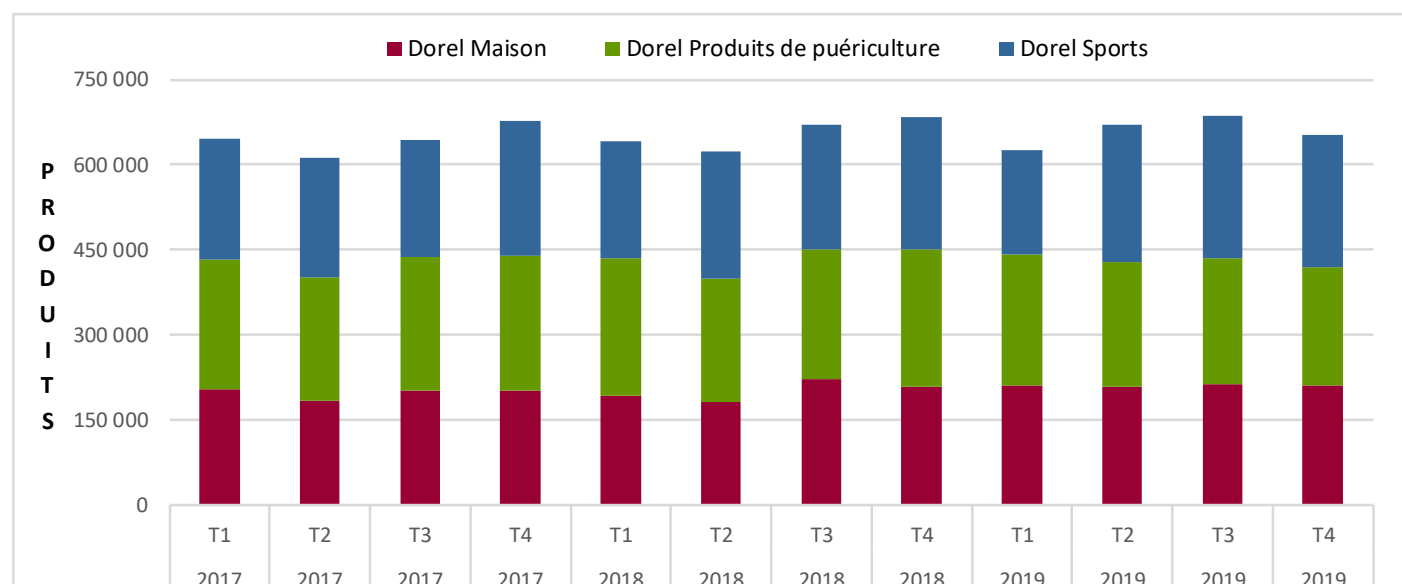
c) Information financière choisie

Variations des produits des divisions de la Société pour les quatrièmes trimestres et les exercices clos les 30 décembre :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre				Exercices clos les 30 décembre			
	2019	2018	Variation		2019	2018	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Dorel Maison	211 406	209 262	2 144	1,0	842 085	804 447	37 638	4,7
Dorel Produits de puériculture	208 850	241 598	(32 748)	(13,6)	883 532	932 060	(48 528)	(5,2)
Dorel Sports	233 179	232 686	493	0,2	909 029	883 006	26 023	2,9
PRODUITS	653 435	683 546	(30 111)	(4,4)	2 634 646	2 619 513	15 133	0,6

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.



Le tableau qui suit présente de l'Information financière choisie pour les huit plus récents trimestres clos les :

	2019				2018 ⁽¹⁾			
	30 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars	30 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	653 435	685 669	669 982	625 560	683 546	670 437	623 244	642 286
Bénéfice (perte) net(te)	(639)	(4 337)	2 796	(8 273)	(443 898)	9 594	(14 768)	4 729
Par action - De base	(0,02)	(0,13)	0,09	(0,26)	(13,68)	0,30	(0,46)	0,15
Par action - Dilué(e)	(0,02)	(0,13)	0,09	(0,26)	(13,68)	0,29	(0,46)	0,14
Bénéfice net ajusté	2 297	2 355	6 317	5 791	10 298	10 988	12 656	5 542
Par action - De base	0,07	0,07	0,19	0,18	0,32	0,34	0,39	0,17
Par action - Dilué	0,07	0,07	0,19	0,18	0,31	0,34	0,39	0,17
Impact après impôts des pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles et des frais de restructuration et autres coûts sur le bénéfice (la perte) par action dilué(e) pour le trimestre	(0,09)	(0,20)	(0,10)	(0,44)	(13,99)	(0,05)	(0,85)	(0,03)

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

Au deuxième trimestre de l'exercice 2018, la Société a déclaré une perte nette de 14,8 millions de dollars, soit 0,46 \$ par action après dilution, attribuable à une perte de valeur des immobilisations incorporelles ainsi qu'à des frais de restructuration et autres coûts, d'un montant net de 0,85 \$ par action après dilution. Le bénéfice net ajusté s'est établi à 12,7 millions de dollars au deuxième trimestre, ce qui correspond à un bénéfice par action (« BPA ») ajusté dilué de 0,39 \$.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2018, la Société a déclaré une perte nette de 443,9 millions de dollars, soit 13,68 \$ par action après dilution, attribuable à des pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi qu'à des frais de restructuration et autres coûts, d'un montant net de 13,99 \$ par action après dilution. Le bénéfice net ajusté s'est établi à 10,3 millions de dollars au quatrième trimestre, ce qui correspond à un BPA ajusté dilué de 0,31 \$.

Au premier trimestre de l'exercice 2019, la Société a déclaré une perte nette de 8,3 millions de dollars, soit 0,26 \$ par action après dilution, attribuable à des frais de restructuration et autres coûts d'un montant net de 0,44 \$ par action après dilution. Le bénéfice net ajusté s'est établi à 5,8 millions de dollars au premier trimestre, ce qui correspond à un BPA ajusté dilué de 0,18 \$.

Au troisième trimestre de l'exercice 2019, la Société a déclaré une perte nette de 4,3 millions de dollars, soit 0,13 \$ par action après dilution, attribuable à des frais de restructuration et autres coûts, d'un montant net de 0,20 \$ par action après dilution. Le bénéfice net ajusté s'est établi à 2,4 millions de dollars au troisième trimestre, ce qui correspond à un BPA ajusté dilué de 0,07 \$.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2019, la baisse du chiffre d'affaires, par rapport au quatrième trimestre de 2018, est principalement attribuable au recul du chiffre d'affaires de la division Dorel Produits de puériculture en Europe résultant de l'évolution des tendances sur le marché des produits de puériculture qui a nécessité que Dorel procède à une restructuration de ses activités afin d'améliorer sa position concurrentielle.

De plus, les reculs du bénéfice net et du bénéfice net ajusté pour les trimestres de 2019 résultent aussi d'une baisse du profit brut découlant de l'augmentation des tarifs douaniers américains imposés sur les produits importés de Chine et d'une hausse des frais financiers essentiellement attribuable à une hausse des emprunts moyens et des taux d'intérêt moyens sur le marché.

Information financière choisie tirée du compte consolidé du résultat pour les exercices clos les 30 décembre :

	2019		2018 ⁽¹⁾		2017 ⁽¹⁾⁽²⁾	
	\$	% des produits	\$	% des produits	\$	% des produits
Produits	2 634 646	100,0	2 619 513	100,0	2 577 668	100,0
Bénéfice (perte) net(te)	(10 453)	(0,4)	(444 343)	(17,0)	27 441	1,1
Par action - De base	(0,32)		(13,70)		0,85	
Par action - Dilué(e)	(0,32)		(13,70)		0,84	
Bénéfice net ajusté	16 760	0,6	39 484	1,5	66 955	2,6
Par action - De base	0,52		1,22		2,07	
Par action - Dilué	0,51		1,21		2,05	
Impact après impôts des pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles et des frais de restructuration et autres coûts sur le bénéfice (la perte) par action dilué(e) pour l'exercice	(0,83)		(14,91)		(1,21)	
Dividende en espèces déclaré par action	0,45		1,20		1,20	

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

(2) La Société a appliqué l'IFRS 15 et l'IFRS 9 pour la première fois le 31 décembre 2017. Selon les méthodes de transition choisies, l'information comparative n'est pas retraitée.

Information financière choisie tirée du compte consolidé du résultat pour les exercices clos les 30 décembre :

	2019	2018 ⁽¹⁾	2017 ⁽¹⁾⁽²⁾
	\$	\$	\$
Total des actifs	1 860 106	1 733 506	2 229 707
Passifs :			
Dette bancaire	59 698	50 098	58 229
Dette à long terme (incluant tranche courante)	442 102	437 069	447 427
Obligations locatives (incluant tranche courante)	188 383	-	-

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

(2) La Société a appliqué l'IFRS 15 et l'IFRS 9 pour la première fois le 31 décembre 2017. Selon les méthodes de transition choisies, l'information comparative n'est pas retraitée.

d) Revue des activités opérationnelles consolidées

Tableaux de rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR – croissance des produits et du chiffre d'affaires sur une base comparable

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre							
	Consolidé		Dorel Maison		Dorel Produits de puériculture		Dorel Sports	
					2019	2018	2019	2018
	%	%	%	%	%	%	%	%
Augmentation (diminution) des produits	(4,4)	1,0	1,0	4,1	(13,6)	1,0	0,2	(1,7)
Incidence des fluctuations des taux de change	1,3	2,2	-	0,2	2,0	3,1	1,7	3,0
Augmentation (diminution) du chiffre d'affaires sur une base comparable	(3,1)	3,2	1,0	4,3	(11,6)	4,1	1,9	1,3
Incidence de la cession des activités liées aux vêtements de performance (SUGOI)	-	0,4	-	-	-	-	-	1,3
Augmentation (diminution) du chiffre d'affaires sur une base comparable ajusté	(3,1)	3,6	1,0	4,3	(11,6)	4,1	1,9	2,6

	Exercices clos les 30 décembre							
	Consolidé		Dorel Maison		Dorel Produits de puériculture		Dorel Sports	
					2019	2018	2019	2018
	%	%	%	%	%	%	%	%
Augmentation (diminution) des produits	0,6	1,6	4,7	1,7	(5,2)	1,1	2,9	2,0
Incidence des fluctuations des taux de change	1,8	(0,1)	0,1	-	3,1	(0,7)	2,2	0,6
Augmentation (diminution) du chiffre d'affaires sur une base comparable	2,4	1,5	4,8	1,7	(2,1)	0,4	5,1	2,6
Incidence de la cession des activités liées aux vêtements de performance (SUGOI)	0,4	0,3	-	-	-	-	1,0	0,8
Augmentation (diminution) du chiffre d'affaires sur une base comparable ajusté	2,8	1,8	4,8	1,7	(2,1)	0,4	6,1	3,4

Produits

Au quatrième trimestre de l'exercice 2019, le chiffre d'affaires de Dorel a reculé de 30,1 millions de dollars, soit 4,4 %, pour s'établir à 653,4 millions de dollars, comparativement à 683,5 millions de dollars un an plus tôt. Si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre, le chiffre d'affaires sur une base comparable a reculé d'environ 3,1 %. Ces reculs du chiffre d'affaires et du chiffre d'affaires sur une base comparable sont principalement attribuables à la division Dorel Produits de puériculture et ont été en partie contrebalancés par des progressions aux divisions Dorel Maison et Dorel Sports. La baisse enregistrée par la division Dorel Produits de puériculture est attribuable à des reculs en Europe, résultant de l'évolution des tendances sur le marché des produits de produits de puériculture, à des baisses aux États-Unis, où un important détaillant a réduit ses commandes dans le but de diminuer ses stocks, et à des baisses au Chili attribuables à un recul des ventes réalisées dans le réseau des grossistes, en dépit d'une amélioration des ventes des magasins comparables, qui ont été en partie contrebalancés par une croissance au Brésil alimentée par le commerce électronique. À la division Dorel Maison, le commerce électronique a continué à stimuler les ventes de la division, même si les ventes effectuées auprès des détaillants traditionnels ont fléchi par rapport au précédent exercice. À la division Dorel Sports, l'amélioration des ventes en magasin de l'unité d'exploitation Pacific Cycle et une composition des ventes plus avantageuse au chapitre des prix à l'unité d'exploitation Caloi ont été en partie contrebalancées par le calendrier de livraisons aux distributeurs.

internationaux à l'unité d'exploitation CSG.

Pour l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires de Dorel a augmenté de 15,1 millions de dollars, soit 0,6 %, pour atteindre 2 634,6 millions de dollars, comparativement à 2 619,5 millions de dollars un an auparavant. Le chiffre d'affaires sur une base comparable a augmenté d'environ 2,4 % si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre. Si l'on exclut également l'impact sur le chiffre d'affaires de la cession des activités liées aux vêtements de performance (SUGOI) au cours du deuxième trimestre de 2018, le chiffre d'affaires sur une base comparable ajusté s'est amélioré d'environ 2,8 %. Depuis le début de l'exercice, les croissances du chiffre d'affaires et du chiffre d'affaires sur une base comparable sont attribuables principalement aux augmentations générées par le commerce électronique à la division Dorel Maison et l'innovation à l'unité d'exploitation CSG de la division Dorel Sports, qui ont été en partie contrebalancées par les défis auxquels a fait face la division Dorel Produits de puériculture, en lien principalement avec sa gamme de produits sur le marché européen.

Profit brut

Au quatrième trimestre, le profit brut a reculé de 60 points de base pour s'établir à 20,3 %, contre 20,9 % en 2018. La baisse est principalement attribuable à la division Dorel Produits de puériculture en raison d'une composition des ventes défavorable en Europe et d'une augmentation de ses coûts d'entreposage, de même qu'à une hausse des incitatifs promotionnels à la division Dorel Maison. Ces facteurs ont été en partie contrebalancés par la division Dorel Sports qui a bénéficié d'une exemption de tarifs douaniers accordée par le gouvernement américain sur les bicyclettes pour enfants durant le quatrième trimestre de 2019.

Depuis le début de l'exercice, le profit brut a diminué de 130 points de base pour s'établir à 20,3 %, contre 21,6 % en 2018. La baisse résulte des reculs du profit brut dans l'ensemble des divisions. Les reculs enregistrés par les divisions Dorel Maison et Dorel Sports sont principalement attribuables à une hausse des coûts d'entreposage liée à l'augmentation de la superficie d'entreposage globale et à une hausse des niveaux des stocks en prévision de l'imposition de tarifs douaniers américains sur les importations de produits en provenance de la Chine, de même qu'aux hausses de tarifs douaniers qui ont eu des répercussions négatives sur le profit brut. À la division Dorel Produits de puériculture, la composition des ventes défavorable en Europe a été en partie contrebalancée par une amélioration de la performance à l'usine de l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Chine ainsi qu'à l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Brésil.

Frais de vente

Les frais de vente ont diminué de 3,2 millions de dollars, soit 5,7 %, au quatrième trimestre pour s'établir à 53,6 millions de dollars, et ont reculé de 10 points de base, lorsqu'exprimés en pourcentage des produits. Pour l'ensemble de l'exercice, les frais de vente ont baissé de 14,1 millions de dollars, soit 6,0 %, pour s'établir à 219,7 millions de dollars, ce qui représente une diminution de 60 points de base lorsqu'exprimés en pourcentage des produits. Ces baisses s'expliquent essentiellement par une réduction des coûts liés aux effectifs et une diminution de l'amortissement des relations clients à la division Dorel Produits de puériculture du fait de la perte de valeur comptabilisée au quatrième trimestre de 2018.

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs ont diminué de 8,4 millions de dollars, soit 15,9 %, au quatrième trimestre pour se chiffrer à 44,8 millions de dollars, comparativement à 53,2 millions de dollars en 2018, et ils ont diminué de 110 points de base, lorsqu'exprimés en pourcentage des produits. Depuis le début de l'exercice, ces frais ont baissé de 11,9 millions de dollars, soit 5,9 %, pour s'établir à 188,2 millions de dollars, ce qui représente une diminution de 50 points de base lorsqu'exprimés en pourcentage des produits. Les baisses globales observées au quatrième trimestre et depuis le début de l'exercice sont essentiellement attribuables à une diminution des coûts associés à la responsabilité civile produits et à une réduction des coûts liés aux effectifs à la division Dorel Produits de puériculture, de même qu'aux économies découlant de la cession des activités liées aux vêtements de performance à la division Dorel Sports.

Frais de recherche et de développement

Les frais de recherche et de développement se sont élevés à 10,9 millions de dollars au quatrième trimestre, soit un niveau comparable à celui de 2018. Pour l'ensemble de l'exercice, ces frais ont augmenté de 1,9 million de dollars, soit 5,0 %, pour atteindre 39,7 millions de dollars, soit un niveau comparable à celui du précédent exercice, lorsqu'exprimés en pourcentage des produits.

Perte de valeur sur les créances clients

La perte de valeur sur les créances clients s'est élevée à 1,9 million de dollars au quatrième trimestre de 2019, comparativement à 3,0 millions de dollars en 2018. Pour l'ensemble de l'exercice, cette perte de valeur sur les créances clients s'est chiffrée à 5,8 millions de dollars, comparativement à 16,4 millions de dollars un an auparavant. La baisse enregistrée depuis le début de l'exercice s'explique essentiellement par la perte de valeur de 12,5 millions de dollars sur les créances clients de Toys"R"Us aux États-Unis comptabilisée au cours du premier trimestre de 2018, dont une tranche de 2,1 millions de dollars est reliée à la division Dorel Maison, une tranche de 3,8 millions de dollars est reliée à la division Dorel Produits de puériculture et une tranche de 6,6 millions de dollars est reliée à la division Dorel Sports. Au cours du quatrième trimestre de 2019, Dorel a reçu un paiement final de 1,0 million de dollars en vertu de l'entente de règlement conclue avec Toys"R"Us aux États-Unis pour lequel un montant de 0,7 million de dollars au titre de pertes de valeur comptabilisées antérieurement a fait l'objet d'une reprise.

Profit (perte) opérationnel(le)

Dorel a déclaré un profit opérationnel de 16,2 millions de dollars au quatrième trimestre, comparativement à une perte opérationnelle de 484,9 millions de dollars en 2018. Comme il a été mentionné plus haut, au cours du quatrième trimestre de 2018, Dorel a comptabilisé des pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles d'un montant de 501,4 millions de dollars. Si l'on exclut les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le profit opérationnel ajusté a augmenté de 1,8 million de dollars, soit 9,0 %, pour atteindre à 21,8 millions de dollars, comparativement à 20,0 millions de dollars lors du trimestre correspondant un an plus tôt. Depuis le début de l'exercice, la Société a déclaré un profit opérationnel de 52,7 millions de dollars, comparativement à une perte opérationnelle de 465,5 millions de dollars en 2018. Si l'on exclut les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le profit opérationnel ajusté a progressé de 4,8 millions de dollars depuis le début de l'exercice, soit 6,1 %, pour se chiffrer à 83,8 millions de dollars, contre 79,0 millions de dollars en 2018.

Frais financiers

Les détails des frais financiers sont résumés ci-dessous :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre				Exercices clos les 30 décembre			
	2019	2018 ⁽¹⁾	Variation		2019	2018 ⁽¹⁾	Variation	
	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	%
Intérêts sur les obligations locatives	1 947	-	1 947	100,0	7 907	-	7 907	100,0
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	10 016	6 410	3 606	56,3	33 979	25 725	8 254	32,1
Amortissement des frais de financement différés	153	298	(145)	(48,7)	1 113	1 096	17	1,6
Perte découlant de la modification de dette et de la révision des paiements estimés liés aux débentures convertibles	628	-	628	100,0	1 298	-	1 298	100,0
Autres intérêts	1 771	1 918	(147)	(7,7)	6 083	5 829	254	4,4
TOTAL DES FRAIS FINANCIERS	14 515	8 626	5 889	68,3	50 380	32 650	17 730	54,3

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

Les frais financiers ont augmenté de 5,9 millions de dollars au quatrième trimestre pour s'établir à 14,5 millions de dollars, tandis que depuis le début de l'exercice, ils ont augmenté de 17,7 millions de dollars pour se chiffrer à 50,4 millions de dollars, en comparaison des périodes correspondantes en 2018. Les augmentations sont en partie attribuables à la comptabilisation de charges d'intérêts sur les obligations locatives de 1,9 million de dollars pour le trimestre et de 7,9 millions de dollars depuis le début de l'exercice, à la suite de l'adoption de la norme IFRS 16, *Contrats de location*, au cours de 2019, et en vertu de laquelle les montants comparatifs du précédent exercice n'ont pas été retraités. Les augmentations des frais financiers s'expliquent aussi par des hausses des charges d'intérêts sur la dette à long terme de 3,6 millions de dollars pour le trimestre et de 8,3 millions de dollars depuis le début de l'exercice, en raison d'une augmentation des soldes moyens de la dette à long terme et d'une hausse des taux d'intérêt effectifs moyens par rapport au précédent exercice. Enfin, la Société a comptabilisé une perte de 0,6 million de dollars sur modification de la dette liée aux effets non garantis de premier rang au cours du quatrième trimestre de 2019 ainsi qu'une perte de 0,7 million de dollars découlant de la révision des paiements estimés liés aux débentures convertibles au cours du deuxième trimestre de 2019.

Bénéfice (perte) avant impôts sur le résultat

Le bénéfice avant impôts sur le résultat s'est élevé à 1,7 million de dollars au quatrième trimestre, comparativement à une perte avant impôts sur le résultat de 493,5 millions de dollars en 2018. Si l'on exclut les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le bénéfice avant impôts sur le résultat ajusté a reculé de 4,1 millions de dollars pour s'établir à 7,3 millions de dollars. Pour l'ensemble de l'exercice, la Société a déclaré un bénéfice avant impôts sur le résultat de 2,3 millions de dollars en 2019, comparativement à une perte avant impôts sur le résultat de 498,2 millions de dollars en 2018. Si l'on exclut les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le bénéfice avant impôts sur le résultat ajusté a reculé de 12,9 millions de dollars depuis le début de l'exercice pour s'établir à 33,4 millions de dollars en 2019, comparativement à 46,3 millions de dollars en 2018.

Bénéfice (perte) net(te)

Au quatrième trimestre de l'exercice 2019, la perte nette de Dorel s'est élevée à 0,6 million de dollars, soit 0,02 \$ par action après dilution, comparativement à 443,9 millions de dollars, ou 13,68 \$ par action après dilution, en 2018. Si l'on exclut les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le bénéfice net ajusté a reculé au quatrième trimestre pour s'établir à 2,3 millions de dollars, comparativement à 10,3 millions de dollars un an plus tôt. Pour l'ensemble de l'exercice 2019, la Société a enregistré une perte nette de 10,5 millions de dollars, soit 0,32 \$ par action après dilution, comparativement à 444,3 millions de dollars, ou 13,70 \$ par action après dilution, en 2018. Si l'on exclut les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le bénéfice net ajusté s'est élevé à 16,8 millions de dollars depuis le début de l'exercice, comparativement à 39,5 millions de dollars en 2018, tandis que le BPA ajusté dilué s'est établi à 0,51 \$ pour l'ensemble de l'exercice 2019, comparativement à 1,21 \$ en 2018.

Impôts sur le résultat

Au quatrième trimestre et pour l'exercice clos le 30 décembre 2019, les taux d'imposition effectifs de la Société se sont élevés respectivement à 137,7 % et 548,0 %, contre des taux respectifs de 10,1 % et 10,8 % pour les périodes correspondantes du précédent exercice. Si l'on exclut l'impôt sur les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, de même que sur les frais de restructuration et autres coûts, les taux d'imposition ajustés de la Société au quatrième trimestre et depuis le début de l'exercice s'établissent respectivement à 68,6 % et 49,8 % en 2019, comparativement à 9,7 % et 14,8 % en 2018. 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 lois fiscales ainsi qu'à l'application de traités fiscaux conclus entre différents pays. Par conséquent, d'importantes fluctuations peuvent survenir d'un exercice à l'autre ou encore d'un trimestre à l'autre au cours d'un même exercice. Les variations des taux d'imposition déclarés et ajustés d'un exercice sur l'autre s'expliquent en grande partie par la non-comptabilisation d'économies fiscales liées à des pertes fiscales et des différences temporaires, ainsi que par l'évolution de la provenance géographique des bénéfices de la Société.

Les composantes et la variation du taux d'imposition de Dorel de 2018 à 2019 sont résumées ci-dessous :

	Exercices clos les 30 décembre			
	2019		2018 ⁽¹⁾	
	\$	%	\$	%
BÉNÉFICE (PERTE) AVANT IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT	2 333	-	(498 163)	-
CHARGE D'IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT ⁽²⁾	611	26,2	(131 016)	26,3
PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS :				
Écart des taux d'imposition prévus par la loi des filiales étrangères	(1 898)	(81,4)	10 933	(2,2)
Non-comptabilisation d'économies fiscales liées à des pertes fiscales et des différences temporaires	31 180	1 336,5	20 344	(4,1)
Incitatifs fiscaux	(1 236)	(53,0)	(888)	0,2
Dépréciation du goodwill non déductible	-	-	53 414	(10,7)
Différences permanentes	(17 061)	(731,3)	(6 593)	1,3
Variation des taux d'imposition	157	6,7	(1 174)	0,2
Taux de change et autres - net	1 033	44,3	1 160	(0,2)
TOTAL IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT	12 786	548,0	(53 820)	10,8

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

(2) Les taux d'imposition prévus par la loi sont de 26,2 % et 26,3 % respectivement pour les exercices clos les 30 décembre 2019 et 2018. 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			
	2019		2018 ⁽¹⁾	
	\$	%	\$	%
BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT AJUSTÉ	33 402	-	46 343	-
CHARGE D'IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT ⁽²⁾	8 751	26,2	12 188	26,3
PLUS (MOINS) LES EFFETS DES FACTEURS SUIVANTS :				
Écart des taux d'imposition prévus par la loi des filiales étrangères	(2 441)	(7,3)	(1 203)	(2,6)
Non-comptabilisation d'économies fiscales liées à des pertes fiscales et des différences temporaires	27 764	83,1	5 781	12,5
Incitatifs fiscaux	(1 236)	(3,7)	(888)	(1,9)
Différences permanentes	(17 061)	(51,1)	(8 478)	(18,3)
Variation des taux d'imposition	(129)	(0,4)	(1 174)	(2,5)
Taux de change et autres - net	994	3,0	633	1,3
TOTAL IMPÔTS SUR LE RÉSULTAT AJUSTÉ	16 642	49,8	6 859	14,8

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

(2) Les taux d'imposition prévus par la loi sont de 26,2 % et 26,3 % respectivement pour les exercices clos les 30 décembre 2019 et 2018. 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 31 afférente aux états financiers consolidés de Dorel. De plus amples informations sur les secteurs opérationnels sont présentées ci-dessous.

Dorel Maison

Tableaux de rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR :

Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre										
	2019					2018 ⁽¹⁾				
	Déclaré	% des produits	Autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	211 406	100,0	-	211 406	100,0	209 262	100,0	-	209 262	100,0
Coût des produits vendus	184 950	87,5	-	184 950	87,5	175 802	84,0	-	175 802	84,0
PROFIT BRUT	26 456	12,5	-	26 456	12,5	33 460	16,0	-	33 460	16,0
Frais de vente	5 651	2,7	-	5 651	2,7	6 923	3,3	-	6 923	3,3
Frais généraux et administratifs	7 803	3,7	-	7 803	3,7	7 739	3,7	-	7 739	3,7
Frais de recherche et de développement	1 344	0,6	-	1 344	0,6	993	0,5	-	993	0,5
Perte (reprise) de valeur sur les créances clients	(234)	(0,1)	-	(234)	(0,1)	58	-	-	58	-
Autres coûts	-	-	-	-	-	252	0,1	(252)	-	-
PROFIT OPÉRATIONNEL	11 892	5,6	-	11 892	5,6	17 495	8,4	252	17 747	8,5

Exercices clos les 30 décembre										
	2019					2018 ⁽¹⁾				
	Déclaré	% des produits	Autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	842 085	100,0	-	842 085	100,0	804 447	100,0	-	804 447	100,0
Coût des produits vendus	724 060	86,0	-	724 060	86,0	671 598	83,5	-	671 598	83,5
PROFIT BRUT	118 025	14,0	-	118 025	14,0	132 849	16,5	-	132 849	16,5
Frais de vente	25 731	3,1	-	25 731	3,1	26 186	3,3	-	26 186	3,3
Frais généraux et administratifs	30 054	3,5	-	30 054	3,5	29 886	3,6	-	29 886	3,6
Frais de recherche et de développement	4 970	0,6	-	4 970	0,6	4 241	0,5	-	4 241	0,5
Perte de valeur sur les créances clients	1 189	0,1	-	1 189	0,1	2 112	0,3	-	2 112	0,3
Autres coûts	-	-	-	-	-	252	0,1	(252)	-	-
PROFIT OPÉRATIONNEL	56 081	6,7	-	56 081	6,7	70 172	8,7	252	70 424	8,8

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

Les principales variations du profit opérationnel de 2018 à 2019 se résument comme suit :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre					Exercices clos les 30 décembre				
	Variation									
	Déclaré	Autres coûts	Ajusté	Déclaré	Autres coûts	Ajusté	Déclaré	Autres coûts	Ajusté	
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	2 144	1,0	-	2 144	1,0	37 638	4,7	-	37 638	4,7
Coût des produits vendus	9 148	5,2	-	9 148	5,2	52 462	7,8	-	52 462	7,8
PROFIT BRUT	(7 004)	(20,9)	-	(7 004)	(20,9)	(14 824)	(11,2)	-	(14 824)	(11,2)
Frais de vente	(1 272)	(18,4)	-	(1 272)	(18,4)	(455)	(1,7)	-	(455)	(1,7)
Frais généraux et administratifs	64	0,8	-	64	0,8	168	0,6	-	168	0,6
Frais de recherche et de développement	351	35,3	-	351	35,3	729	17,2	-	729	17,2
Perte de valeur sur les créances clients	(292)	(503,4)	-	(292)	(503,4)	(923)	(43,7)	-	(923)	(43,7)
Autres coûts	(252)	(100,0)	252	-	-	(252)	(100,0)	252	-	-
PROFIT OPÉRATIONNEL	(5 603)	(32,0)	(252)	(5 855)	(33,0)	(14 091)	(20,1)	(252)	(14 343)	(20,4)

Le chiffre d'affaires de la division Dorel Maison a progressé de 2,1 millions de dollars, soit 1,0 %, au quatrième trimestre pour atteindre 211,4 millions de dollars, comparativement à 209,3 millions de dollars l'an dernier. Le chiffre d'affaires sur une base comparable s'est aussi amélioré d'environ 1,0 %, du fait que l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre n'a pas été importante au quatrième trimestre. Pour l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires a affiché une progression de 37,6 millions de dollars, soit 4,7 %, pour atteindre 842,1 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 sur une base comparable s'est amélioré d'environ 4,8 % depuis le début de l'exercice. Les progressions du chiffre d'affaires et du chiffre d'affaires sur une base comparable durant le trimestre et depuis le début de l'exercice sont

principalement attribuables à l'augmentation des ventes générées par la croissance du commerce électronique, ainsi qu'à des incitatifs promotionnels visant à réduire les niveaux des stocks, en partie contrebalancés par une réduction des ventes effectuées auprès des détaillants traditionnels. Au quatrième trimestre et pour l'ensemble de l'exercice, les ventes réalisées par le biais du commerce électronique ont représenté respectivement 70 % et 62 % des ventes brutes totales de la division, comparativement à 59 % et 56 % lors des périodes comparables en 2018.

Le profit brut s'est établi à 12,5 % au quatrième trimestre et à 14,0 % pour l'ensemble de l'exercice, ce qui représente des baisses de 350 et 250 points de base, respectivement, par rapport aux mêmes périodes l'an dernier. Ces baisses sont principalement attribuables à une hausse des coûts d'entreposage liée à l'augmentation de la superficie d'entreposage globale de la division et à une hausse des niveaux de stocks moyens. Les baisses reflètent également l'impact de l'imposition de tarifs douaniers sur les produits provenant de la Chine ainsi qu'une hausse des incitatifs promotionnels offerts dans le canal des détaillants Internet.

Les frais de vente, généraux et administratifs, ainsi que les frais de recherche et de développement, ont diminué de 0,9 million de dollars, soit 5,5 %, au quatrième trimestre, par rapport à la même période l'an dernier, tandis que pour l'ensemble de l'exercice, ils sont demeurés stables par rapport à 2018. Exprimés en pourcentage des produits, il s'agit de baisses de 0,5 % pour le trimestre et de 0,2 % pour l'ensemble de l'exercice, attribuables principalement à l'acquisition de Canbest.

La perte de valeur sur les créances clients au quatrième trimestre est demeurée comparable à celle du quatrième trimestre de 2018, tandis que depuis le début de l'exercice, elle a diminué de 0,9 million de dollars. La diminution enregistrée depuis le début de l'exercice s'explique par la variation nette entre la perte de valeur de 2,1 millions de dollars sur les créances clients de Toys"R"Us aux États-Unis comptabilisée au premier trimestre de 2018, et la perte de valeur comptabilisée au troisième trimestre de 2019 découlant de la faillite d'un client canadien.

Le profit opérationnel de la division Dorel Maison a reculé 5,6 millions de dollars au quatrième trimestre pour s'établir à 11,9 millions de dollars, comparativement à 17,5 millions de dollars en 2018. Pour l'ensemble de l'exercice, le profit opérationnel a diminué de 14,1 millions de dollars, soit 20,1 %, pour s'établir à 56,1 millions de dollars, contre 70,2 millions de dollars lors du précédent exercice. Si l'on exclut la perte de valeur de 2,1 millions de dollars sur les créances clients de Toys"R"Us aux États-Unis comptabilisée en 2018, le profit opérationnel a reculé de 16,2 millions de dollars, soit 22,4 %, depuis le début de l'exercice. Ces reculs sont attribuables à une baisse du profit brut, comme il est expliqué plus haut.

Dorel Produits de puériculture

Tableaux de rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR :

Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre										
2019					2018 ⁽¹⁾					
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles, frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	208 850	100,0	-	208 850	100,0	241 598	100,0	-	241 598	100,0
Coût des produits vendus	158 574	75,9	-	158 574	75,9	180 172	74,6	(552)	179 620	74,3
PROFIT BRUT	50 276	24,1	-	50 276	24,1	61 426	25,4	552	61 978	25,7
Frais de vente	25 847	12,4	-	25 847	12,4	28 809	11,9	-	28 809	11,9
Frais généraux et administratifs	18 179	8,7	-	18 179	8,7	22 347	9,3	-	22 347	9,3
Frais de recherche et de développement	8 232	3,9	-	8 232	3,9	8 175	3,4	-	8 175	3,4
Perte de valeur sur les créances clients	327	0,2	-	327	0,2	916	0,4	-	916	0,4
Frais de restructuration et autres coûts	1 836	0,9	(1 836)	-	-	2 708	1,0	(2 708)	-	-
Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	264 223	109,4	(264 223)	-	-
(PERTE) PROFIT OPÉRATIONNEL(LE)	(4 145)	(2,0)	1 836	(2 309)	(1,1)	(265 752)	(110,0)	267 483	1 731	0,7

Exercices clos les 30 décembre										
2019					2018 ⁽¹⁾					
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles, frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	883 532	100,0	-	883 532	100,0	932 060	100,0	-	932 060	100,0
Coût des produits vendus	657 818	74,5	(1 388)	656 430	74,3	687 899	73,8	(639)	687 260	73,7
PROFIT BRUT	225 714	25,5	1 388	227 102	25,7	244 161	26,2	639	244 800	26,3
Frais de vente	106 923	12,1	-	106 923	12,1	117 915	12,7	-	117 915	12,7
Frais généraux et administratifs	74 262	8,4	-	74 262	8,4	82 759	8,9	-	82 759	8,9
Frais de recherche et de développement	29 377	3,3	-	29 377	3,3	28 283	3,0	-	28 283	3,0
Perte de valeur sur les créances clients	2 372	0,3	-	2 372	0,3	5 102	0,5	-	5 102	0,5
Frais de restructuration et autres coûts	26 246	2,9	(26 246)	-	-	6 192	0,7	(6 192)	-	-
Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	288 416	30,9	(288 416)	-	-
(PERTE) PROFIT OPÉRATIONNEL(LE)	(13 466)	(1,5)	27 634	14 168	1,6	(284 506)	(30,5)	295 247	10 741	1,2

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

Les principales variations du profit (de la perte) opérationnel(le) de 2018 à 2019 se résument comme suit :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre					Exercices clos les 30 décembre				
	Variation									
			Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles, frais de restructuration et autres coûts					Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles, frais de restructuration et autres coûts		
	Déclaré			Ajusté		Déclaré			Ajusté	
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	(32 748)	(13,6)	-	(32 748)	(13,6)	(48 528)	(5,2)	-	(48 528)	(5,2)
Coût des produits vendus	(21 598)	(12,0)	552	(21 046)	(11,7)	(30 081)	(4,4)	(749)	(30 830)	(4,5)
PROFIT BRUT	(11 150)	(18,2)	(552)	(11 702)	(18,9)	(18 447)	(7,6)	749	(17 698)	(7,2)
Frais de vente	(2 962)	(10,3)	-	(2 962)	(10,3)	(10 992)	(9,3)	-	(10 992)	(9,3)
Frais généraux et administratifs	(4 168)	(18,7)	-	(4 168)	(18,7)	(8 497)	(10,3)	-	(8 497)	(10,3)
Frais de recherche et de développement	57	0,7	-	57	0,7	1 094	3,9	-	1 094	3,9
Perte de valeur sur les créances clients	(589)	(64,3)	-	(589)	(64,3)	(2 730)	(53,5)	-	(2 730)	(53,5)
Frais de restructuration et autres coûts	(872)	(32,2)	872	-	-	20 054	323,9	(20 054)	-	-
Pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	(264 223)	(100,0)	264 223	-	-	(288 416)	(100,0)	288 416	-	-
(PERTE) PROFIT OPÉRATIONNEL(LE)	261 607	98,4	(265 647)	(4 040)	(233,4)	271 040	95,3	(267 613)	3 427	31,9

Le chiffre d'affaires de la division Dorel Produits de puériculture a reculé de 32,7 millions de dollars, soit 13,6 %, au quatrième trimestre pour s'établir à 208,9 millions de dollars, comparativement à 241,6 millions de dollars en 2018. Si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre, le chiffre d'affaires sur une base comparable a diminué d'environ 11,6 %. Les reculs du chiffre d'affaires et du chiffre d'affaires sur une base comparable au quatrième trimestre ont été observés principalement en Europe où la demande pour la catégorie des sièges d'auto non évolutifs de modèles moins récents a diminué, tandis que les nouveaux modèles lancés récemment sur le marché gagnent en popularité. Par ailleurs, des baisses ont aussi été enregistrées aux États-Unis, où un important détaillant a réduit ses commandes dans le but de diminuer ses stocks, et au Chili, en raison d'un recul des ventes réalisées dans le réseau des grossistes en dépit d'une amélioration des ventes des magasins comparables dans les points de vente au détail que possède Dorel. Ces reculs ont été en partie contrebalancés par l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Brésil qui enregistre une croissance soutenue dans le canal du commerce électronique.

Pour l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires de la division a diminué de 48,5 millions de dollars, soit 5,2 %, pour s'établir à 883,5 millions de dollars. Si l'on exclut l'incidence nette défavorable de la dépréciation de la plupart des devises par rapport au dollar américain, le chiffre d'affaires sur une base comparable a reculé d'environ 2,1 %. Outre les raisons énumérées plus haut, l'augmentation des ventes réalisées par l'usine de l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Chine auprès de tiers a aussi compensé en partie les baisses observées sur les autres marchés.

Le profit brut s'est élevé à 24,1 % au quatrième trimestre et à 25,5 % pour l'ensemble de l'exercice, ce qui représente des baisses respectives de 130 points de base et 70 points de base pour les périodes correspondantes de l'exercice 2018. Si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts, le profit brut ajusté s'est établi à 24,1 % au quatrième trimestre et à 25,7 % pour l'ensemble de l'exercice, soit des baisses respectives de 160 points de base et de 60 points de base par rapport à l'an dernier. Les reculs du profit brut et du profit brut ajusté au quatrième trimestre sont principalement attribuables à une composition des ventes moins avantageuse à l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Europe qui a fait face à des défis sur le marché. L'absence de nouveaux produits dans certaines catégories clés a engendré des pertes de ventes et rendu nécessaire l'octroi de rabais afin de conserver l'espace tablette chez les détaillants en prévision du lancement imminent de nouveaux produits. Pour l'ensemble de l'exercice, les difficultés rencontrées en Europe ont été en partie contrebalancées par une amélioration de la productivité et des taux de change favorables à l'usine de l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Chine, une amélioration de la performance à l'unité d'exploitation Dorel Juvenile Brésil et la comptabilisation d'un gain sur compressions au troisième trimestre de 2019 résultant d'une modification apportée à un régime d'avantages complémentaires de retraite à prestations définies.

Les frais de vente ont diminué de 3,0 millions de dollars, soit 10,3 %, au quatrième trimestre, pour s'établir à 25,8 millions de dollars, contre 28,8 millions de dollars en 2018, mais ont augmenté de 0,5 % lorsqu'exprimés en pourcentage des produits. Pour l'ensemble de l'exercice, les frais de vente ont diminué de 11,0 millions de dollars, soit 9,3 %, pour s'établir à 106,9 millions de dollars. Exprimés en pourcentage des produits, il s'agit d'une baisse de 0,6 %. La baisse enregistrée au quatrième trimestre tout comme depuis le début de l'exercice est attribuable à une réduction des coûts liés aux effectifs dans l'ensemble de la division, résultant des initiatives de restructuration antérieures et actuelles, ainsi qu'à une diminution de l'amortissement des relations clients en raison de la perte de valeur comptabilisée au quatrième trimestre de 2018. Ces facteurs ont été en partie contrebalancés par une hausse des dépenses de marketing liées aux lancements de nouveaux produits tout au long de l'année.

Les frais généraux et administratifs ont diminué de 4,2 millions de dollars, soit 18,7 %, au quatrième trimestre, et de 8,5 millions de dollars, soit 10,3 %, pour l'ensemble de l'exercice, par rapport aux mêmes périodes l'an dernier. Ces baisses sont principalement attribuables à une diminution des coûts associés à la responsabilité produits et à une réduction des coûts liés aux effectifs résultant d'initiatives de compression des coûts.

Les frais de recherche et de développement sont demeurés stables au quatrième trimestre, par rapport à 2018. Depuis le début de l'exercice, ces frais ont augmenté de 1,1 million de dollars, soit 3,9 %, en raison principalement d'une hausse des dépenses et de l'amortissement de frais de développement différés, en partie contrebalancés par une réduction des coûts liés aux effectifs.

La perte de valeur sur les créances clients s'est chiffrée à 0,3 million de dollars au quatrième trimestre de 2019, comparativement à 0,9 million de dollars en 2018. Depuis le début de l'exercice, la perte de valeur a diminué de 2,7 millions de dollars pour s'établir à 2,4 millions de dollars en 2019, comparativement à 5,1 millions de dollars l'an dernier. Ces baisses s'expliquent essentiellement par la variation nette entre la perte de valeur de 3,8 millions de dollars sur les créances clients de Toys"R"Us aux États-Unis comptabilisée au premier trimestre de 2018, et la perte de valeur comptabilisée au troisième trimestre de 2019 en raison d'un client, Mothercare, qui a été placé sous administration judiciaire au Royaume-Uni.

Les frais de restructuration et autres coûts ont diminué de 0,9 million de dollars au quatrième trimestre, et ont augmenté de 20,1 millions de dollars pour l'ensemble de l'exercice, par rapport à 2018. L'augmentation enregistrée pour l'ensemble de l'exercice est principalement attribuable au nouveau plan de restructuration entrepris au cours du premier trimestre de 2019. Veuillez consulter la rubrique intitulée « Frais de restructuration » de la section traitant des résultats opérationnels pour obtenir de plus amples renseignements.

Les pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles ont diminué de 264,2 millions de dollars au quatrième trimestre et de 288,4 millions de dollars pour l'ensemble de l'exercice, comparativement aux mêmes périodes en 2018, alors qu'aucune perte de valeur n'a été constatée au cours de l'exercice 2019. Veuillez consulter la rubrique intitulée « Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles » de la section traitant des résultats opérationnels pour obtenir de plus amples renseignements sur les pertes de valeur constatées en 2018.

La perte opérationnelle s'est chiffrée à 4,1 millions de dollars au quatrième trimestre de 2019, contre 265,8 millions de dollars en 2018. Si l'on exclut les pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, la perte opérationnelle ajustée s'est établie à 2,3 millions de dollars, ce qui représente une baisse de 4,0 millions de dollars par rapport au profit opérationnel ajusté de 1,7 million de dollars réalisé en 2018. Depuis le début de l'exercice, la perte opérationnelle s'élève à 13,5 millions de dollars, comparativement à 284,5 millions de dollars lors du précédent exercice, tandis que si l'on exclut les pertes de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le profit opérationnel ajusté pour l'ensemble de l'exercice s'est amélioré de 3,4 millions de dollars par rapport à 2018 pour atteindre 14,2 millions de dollars. Les variations du profit opérationnel ajusté au quatrième trimestre et depuis le début de l'exercice s'expliquent essentiellement par le recul du profit brut, en partie contrebalancé par des mesures de compression des coûts appliquées aux frais opérationnels.

Tableaux de rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR :

Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre										
	2019					2018 ⁽¹⁾				
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	233 179	100,0	-	233 179	100,0	232 686	100,0	-	232 686	100,0
Coût des produits vendus	177 305	76,0	(281)	177 024	75,9	184 525	79,3	65	184 590	79,3
PROFIT BRUT	55 874	24,0	281	56 155	24,1	48 161	20,7	(65)	48 096	20,7
Frais de vente	21 976	9,4	-	21 976	9,4	20 956	9,0	-	20 956	9,0
Frais généraux et administratifs	17 545	7,5	-	17 545	7,5	18 652	8,0	-	18 652	8,0
Frais de recherche et de développement	1 298	0,6	-	1 298	0,6	1 314	0,6	-	1 314	0,6
Perte de valeur sur les créances clients	1 765	0,8	-	1 765	0,8	2 044	0,9	-	2 044	0,9
Frais de restructuration et autres coûts	3 510	1,5	(3 510)	-	-	56	-	(56)	-	-
Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles	-	-	-	-	-	237 223	101,9	(237 223)	-	-
PROFIT (PERTE) OPÉRATIONNEL(LE)	9 780	4,2	3 791	13 571	5,8	(232 084)	(99,7)	237 214	5 130	2,2

Exercices clos les 30 décembre										
	2019					2018 ⁽¹⁾				
	Déclaré	% des produits	Frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits	Déclaré	% des produits	Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, frais de restructuration et autres coûts	Ajusté	% des produits
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	909 029	100,0	-	909 029	100,0	883 006	100,0	-	883 006	100,0
Coût des produits vendus	717 230	78,9	(155)	717 075	78,9	695 224	78,7	(1 619)	693 605	78,6
PROFIT BRUT	191 799	21,1	155	191 954	21,1	187 782	21,3	1 619	189 401	21,4
Frais de vente	86 734	9,5	-	86 734	9,5	88 876	10,1	-	88 876	10,1
Frais généraux et administratifs	63 906	7,1	-	63 906	7,1	66 159	7,5	-	66 159	7,5
Frais de recherche et de développement	5 348	0,6	-	5 348	0,6	5 295	0,6	-	5 295	0,6
Perte de valeur sur les créances clients	2 198	0,2	-	2 198	0,2	9 211	1,0	-	9 211	1,0
Frais de restructuration et autres coûts	3 280	0,4	(3 280)	-	-	10 165	1,2	(10 165)	-	-
Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles	-	-	-	-	-	237 223	26,9	(237 223)	-	-
PROFIT (PERTE) OPÉRATIONNEL(LE)	30 333	3,3	3 435	33 768	3,7	(229 147)	(26,0)	249 007	19 860	2,2

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

Les principales variations du profit (de la perte) opérationnel(le) de 2018 à 2019 se résument comme suit :

	Quatrièmes trimestres clos les 30 décembre					Exercices clos les 30 décembre				
	Variation									
	Déclaré		Ajusté			Déclaré		Ajusté		
	\$	%	\$	\$	%	\$	%	\$	\$	%
PRODUITS	493	0,2	-	493	0,2	26 023	2,9	-	26 023	2,9
Coût des produits vendus	(7 220)	(3,9)	(346)	(7 566)	(4,1)	22 006	3,2	1 464	23 470	3,4
PROFIT BRUT	7 713	16,0	346	8 059	16,8	4 017	2,1	(1 464)	2 553	1,3
Frais de vente	1 020	4,9	-	1 020	4,9	(2 142)	(2,4)	-	(2 142)	(2,4)
Frais généraux et administratifs	(1 107)	(5,9)	-	(1 107)	(5,9)	(2 253)	(3,4)	-	(2 253)	(3,4)
Frais de recherche et de développement	(16)	(1,2)	-	(16)	(1,2)	53	1,0	-	53	1,0
Perte de valeur sur les créances clients	(279)	(13,6)	-	(279)	(13,6)	(7 013)	(76,1)	-	(7 013)	(76,1)
Frais de restructuration et autres coûts	3 454	6 167,9	(3 454)	-	-	(6 885)	(67,7)	6 885	-	-
Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles	(237 223)	(100,0)	237 223	-	-	(237 223)	(100,0)	237 223	-	-
PROFIT (PERTE) OPÉRATIONNEL (LE)	241 864	104,2	(233 423)	8 441	164,5	259 480	113,2	(245 572)	13 908	70,0

Le chiffre d'affaires de la division Dorel Sports a augmenté de 0,5 million de dollars, soit 0,2 %, au quatrième trimestre de 2019 pour s'établir à 233,2 millions de dollars, comparativement à 232,7 millions de dollars en 2018. Si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre, le chiffre d'affaires sur une base comparable a progressé d'environ 1,9 %. La croissance du chiffre d'affaires et du chiffre d'affaires sur une base comparable au quatrième trimestre est principalement attribuable à l'unité d'exploitation Pacific Cycle qui a réalisé de fortes ventes auprès des grands détaillants et affiché une amélioration dans le canal du commerce électronique. L'unité d'exploitation Caloi a aussi contribué à la croissance du chiffre d'affaires grâce à une hausse de ses prix de vente et une amélioration de la composition de ses ventes. À l'unité d'exploitation CSG, le chiffre d'affaires global a reculé au quatrième trimestre en raison du calendrier des ventes dans le réseau des DBI sur le marché nord-américain et du calendrier des livraisons aux distributeurs internationaux. Ces facteurs ont été en partie compensés par une croissance du chiffre d'affaires réalisé auprès de clients clés et dans la plupart des territoires géographiques.

Pour l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires de la division a progressé de 26,0 millions de dollars, soit 2,9 %, pour atteindre 909,0 millions de dollars, comparativement à 883,0 millions de dollars en 2018. Si l'on exclut l'incidence des fluctuations des taux de change d'un exercice sur l'autre, le chiffre d'affaires sur une base comparable a progressé d'environ 5,1 %. Si l'on exclut également l'impact de la cession des activités liées aux vêtements de performance, le chiffre d'affaires sur une base comparable a enregistré une hausse de 6,1 %. Depuis le début de l'exercice, les trois unités d'exploitation ont enregistré une croissance de leur chiffre d'affaires, avec en tête l'unité d'exploitation CSG qui a tiré parti des produits de l'année-modèle 2020 et d'une gamme de vélos électriques très attrayante. La croissance du chiffre d'affaires de l'unité d'exploitation Caloi est attribuable à une meilleure composition des ventes découlant de la croissance de la marque Cannondale sur le marché local. À l'unité d'exploitation Pacific Cycle, la progression du chiffre d'affaires a été en grande partie alimentée par une forte croissance des ventes en magasin chez d'importants détaillants.

Le profit brut s'est amélioré de 330 points de base au quatrième trimestre pour s'établir à 24,0 %, contre 20,7 % en 2018. Si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts, le profit brut ajusté s'est amélioré de 340 points de base pour s'élever à 24,1 %. L'amélioration est principalement attribuable à l'obtention d'une exemption de tarifs douaniers accordée par le gouvernement américain sur les bicyclettes pour enfants. Par ailleurs, à l'unité d'exploitation CSG, le lancement sur le marché des produits de l'année-modèle 2020 et des rabais limités sur la plupart des marchés ont aussi contribué à l'amélioration des marges brutes.

Depuis le début de l'exercice, le profit brut a reculé de 20 points de base pour s'établir à 21,1 %, contre 21,3 % en 2018, et si l'on exclut les frais de restructuration et autres coûts, le profit brut ajusté a reculé de 30 points de base pour s'établir à 21,1 %, comparativement à 21,4 % lors du précédent exercice. Ce recul s'explique essentiellement par une hausse des coûts d'entreposage attribuable à une augmentation des niveaux de stocks moyens en 2019, en partie contrebalancée par une amélioration à l'unité d'exploitation CSG résultant du lancement de nouveaux produits.

Les frais de vente ont augmenté de 1,0 million de dollars, soit 4,9 %, au quatrième trimestre, et de 0,4 % lorsqu'exprimés en pourcentage des produits. L'augmentation au quatrième trimestre est essentiellement attribuable à une intensification des efforts de marketing visant à soutenir les ventes, en partie contrebalancée par une réduction des coûts liés aux effectifs. Pour l'ensemble de l'exercice, les frais de vente ont diminué de 2,1 millions de dollars, soit 2,4 %, et de 0,6 %, lorsqu'exprimés en pourcentage des produits. La baisse enregistrée depuis le début de l'exercice est principalement attribuable à une réduction des coûts liés aux effectifs découlant des initiatives de restructuration mises en œuvre, de même qu'à des économies réalisées à la suite de la cession des activités liées aux vêtements de performance au deuxième trimestre de 2018.

Les frais généraux et administratifs ont baissé de 1,1 million de dollars, soit 5,9 %, au quatrième trimestre, et de 0,5 % lorsqu'exprimés en pourcentage des produits. Pour l'ensemble de l'exercice, ces frais ont diminué de 2,3 millions de dollars, soit 3,4 %, et de 0,4 %, lorsqu'exprimés en pourcentage des produits. La baisse au quatrième trimestre est principalement attribuable à des économies de coûts découlant d'initiatives de restructuration antérieures, en partie contrebalancées par une hausse des coûts liés aux programmes incitatifs découlant de l'amélioration des résultats opérationnels. La baisse enregistrée depuis le début de l'exercice s'explique aussi par la cession des activités liées aux vêtements de performance.

Les frais de recherche et de développement pour le quatrième trimestre et l'ensemble de l'exercice sont demeurés comparables à ceux de l'an dernier.

La perte de valeur sur les créances clients s'est élevée à 1,8 million de dollars au quatrième trimestre, soit un montant comparable à celui de 2,0 millions de dollars constaté lors du précédent exercice. Pour l'ensemble de l'exercice, la perte de valeur se chiffre à 2,2 millions de dollars, comparativement à un montant de 9,2 millions de dollars en 2018 qui incluait une perte de valeur de 6,6 millions de dollars sur les créances clients de Toys"R"Us aux États-Unis comptabilisée au premier trimestre de 2018.

Les frais de restructuration et autres coûts ont augmenté de 3,5 millions de dollars au quatrième trimestre, et ont diminué de 6,9 millions de dollars pour l'ensemble de l'exercice, par rapport à 2018. Les variations sont principalement attribuables au nouveau plan de restructuration entrepris au cours du quatrième trimestre de 2019 ainsi qu'à la cession des activités liées aux vêtements de performance au cours du deuxième trimestre de 2018. Veuillez consulter la rubrique intitulée « Frais de restructuration » de la section traitant des résultats opérationnels pour obtenir de plus amples renseignements.

Les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles ont diminué de 237,2 millions de dollars au quatrième trimestre et pour l'ensemble de l'exercice, par rapport à 2018, du fait qu'aucune perte de valeur n'a été constatée au cours de l'exercice 2019. Veuillez consulter la rubrique intitulée « Pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles » de la section traitant des résultats opérationnels pour obtenir de plus amples renseignements concernant les pertes de valeur constatées en 2018.

La division a déclaré un profit opérationnel de 9,8 millions de dollars au quatrième trimestre, comparativement à une perte opérationnelle de 232,1 millions de dollars en 2018. Si l'on exclut les pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles, ainsi que les frais de restructuration et autres coûts, le profit opérationnel ajusté s'est amélioré de 8,4 millions de dollars, soit 164,5 %, par rapport à 2018 pour atteindre 13,6 millions de dollars, en raison principalement de l'incidence favorable de l'obtention d'une exemption de tarifs douaniers en 2019. Depuis le début de l'exercice, la division a déclaré un profit opérationnel de 30,3 millions de dollars, comparativement à une perte opérationnelle de 229,1 millions de dollars l'an dernier, tandis que le profit opérationnel ajusté s'est élevé à 33,8 millions de dollars, comparativement à 19,9 millions de dollars en 2018. Si l'on exclut la perte de valeur sur les créances clients de Toys"R"Us aux États-Unis comptabilisée au premier trimestre de 2018, le profit opérationnel ajusté pour l'ensemble de l'exercice s'établit à 33,8 millions de dollars, comparativement à 26,5 millions de dollars l'an dernier, en raison principalement de l'incidence favorable de l'obtention d'une exemption de tarifs douaniers au quatrième trimestre ainsi que d'une réduction des frais opérationnels depuis le début de l'exercice.

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

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

	Aux 30 décembre		
	2019	2018 ⁽¹⁾	2017 ⁽¹⁾⁽²⁾
	\$	\$	\$
Total des actifs	1 860 106	1 733 506	2 229 707
Total des passifs :			
Courants	701 814	1 079 179	585 815
Non courants	624 126	73 224	551 741
	1 325 940	1 152 403	1 137 556
Capitaux propres	534 166	581 103	1 092 151

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

(2) La Société a appliqué l'IFRS 15 et l'IFRS 9 pour la première fois le 31 décembre 2017. Selon les méthodes de transition choisies, l'information comparative n'est pas retraitée.

L'augmentation du total des actifs et du total des passifs de Dorel par rapport au 30 décembre 2018 s'explique essentiellement par l'adoption de l'IFRS 16, alors que la transition a eu pour effet d'accroître le total des actifs de 165,2 millions de dollars et le total des passifs de 183,3 millions de dollars à la suite de la transition. De plus amples renseignements sont présentés à la note 3 afférente aux états financiers consolidés de Dorel. La diminution du total des actifs de 496,2 millions de dollars au 30 décembre 2018, comparativement au 30 décembre 2017, s'explique essentiellement par la comptabilisation en 2018 de pertes de valeur du goodwill, des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles de 525,6 millions de dollars, contrebalancée par une augmentation globale du niveau des stocks.

La variation des tranches courante et non courante de la dette à long terme de Dorel, par rapport au 30 décembre 2018, découle essentiellement du changement survenu dans le classement des débetures convertibles, des crédits bancaires renouvelables et du prêt à terme qui sont devenus des passifs courants au 30 décembre 2018, étant donné que les débetures convertibles n'avaient pas été rachetées ou refinancées à cette date. Au cours de l'exercice 2019, Dorel a conclu une convention relative à des effets non garantis de premier rang, dont le produit net a servi à racheter les débetures convertibles. Comme les débetures convertibles ont été remboursées au cours de l'exercice 2019, la date d'échéance des crédits bancaires renouvelables et du prêt à terme a été reportée au 1^{er} juillet 2021. Veuillez consulter la rubrique intitulée « Événements importants survenus en 2019 » pour obtenir de plus amples renseignements.

b) Fonds de roulement

Le tableau suivant présente certains des ratios de la Société :

	Aux 30 décembre	
	2019	2018 ⁽¹⁾
Capitaux d'emprunts ⁽²⁾ / capitaux propres	0,94	0,84
Nombre de jours nécessaires au recouvrement des débiteurs	55	57
Nombre de jours nécessaires au renouvellement des stocks	110	113
Nombre de jours nécessaires au paiement des créditeurs	76	80

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

(2) Les capitaux d'emprunts représentent la dette bancaire plus la dette à long terme.

L'augmentation du ratio capitaux d'emprunts/capitaux propres par rapport au 30 décembre 2018 est principalement attribuable à une diminution globale des capitaux propres attribuable à l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16, qui a donné lieu à un ajustement du solde d'ouverture des résultats non distribués de 18,1 millions de dollars, ainsi qu'à la perte nette déclarée de 10,5 millions de dollars pour l'exercice 2019.

Au 30 décembre 2019, le fonds de roulement net correspondait à 89 jours, soit un niveau comparable à celui de 90 jours au 30 décembre 2018.

c) Flux de trésorerie

	2019 \$	2018 ⁽¹⁾ \$	Variation \$
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX :			
Activités opérationnelles	85 786	110 166	(24 380)
Activités de financement	(54 717)	(52 154)	(2 563)
Activités d'investissement	(32 379)	(54 146)	21 767
EFFET DES VARIATIONS DES TAUX DE CHANGE SUR LA TRÉSORERIE ET LES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE	1 179	(1 435)	2 614
(DIMINUTION) AUGMENTATION NETTE DE LA TRÉSORERIE ET DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE	(131)	2 431	(2 562)

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles

Pour l'ensemble de l'exercice, les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles ont diminué de 24,4 millions de dollars pour se chiffrer à 85,8 millions de dollars, comparativement à 110,2 millions de dollars en 2018.

	2019 \$	2018 ⁽¹⁾ \$	Variation \$
Perte nette ajustée par les éléments sans effet sur la trésorerie	151 951	124 829	27 122
Créances clients	324	(5 040)	5 364
Stocks	(4 971)	(60 321)	55 350
Autres actifs	(1 786)	698	(2 484)
Fournisseurs et autres dettes	(22 604)	102 936	(125 540)
Passifs nets au titre des prestations définies de retraite et des avantages complémentaires de retraite	(4 393)	(3 056)	(1 337)
Provisions	11 544	(2 899)	14 443
Autres passifs	732	(462)	1 194
Variations nettes des soldes liés aux activités opérationnelles	(21 154)	31 856	(53 010)
Impôts sur le résultat et intérêts payés nets	(45 011)	(46 519)	1 508
RENTREES NETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES	85 786	110 166	(24 380)

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

Le recul des flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles, par rapport à 2018, s'explique essentiellement par une variation nette négative des soldes liés aux activités opérationnelles, en raison du calendrier des paiements des fournisseurs et autres dettes, en partie contrebalancée par une baisse des stocks résultant des efforts déployés tout au long de l'exercice 2019 en vue de réduire les niveaux des stocks. De plus, l'adoption de l'IFRS 16 a eu un impact positif sur les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles, du fait du remplacement de la charge linéaire relative aux contrats de location simple par une dotation aux amortissements pour les actifs au titre de droits d'utilisation et une charge d'intérêts sur les obligations locatives. L'IFRS 16 a eu un impact positif sur les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles du fait que les paiements de loyers liés à la tranche du capital des obligations locatives de 43,6 millions de dollars pour 2019, déduction faite d'un avantage incitatif à la location obtenu de 1,8 million de dollars, sont désormais classés dans les flux de trésorerie liés aux activités de financement.

Flux de trésorerie libres ⁽²⁾

	2019 \$	2018 ⁽¹⁾ \$	Variation \$
RENTRÉES NETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES	85 786	110 166	(24 380)
Moins :			
Dividendes versés	(14 599)	(38 926)	24 327
Entrées d'immobilisations corporelles, déduction faite de la subvention reçue relativement aux droits d'utilisation des terrains et des cessions d'immobilisations corporelles	(20 303)	(30 224)	9 921
Entrées d'immobilisations incorporelles	(16 735)	(20 969)	4 234
Produit net tiré de la cession d'actifs détenus en vue de la vente	4 821	-	4 821
FLUX DE TRÉSORERIE LIBRES ⁽²⁾	38 970	20 047	18 923

(1) La Société a appliqué l'IFRS 16 pour la première fois le 31 décembre 2018. Selon la méthode de transition choisie, l'information comparative n'est pas retraitée.

(2) Les « flux de trésorerie libres » constituent une mesure financière non conforme aux PCGR. Veuillez consulter la rubrique traitant des mesures financières non conformes aux PCGR.

Étant donné les répercussions de la hausse des tarifs douaniers américains sur ses activités, Dorel a réduit ses dépenses en immobilisations et ses dividendes au cours de l'exercice 2019, ce qui a eu un impact positif sur les flux de trésorerie libres de la Société. De plus, comme il est indiqué plus haut, l'adoption de l'IFRS 16 a aussi eu un impact positif sur les flux de trésorerie libres du fait que les paiements de loyers liés à la tranche du capital des obligations locatives sont classés à titre de flux de trésorerie utilisés par les activités de financement. Cependant, ces impacts positifs ont été en partie contrebalancés par le calendrier des paiements effectués par Dorel à ses fournisseurs.

Flux de trésorerie utilisés par les activités de financement

Les flux de trésorerie utilisés par les activités de financement ont augmenté de 2,6 millions de dollars, par rapport à 2018, pour atteindre 54,7 millions de dollars, en raison principalement des paiements liés aux obligations locatives qui sont désormais classés comme des flux de trésorerie utilisés par les activités de financement, ainsi que de frais de financement supplémentaires découlant du refinancement de la dette de Dorel. Cette hausse a été en partie contrebalancée par la réduction des versements de dividendes sur les actions ordinaires et par une augmentation globale de la dette bancaire de Dorel. La variation du niveau d'endettement bancaire d'un exercice à l'autre est essentiellement liée au calendrier des paiements effectués aux fournisseurs et de recouvrement des créances clients.

Flux de trésorerie utilisés par les activités d'investissement

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'investissement ont diminué de 21,8 millions de dollars pour s'établir à 32,4 millions de dollars pour l'exercice 2019. La baisse s'explique essentiellement par l'évaluation actuelle que fait la Société de ses dépenses en immobilisations visant à cadrer avec sa stratégie et à la soutenir dans le futur, ainsi que par la vente d'une installation sous-utilisée à la division Dorel Produits de puériculture complétée au cours du troisième trimestre de 2019.

d) Obligations contractuelles

Le tableau qui suit présente un résumé des obligations contractuelles de la Société au 30 décembre 2019 :

	Total	Moins d'un an	2 à 3 ans	4 à 5 ans	Après 5 ans
	\$	\$	\$	\$	\$
Dettes bancaires	59 698	59 698	-	-	-
Versements sur la dette à long terme - crédits bancaires renouvelables et prêt à terme	315 061	20 590	294 471	-	-
Versements sur les effets non garantis de premier rang	125 000	-	-	125 000	-
Solde du prix de vente pour l'acquisition de Canbest	6 000	3 000	3 000	-	-
Versements sur les autres dettes à long terme	2 103	932	1 171	-	-
Flux de trésorerie contractuels non actualisés liés aux obligations locatives	215 696	47 217	75 352	41 351	51 776
Fournisseurs et autres dettes	502 999	502 999	-	-	-
Passifs au titre d'options de vente émises	8 568	-	-	8 568	-
Autres passifs financiers	4 562	607	2 491	1 140	324
Engagements au titre d'acquisitions d'immobilisations	5 474	5 474	-	-	-
Engagements de dépenses liés au marketing	2 950	2 950	-	-	-
Versements minimaux en vertu de contrats de licence	781	721	30	30	-
Total des obligations contractuelles	1 248 892	644 188	376 515	176 089	52 100

Dorel n'a pas d'autres engagements contractuels importants que ceux 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 ceux énumérés dans le tableau ci-dessus.

Dettes bancaires

Au 30 décembre 2019, Dorel disposait de lignes de crédit bancaires d'environ 101,1 millions de dollars, dont une tranche de 59,7 millions de dollars avait été utilisée. La disponibilité de ces fonds est tributaire de la capacité de Dorel à continuer à respecter les clauses financières restrictives de ses ententes de crédit. Au 30 décembre 2019, certaines des lignes de crédit bancaires de Dorel totalisant 12,5 millions de dollars sont garanties par des créances clients représentant une valeur comptable de 5,0 millions de dollars.

Clauses restrictives financières

La disponibilité des fonds en vertu des crédits bancaires renouvelables, y compris la clause accordéon, et de la tranche de 50,0 millions de dollars en vertu des effets non garantis de premier rang est conditionnelle au respect par Dorel des clauses restrictives financières de ses conventions de crédit. En vertu des effets non garantis de premier rang, des crédits bancaires renouvelables et du prêt à terme, Dorel doit respecter certaines clauses restrictives, y compris le maintien de certains ratios financiers. Si Dorel n'est pas en mesure de respecter ses clauses restrictives trimestrielles, les effets non garantis de premier rang, les crédits bancaires renouvelables et le prêt à terme deviendront exigibles en entier à la date du manquement.

Au cours des premier et troisième trimestres de 2019, certaines clauses restrictives des ententes de prêts de Dorel relatives aux crédits bancaires renouvelables et au prêt à terme ont été modifiées. Au 30 décembre 2019, Dorel respectait toutes les clauses restrictives de ses ententes de prêts modifiées, et les effets non garantis de premier rang, les crédits bancaires renouvelables et le prêt à terme n'étaient pas exigibles le 30 décembre 2019. Le 9 mars 2020, Dorel a modifié et mis à jour sa convention de crédit à l'égard de ses crédits bancaires renouvelables et de son prêt à terme afin de faciliter le respect des clauses restrictives en fonction des projections trimestrielles prévues pour 2020.

Actifs donnés en garantie aux termes des crédits bancaires renouvelables et du prêt à terme

Au 30 décembre 2019, le prêt à terme et les crédits bancaires renouvelables sont garantis par des créances clients, stocks, immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles de Dorel, d'une valeur comptable s'établissant à respectivement 249,7 millions de dollars, 469,9 millions de dollars, 70,6 millions de dollars et 27,3 millions de dollars.

Obligations locatives

Au 30 décembre 2019, le total des flux de trésorerie contractuels non actualisés liés aux obligations locatives s'élevait à 215,7 millions de dollars. Par ailleurs, toujours au 30 décembre 2019, Dorel avait des paiements de loyers futurs non actualisés de 3,9 millions de dollars liés à des contrats de location pour lesquels elle s'était engagée, mais qui n'ont pas encore débuté et ne sont pas pris en compte dans l'évaluation des obligations locatives.

Autres considérations

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 Dorel investisse de 40 millions de dollars à 50 millions de dollars au cours de l'exercice 2020 pour atteindre ses objectifs en matière de développement de nouveaux produits et de croissance à divers niveaux. Dorel 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. Dans le cadre de sa stratégie de gestion du capital visant à s'assurer d'avoir à sa disposition des liquidités suffisantes pour respecter ses obligations au fur et à mesure qu'elles deviendront exigibles, Dorel pourrait devoir réduire ou modifier le calendrier de ses dépenses en immobilisations prévues au cours de l'exercice 2020.

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, Dorel 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.

Comme il est expliqué à la note 22 afférente aux états financiers consolidés, un montant de 25,8 millions de dollars se rapporte aux régimes de retraite et d'avantages complémentaires de retraite de Dorel. En 2020, 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'élève à environ 5,8 millions de dollars.

e) Arrangements hors bilan

Outre les obligations contractuelles énumérées plus haut, Dorel a conclu certains arrangements et engagements hors bilan qui comportent des incidences financières, plus particulièrement des lettres de garantie de crédit et d'autres garanties. Les arrangements hors bilan sont décrits à la note 26 afférente 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 garantie de crédit et garanties financières en cours et le résultat de ces analyses est pris en compte lors de l'appréciation de la provision de Dorel pour d'éventuelles pertes sur créances et garanties.

Le principal changement survenu depuis la publication des informations relatives aux arrangements hors bilan dans le rapport de gestion annuel de Dorel pour l'exercice 2018 concerne l'adoption de l'IFRS 16 le 31 décembre 2018, en vertu de laquelle Dorel a comptabilisé des obligations locatives pour des contrats de location classés antérieurement comme des contrats de location simple, alors que les paiements de loyers aux termes de ces contrats de location étaient plutôt présentés comme des engagements en vertu de la norme précédente. Veuillez consulter la note 12 afférente aux états financiers consolidés de Dorel pour obtenir de plus amples renseignements sur les contrats de location de la Société.

f) Instruments financiers

Dans le cours normal de ses activités, Dorel est soumise à divers risques, dont le risque de change, le risque de taux d'intérêt, le risque de crédit et le risque de liquidité. Dorel gère ces risques de façon constante. Afin de limiter les effets des fluctuations des taux de change sur ses produits, ses charges et ses flux de trésorerie, la Société peut avoir recours à divers instruments financiers dérivés. Il incombe à la direction de Dorel de déterminer le niveau de risque

acceptable et la direction n'utilise des instruments financiers dérivés que pour gérer les risques, les engagements ou les obligations existants ou prévus, à la lumière de son expérience passée.

Dorel est exposée aux fluctuations des taux d'intérêt pour ce qui est principalement de ses crédits bancaires renouvelables et de son prêt à terme sur lesquels les montants prélevés sont soumis aux taux bancaires LIBOR, Euribor, canadiens ou américains en vigueur au moment de l'emprunt, majorés d'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. 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.

Dorel est soumise à divers autres 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 swaps, 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 Dorel consistent principalement en des dettes à long terme libellées en dollars US, pour lesquelles aucune couverture de change n'est requise. La plupart des lignes de crédit à court terme, des découverts et 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 des taux de change et certains sont utilisés pour couvrir des investissements nets dans des filiales à l'étranger. Une variabilité additionnelle des résultats provient 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 aux comptes consolidés 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.

De plus amples renseignements sur les instruments financiers de Dorel sont présentés à la note 20 afférente aux états financiers consolidés.

5. Principales estimations comptables

Les états financiers consolidés de Dorel ont été établis conformément aux IFRS. La préparation de ces états financiers consolidés 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.

Dorel juge que les estimations comptables qui suivent sont les plus déterminantes et celles qui auraient l'incidence la plus considérable sur les états financiers consolidés advenant que ces estimations comptables changent de façon importante ou que ces méthodes comptables soient appliquées de manière différente :

Mode de préparation des états financiers consolidés : À chaque période de présentation de l'information financière, la direction évalue le mode de préparation des états financiers consolidés. Les états financiers consolidés de Dorel ont été préparés selon le principe de la continuité de l'exploitation conformément aux IFRS. Le principe de la continuité de l'exploitation suppose que la Société poursuivra ses activités dans un avenir prévisible et sera en mesure de réaliser ses actifs et de s'acquitter de ses obligations et engagements dans le cours normal de ses activités. L'évaluation de la liquidité de la Société, y compris le respect futur prévu des clauses restrictives, exige une part importante de jugement. Bien que rien ne le garantisse, la Société ne prévoit pas de problème de liquidité dans un avenir prévisible.

Test de dépréciation du goodwill et des immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée : Des estimations importantes sont requises de la part de la direction pour déterminer à la fois la juste valeur et la valeur d'utilité d'une UGT à laquelle sont attribués le goodwill et les immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée. Des estimations doivent être faites de la juste valeur, des coûts de sortie ou des flux de trésorerie futurs actualisés liés aux UGT. 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.

Responsabilité produits : Dorel s'assure elle-même afin de limiter son risque associé à la responsabilité produits. Le risque estimatif découlant de la responsabilité 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. Dorel revoit périodiquement ses provisions comptabilisées au titre de la responsabilité produits et comptabilise tout ajustement requis dans les frais généraux et administratifs.

Impôts sur le résultat : Dorel 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'impôt différé est comptabilisé lorsqu'il est probable qu'il sera réalisé dans l'avenir. La réalisation ultime des actifs d'impôt différé est fondée sur les estimations faites par la direction de la réalisation de bénéfices imposables futurs et de l'incidence des stratégies de planification fiscale. Les actifs et les passifs d'impôt différé 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.

Comptabilisation des produits – retours sur vente et autres programmes destinés à la clientèle : À la passation d'un contrat, Dorel estime la contrepartie variable en vertu des programmes et incitatifs offerts aux clients. Les montants estimés de la contrepartie variable sont fondés sur diverses hypothèses, y compris des ententes avec des clients comparables, l'expérience passée avec les clients et/ou les produits, et d'autres facteurs pertinents. Le montant des produits des activités ordinaires comptabilisé est ajusté pour tenir compte des retours prévus, lesquels sont évalués par la direction selon les données historiques des catégories connexes de produits vendus. Les résultats réels peuvent être différents des estimations de la direction.

Provision pour perte de valeur sur les créances clients : Dorel comptabilise une provision pour perte de valeur à l'égard des pertes de crédit attendues sur les créances clients, au moyen d'une estimation reposant sur des pondérations probabilistes des pertes de crédit. Dans son évaluation, la direction estime les pertes de crédit attendues à la lumière des pertes de crédit passées et d'après une évaluation éclairée du risque de crédit, compte tenu d'informations de nature prospective. Si les pertes de crédit réelles diffèrent des estimations, les résultats futurs seront touchés.

Évaluation des stocks : Dorel 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.

Détermination de la durée des contrats de location qui comportent des options de prolongation et des options de résiliation : Dorel détermine la durée d'un contrat de location comme étant la période non résiliable du contrat de location, ainsi que toute période couverte par une option de prolongation du contrat de location, si elle a la certitude raisonnable d'exercer cette option, ou toute période couverte par une option de résiliation du contrat de location, si elle a la certitude raisonnable de ne pas exercer cette option. Dorel exerce son jugement pour déterminer si elle a la certitude raisonnable d'exercer une option de prolongation de contrat de location ou de ne pas exercer une option de résiliation de contrat de location, en tenant compte de tous les faits et circonstances créant un avantage incitatif d'exercer une option de prolongation ou de ne pas exercer une option de résiliation. La détermination est réévaluée si survient un événement important ou un changement de circonstances qui affecte cette détermination et qui relève du contrôle de la Société.

6. Modifications des principales méthodes comptables

Dorel a appliqué l'IFRS 16, *Contrats de location*, pour la première fois le 31 décembre 2018, ce qui a donné lieu à la constatation d'actifs au titre de droits d'utilisation et d'obligations locatives connexes pour les contrats de location qui étaient antérieurement classés comme contrats de location simple. Dorel a adopté l'IFRS 16 selon la méthode rétrospective modifiée de sorte que l'effet cumulatif de l'application initiale de l'IFRS 16 de 18,1 millions de dollars a été comptabilisé à titre d'ajustement du solde d'ouverture des résultats non distribués au 31 décembre 2018. Dorel a aussi adopté les *Améliorations annuelles des normes IFRS – Cycle 2015-2017* ainsi que les modifications à l'IAS 19, *Modification, réduction ou liquidation d'un régime*, le 31 décembre 2018.

De plus amples renseignements sont présentés à la note 3 afférente aux états financiers consolidés de Dorel.

7. Changements comptables futurs

L'International Accounting Standards Board a publié de nouvelles normes 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 2019. La direction ne s'attend pas à ce que ces nouvelles normes et modifications aux normes actuelles qui ont été publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur, aient d'incidence importante sur les états financiers consolidés de Dorel.

8. Risques et incertitudes du marché

Conjoncture économique générale

Au cours de ses près de 60 années d'existence, Dorel 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 2019, dans la plupart des marchés où elle était présente, la conjoncture dans le secteur de la vente au détail a posé de nombreux défis. La part de marché dominante que détiennent les partenaires de Dorel dans le secteur de la vente au détail, jumelée aux changements dans les habitudes de magasinage des consommateurs, a contribué à la dominance des détaillants et autres entreprises Internet ayant un fort pouvoir de négociation auprès des fournisseurs. Parmi les autres tendances, on observe que les détaillants et entreprises Internet importent des produits directement de fournisseurs étrangers, ou encore qu'ils s'approvisionnent en produits qu'ils commercialisent sous leurs propres marques maison, habituellement à des prix moins élevés, livrant ainsi concurrence aux produits de Dorel. 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 combinaison de ces forces du marché a créé un environnement de forte concurrence qui exerce des pressions à la baisse sur les prix, tout en rendant nécessaires le développement de marques de forte notoriété et le lancement continu de nouveaux produits novateurs.

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 plus susceptibles de magasiner chez les grands détaillants, traditionnels ou en ligne, à la recherche d'articles à prix raisonnable.

À la division Dorel Produits de puériculture, Dorel croit que la demande demeure en général stable 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 Dorel, 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, Dorel 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 Dorel 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.

Une détérioration significative de la conjoncture économique, une intensification de la concurrence, une augmentation drastique du chômage, une hausse substantielle des tarifs douaniers sur les importations ou de mauvaises conditions météorologiques pourraient avoir des répercussions négatives sur Dorel du fait qu'elles seraient susceptibles d'entraîner une réduction des dépenses des consommateurs. Par ailleurs, en raison de l'évolution constante des préférences et habitudes des clients, le secteur de la vente au détail a vu, au cours des dernières années, un nombre croissant de détaillants se placer sous la protection de la loi sur les faillites ou encore annoncer la liquidation de leurs stocks. Du fait que les consommateurs adoptent de plus en plus le magasinage en ligne, de nouveaux investissements dans des capacités numériques deviennent nécessaires. Cependant, rien ne garantit que ces investissements engendreront un accroissement des ventes réalisées par le biais du commerce électronique. Rien ne garantit que la conjoncture économique générale des pays où Dorel exerce des activités connaîtra une amélioration dans l'avenir, et dans l'éventualité où elle se détériorerait de manière importante, Dorel 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 Dorel 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 baisses de prix des résines aux États-Unis et en Europe en 2019, tandis que les prix des panneaux d'aggloméré sont restés stables en Amérique du Nord. Les cours du pétrole brut demeurent volatils en 2020 et les prix des résines devraient diminuer encore davantage aux États-Unis en 2020. D'autre part, les prix des panneaux d'aggloméré devraient demeurer stables en 2020.

Les coûts des intrants des fournisseurs de composants et de produits finis de Dorel ont diminué en 2019. La devise chinoise (le « RMB ») s'est dépréciée d'environ 5 % en 2019. Les coûts de la main-d'œuvre en Chine sont demeurés stables en 2019.

Les frais de transport par conteneur devraient demeurer volatils en 2020 en raison de la consolidation en cours dans l'industrie et des répercussions sur le commerce mondial. Selon les prévisions actuelles, les prix du transport par conteneur devraient enregistrer une hausse à un chiffre en 2020. Les tarifs de transport aérien international devraient aussi être volatils et les tarifs de camionnage sur les marchés domestiques devraient demeurer stables.

Le niveau de rentabilité de Dorel est tributaire de sa capacité à gérer ces divers coûts des intrants et d'ajuster, au besoin, les prix de vente à ses clients. Au cours de l'exercice 2019, les tarifs douaniers américains imposés sur les marchandises importées de Chine ont augmenté de façon générale, ce qui a eu des répercussions sur les divisions Dorel Maison et Dorel Sports en particulier. Dorel a réussi à transférer ces hausses de tarifs, exprimées en dollars, à ses clients, mais cela a eu une incidence négative sur le volume des ventes et la marge brute. En outre, Dorel compte sur ses fournisseurs pour l'approvisionner 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. Dorel 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, si des fournisseurs importants de la Société se retrouvaient dans l'incapacité d'approvisionner Dorel ou si la chaîne d'approvisionnement était perturbée en raison de crises comme celle de la pandémie du coronavirus en cours, cette situation pourrait entraîner des répercussions négatives sur Dorel 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 Dorel les plus exposées au risque de change lié à leurs activités transactionnelles sont celles qui exercent leurs activités dans la zone euro, au Canada et en Chine. 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 et asiatiques 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 2019, la dépréciation de la valeur de l'euro, de la livre sterling, du réal brésilien, du dollar australien et du peso chilien par rapport au dollar US, 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.

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

Concentration des produits

Pour l'exercice clos le 30 décembre 2019, un client représentait plus de 10 % du chiffre d'affaires de Dorel, soit 28,6 %. En 2018, ce client avait représenté 28,9 % du chiffre d'affaires. Au 30 décembre 2019, ce client représentait 14,2 % du solde total des créances clients de Dorel, alors qu'en 2018, il représentait 21,6 %. Comme Dorel n'est pas liée à ses clients par des contrats à long terme, les ventes de la Société 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

Dorel réalise la majeure partie de ses ventes auprès des grandes chaînes de magasins de détail et des détaillants sur Internet. 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, Dorel 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 éprouvent des difficultés financières ou qu'ils cessent leurs activités, les répercussions à court terme pourraient être importantes sur les résultats opérationnels consolidés de Dorel. À long terme, Dorel croit que si certains détaillants devaient disparaître, les consommateurs iraient magasiner chez leurs concurrents auprès desquels on retrouve aussi généralement les produits de Dorel. Cependant, dans l'éventualité où certains des autres grands clients de Dorel rencontreraient des difficultés financières et mettraient fin à leurs activités, les résultats futurs de Dorel pourraient en être affectés.

Bien que Dorel comptabilise une provision pour perte de valeur à l'égard des pertes de crédit attendues sur les créances clients selon l'historique des pertes de crédit réelles et une évaluation de crédit éclairée, en prenant en considération de l'information prospective, si les pertes de crédit réelles devaient différer des estimations, les résultats futurs en seraient affectés.

Responsabilité 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. Dorel est assurée afin de limiter son risque associé à la responsabilité 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

Dorel est assujettie à l'impôt sur le résultat dans divers territoires. La structure organisationnelle de Dorel et le taux d'imposition qui en découle s'appuient sur les réglementations fiscales actuelles des territoires où Dorel exploite des activités et sur l'interprétation et l'application de ces lois fiscales. Le taux d'impôt sur le résultat 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 Dorel dans l'avenir.

Dorel fait régulièrement l'objet de vérifications fiscales de la part de diverses autorités fiscales à travers le monde. Bien que Dorel juge que les estimations utilisées pour déterminer sa charge fiscale soient raisonnables, les résultats définitifs des vérifications fiscales et les litiges connexes pourraient s'avérer sensiblement différents des provisions pour impôts et des impôts courus antérieurs de Dorel. Rien ne garantit que le règlement de vérifications fiscales ou de litiges connexes n'aura pas de répercussions négatives sur les résultats futurs de Dorel.

Développement de produits et de marques

Afin de soutenir la croissance continue de son chiffre d'affaires, Dorel doit continuellement mettre à jour les produits existants, concevoir de nouveaux articles novateurs, développer de solides marques et effectuer d'importants investissements. Dorel a investi des sommes considérables en développement de produits et prévoit continuer à placer cette activité au centre de ses priorités. En outre, Dorel doit continuer à entretenir, développer et renforcer ses marques grand public. Si Dorel 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

Dorel 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 Dorel 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 Dorel dans le futur.

Crises de santé publique

Dorel est exposée aux risques de pandémies ou d'épidémies, comme la propagation du coronavirus qui est apparu en décembre 2019 à Wuhan, dans la province de Hubei, en Chine, et qui s'est propagé à d'autres pays à travers le monde. Dorel pourrait connaître des interruptions de sa chaîne d'approvisionnement et d'autres activités selon l'évolution de la situation. Jusqu'à maintenant, Dorel n'a pas constaté d'impact important sur les dépenses de consommation pour ses produits chez les détaillants. Toutefois, la mesure dans laquelle le coronavirus aura des répercussions sur les résultats de Dorel dépendra des développements futurs qui sont très incertains et qui ne sont pas prévisibles avec certitude.

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 Dorel consiste à croître par le biais d'acquisitions d'entreprises complémentaires qu'elle croit susceptibles d'augmenter la valeur de Dorel pour ses actionnaires. Afin de combler ses besoins financiers, Dorel compte sur les emprunts à long et à court terme et sur les flux de trésorerie provenant de ses activités opérationnelles. En vertu des effets non garantis de premier rang, des crédits bancaires renouvelables et du prêt à terme, Dorel doit respecter certaines clauses restrictives, y compris le maintien de certains ratios financiers. Si Dorel n'est pas en mesure de respecter ses clauses restrictives trimestrielles, les effets non garantis de premier rang, les crédits bancaires renouvelables et le prêt à terme deviendront exigibles en entier à la date du manquement. Bien que la direction estime que les flux de trésorerie futurs générés par les activités opérationnelles et les disponibilités aux termes de conventions bancaires existantes ou renégociées seront suffisants pour honorer les passifs financiers de Dorel, l'évaluation de la liquidité de Dorel, y compris le respect futur prévu des clauses restrictives, exige une part importante de jugement. Bien que rien ne le garantisse, Dorel ne prévoit pas de problème de liquidité dans un avenir prévisible.

Par ailleurs, tout obstacle à la capacité de Dorel 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 Dorel, pourrait aussi avoir des répercussions négatives importantes sur la situation financière et les résultats opérationnels de Dorel.

Dépendance à l'égard des systèmes de technologie de l'information

Dorel dépend fortement des systèmes, réseaux et services de technologie de l'information, qui englobent notamment des sites Internet, des installations et des outils servant à l'hébergement et au traitement des données, d'autre matériel informatique, des logiciels ainsi que des applications et plateformes techniques, dont certains sont gérés, hébergés, fournis ou encore utilisés par des tiers ou leurs fournisseurs, pour aider Dorel dans la conduite de ses affaires.

Les systèmes de technologie de l'information de Dorel peuvent être vulnérables à diverses sources de défaillance, d'interruption ou d'utilisation abusive, y compris en raison de catastrophes naturelles, de cyberattaques et de menaces contre la cybersécurité, de la défaillance des réseaux de communication, de virus informatiques et d'autres menaces pesant sur la confidentialité, la disponibilité et l'intégrité des données de Dorel. L'intensification des menaces à la sécurité des technologies de l'information et la sophistication croissante de la criminalité informatique observées au cours des dernières années sont attribuables à la prolifération de nouvelles technologies ainsi qu'à l'ingéniosité croissante des auteurs de cyberattaques.

L'information contenue dans les systèmes de Dorel comprend des renseignements exclusifs ou sensibles sur ses clients, fournisseurs, partenaires, employés, ses données commerciales, ses activités de recherche et de développement ainsi que sur la propriété intellectuelle de Dorel. Des tiers non autorisés pourraient parvenir à s'infiltrer dans le réseau de sécurité de Dorel et s'approprier de manière illégitime ou compromettre les renseignements confidentiels de Dorel, déployer des virus ou d'autres logiciels malveillants ou d'hameçonnage susceptibles d'exploiter des failles de sécurité dans les systèmes de technologie de l'information de Dorel, provoquer des interruptions de systèmes ou entraîner l'arrêt de machinerie ou d'usines. Ces attaques pourraient potentiellement donner lieu à la publication, la manipulation ou la fuite d'information, une utilisation inappropriée des systèmes de technologie de l'information de Dorel, des produits défectueux, des arrêts de production et des pénuries d'approvisionnement. Les partenaires et fournisseurs de Dorel font eux aussi face à des risques d'accès non autorisés à leurs systèmes de technologie de l'information dans lesquels pourraient se trouver des renseignements confidentiels de Dorel.

Du fait que les techniques utilisées pour obtenir un accès non autorisé aux systèmes de technologie de l'information changent fréquemment, compte tenu de la complexité des menaces, de même que de l'imprévisibilité dans le temps, de la nature et de la portée des perturbations causées par ces menaces, Dorel pourrait ne pas être en mesure d'anticiper ces techniques ou d'implanter des mesures préventives adéquates pour contrer de tels accès non autorisés à ses systèmes de technologie de l'information. Une brèche de sécurité, réelle ou perçue, touchant Dorel pourrait avoir une incidence défavorable sur la réputation de Dorel, ce qui pourrait entraîner des pertes de clients et avoir des répercussions importantes sur les activités et les résultats de Dorel.

Évaluation du goodwill et des immobilisations incorporelles

Dans le cadre de ses tests de dépréciation annuels, la valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée repose sur des hypothèses importantes, notamment les flux de trésorerie futurs prévus, les taux d'actualisation théoriques et du coût moyen pondéré du capital. En outre, la valeur comptabilisée des relations clients de Dorel comporte des hypothèses importantes, notamment en lien avec les taux de perte de clientèle et leur durée de vie utile. De plus, le cours de l'action de Dorel et la prime de contrôle représentent des facteurs importants dans l'évaluation de la juste valeur de Dorel aux fins de la détermination de la dépréciation de son goodwill et de ses immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée. Par exemple, à la suite d'une baisse soutenue du cours de son action, Dorel a comptabilisé d'importantes pertes de valeur au quatrième trimestre de 2018 à la suite de la révision des hypothèses à l'égard des résultats projetés et de la croissance des flux de trésorerie de la plupart de ses UGT. Le cours de l'action de Dorel 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 du quatrième trimestre de 2019, Dorel a effectué ses tests de dépréciation annuels du goodwill et des marques de commerce, ce qui n'a pas donné lieu à la comptabilisation de pertes de valeur. Advenant que les conditions actuelles du marché affectent de manière défavorable les attentes de Dorel 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 par des facteurs indépendants de la volonté de Dorel, notamment les taux d'intérêt, le coût du capital, les taux d'imposition, les cotes de crédit, les taux de change des devises, l'inflation et la croissance de l'industrie. Des hypothèses de risque plus prudentes pourraient aussi avoir une incidence importante sur ces évaluations et nécessiter un rajustement à la baisse de la valeur du goodwill de Dorel et des immobilisations incorporelles dans le futur et rendraient nécessaire la comptabilisation d'autres pertes de valeur.

9. Autres renseignements

La désignation, le nombre et le montant de chaque catégorie et série d'actions en circulation de Dorel au 10 mars 2020 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)\$
4 188 475	1 767	28 299 631	202 200	203 967

Les informations relatives aux unités d'actions différées, aux droits à la valeur d'actions incessibles réglés en espèces, 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 de Dorel. 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 2019 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 la conception et le fonctionnement des contrôles internes sont efficaces pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers consolidés ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS, 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 2019, la direction a évalué les CIIF de la Société afin de s'assurer que leur conception et leur fonctionnement étaient efficaces pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers consolidés ont été dressés conformément aux IFRS. 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 2019 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 consolidés ont été préparés conformément aux IFRS.

Changements apportés aux CPCI et aux CIIF

Comme indiqué précédemment, la Société a sélectionné un logiciel de comptabilisation des contrats de location pour recueillir les informations des contrats à l'échelle mondiale et pour quantifier les informations requises par l'IFRS 16. La Société a finalisé le processus de mise en œuvre du logiciel de comptabilisation des contrats dans l'ensemble de ses établissements et d'élaboration de nouveaux rapports visant à saisir l'information requise pour la présentation de l'information à fournir en vertu de l'IFRS 16 au cours du premier trimestre clos le 31 mars 2019. De ce fait, des processus et des procédures de contrôle interne ont été mis en place et mis à jour afin d'assurer que les CIIF sont adéquats, et que les CPCI ont été mis à jour pour assurer la saisie de l'information requise pour la présentation de l'information à fournir en vertu de l'IFRS 16.

Au cours du quatrième trimestre clos le 30 décembre 2019, la Société n'a apporté aucun changement ayant eu, ou étant raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence importante sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société.

11. Obligations réglementaires locales en matière de divulgation

La législation brésilienne exige de l'unité d'exploitation Caloi la publication d'états financiers statutaires sur son marché local en raison de l'avantage fiscal obtenu par l'unité d'exploitation. Par conséquent, le tableau qui suit présente de l'information financière sommaire relative à l'unité d'exploitation Caloi :

Caloi Norte S.A.	
Données choisies des comptes du résultat :	
	Exercice clos le 30 décembre 2019
	\$
Produits	94 286
Profit opérationnel	3 784
Caloi Norte S.A.	
Données choisies de l'état de la situation financière :	
	Au 30 décembre 2019
	\$
Total des actifs courants	78 103
Total des actifs non courants	21 651
Total des passifs courants	69 864
Total des passifs non courants	4 813

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 produits 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; la flambée de crises de santé publique, comme le coronavirus; un accès continu aux ressources en capital, y compris le respect des clauses restrictives, ainsi que les coûts des emprunts relatifs; les défaillances liées aux systèmes de technologie de l'information; des changements survenus aux hypothèses servant à l'évaluation du goodwill et d'autres actifs incorporels, ainsi qu'une future diminution de la capitalisation boursière de la Société; et il n'y a aucune certitude que la Société déclarera des dividendes dans le futur. 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.