



RAPPORT DE GESTION

Pour le troisième trimestre clos le
30 septembre 2018

TABLE DES MATIÈRES

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	2
ÉNONCÉS PROSPECTIFS.....	2
DONNÉES FINANCIÈRES CHOISIES ET FAITS SAILLANTS.....	3
À PROPOS DE TFI INTERNATIONAL	4
RÉSULTATS CONSOLIDÉS	5
RÉSULTATS SECTORIELS.....	9
LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL.....	16
PERSPECTIVES.....	20
SOMMAIRE DES RÉSULTATS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES.....	21
MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS	21
RISQUES ET INCERTITUDES.....	23
CONVENTIONS COMPTABLES ET ESTIMATIONS CRITIQUES.....	36
MODIFICATIONS DES CONVENTIONS COMPTABLES	36
CONTRÔLES ET PROCÉDURES.....	36

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Le texte qui suit constitue le rapport de gestion de TFI International Inc. Dans ce rapport de gestion, les termes « Société », « TFI International » et « TFI » désignent TFI International Inc. et ses filiales indépendantes. Le présent rapport de gestion établit une comparaison entre la performance de la Société pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 30 septembre 2018 et sa performance des périodes de trois mois et de neuf mois correspondantes, closes le 30 septembre 2017, et passe en revue la situation financière de la Société au 30 septembre 2018. Il présente également une analyse des affaires de la Société jusqu'au 22 octobre 2018, date du présent rapport de gestion. Ce rapport de gestion doit être lu conjointement avec les états financiers consolidés audités et les notes complémentaires qui s'y rattachent au 31 décembre 2017 et pour l'exercice clos à cette date.

Dans le présent document, sauf indication contraire, toutes les données financières sont préparées conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »). Tous les montants sont libellés en dollars canadiens, et le mot « dollar », de même que les symboles « \$ » et « \$ CA », désignent des dollars canadiens, sauf indication contraire. Certains écarts peuvent exister du fait de l'arrondissement des montants. Des mesures financières non conformes aux IFRS sont également utilisées dans le présent rapport de gestion. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » du présent rapport pour obtenir une description complète de ces mesures.

Les états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités de la Société ont été approuvés par son conseil d'administration (le « conseil ») sur la recommandation de son comité d'audit le 22 octobre 2018. Des données prospectives, des commentaires et des analyses sont également fournis, le cas échéant, pour aider les investisseurs, nouveaux et de longue date, à se représenter l'entreprise du point de vue de la direction. Ces informations sont soumises à des contraintes raisonnables afin de préserver le caractère confidentiel de certains renseignements qui, s'ils étaient rendus publics, seraient susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur la position concurrentielle de la Société.

Il est possible d'obtenir des renseignements additionnels au sujet de la Société sur son site Web à l'adresse www.tfiintl.com. Les documents que la Société produit dans le cadre de ses obligations d'information continue, notamment ses rapports de gestion et ses états financiers consolidés annuels et trimestriels, son rapport annuel, sa notice annuelle, la circulaire de la direction et les divers communiqués diffusés par la Société sont également disponibles sur son site Web ou directement par l'entremise du système SEDAR, www.sedar.com.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Dans le présent rapport de gestion, la Société peut formuler des énoncés qui révèlent ses attentes actuelles concernant les résultats opérationnels, la performance et les réalisations futurs. Ces énoncés « prospectifs » font état des opinions actuelles exprimées par la direction en fonction des renseignements actuellement à sa disposition. Les énoncés prospectifs se reconnaissent à l'emploi de mots comme « prévoir », « croire », « estimer », « planifier », « souhaiter » et d'autres mots et expressions de sens analogue. Les énoncés prospectifs comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels soient considérablement différents des résultats historiques ou de ceux qui sont anticipés ou prévus.

La Société souhaite mettre le lecteur en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à certains énoncés prospectifs, car ceux-ci font référence à des enjeux qui ne s'appliquent qu'à la date à laquelle ils ont été formulés. Les facteurs importants énoncés ci-dessous sont susceptibles d'entraîner un écart important entre le rendement financier réel de la Société et celui présenté dans l'un ou l'autre des énoncés prospectifs : la situation hautement concurrentielle qui prévaut sur le marché, la capacité de la Société de recruter et de former des chauffeurs qualifiés et de les fidéliser, les variations de prix du carburant et la capacité de la Société d'en transférer le coût à ses clients, les fluctuations des taux de change, l'incidence des normes et des règlements en matière d'environnement, les changements apportés à la réglementation gouvernementale qui s'appliquent aux activités de la Société, les conditions météorologiques défavorables, les accidents, le marché du matériel usagé, les fluctuations des taux d'intérêt, le coût de l'assurance responsabilité civile, les ralentissements de la conjoncture économique en général qui ont une incidence sur la Société et ses clients, et la liquidité des marchés du crédit.

La liste ci-dessus ne saurait être interprétée comme exhaustive, et la Société décline toute obligation de réviser ou de mettre à jour ultérieurement tout énoncé prospectif formulé antérieurement à moins qu'elle n'y soit obligée en vertu des lois applicables sur les valeurs mobilières. Des événements imprévus peuvent survenir. Le lecteur doit se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes » à la fin du présent rapport de gestion pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet des facteurs de risque et d'autres événements indépendants de la volonté de la Société. Les résultats financiers et opérationnels futurs de la Société sont susceptibles de différer en raison de ces facteurs et d'autres facteurs de risque.

DONNÉES FINANCIÈRES CHOISIES ET FAITS SAILLANTS

(non audité) (en milliers de dollars, sauf les données par action)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Revenus avant la surcharge de carburant	1 127 440	1 070 610	3 345 918	3 309 306
Surcharge de carburant	160 163	106 021	455 845	335 230
Total des revenus	1 287 603	1 176 631	3 801 763	3 644 536
BAlIA ajusté ¹	189 974	128 193	505 629	383 464
Bénéfice opérationnel	125 083	60 547	312 888	176 954
Bénéfice net	86 713	98 774	215 266	37 796
Bénéfice net ajusté ¹	94 502	48 843	234 986	137 926
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles des activités poursuivies	166 557	128 912	369 655	256 453
Flux de trésorerie disponibles liés aux activités poursuivies ¹	86 287	197 970	235 790	274 055
Données par action				
BPA – dilué	0,96	1,07	2,37	0,41
BPA ajusté – dilué ¹	1,04	0,53	2,58	1,48
Dividendes	0,21	0,19	0,63	0,57
En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant				
Marge du BAlIA ajusté ¹	16,9 %	12,0 %	15,1 %	11,6 %
Amortissement des immobilisations corporelles	4,4 %	4,9 %	4,4 %	4,9 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	1,4 %	1,5 %	1,4 %	1,4 %
Marge d'exploitation ¹	11,1 %	5,7 %	9,4 %	5,3 %
Ratio d'exploitation ¹	88,9 %	94,3 %	90,6 %	94,7 %

Faits saillants du troisième trimestre

- Bénéfice opérationnel record pour un deuxième trimestre consécutif et, pour un quatrième trimestre consécutif, amélioration séquentielle de la marge pour les activités de transport de lots complets aux États-Unis.
- Le bénéfice opérationnel a augmenté pour atteindre 125,1 M\$, une hausse de 107 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, attribuable à la solidité de l'exécution dans l'ensemble de l'entreprise, à une meilleure qualité des revenus et aux mesures de réduction des coûts.
- Le bénéfice opérationnel et la marge d'exploitation¹, mesure non conforme aux IFRS, ont augmenté considérablement dans les quatre secteurs isolables de la Société :
 - o Le bénéfice opérationnel du secteur de la livraison de colis et courrier a augmenté de 19 % pour s'établir à 28,0 M\$ et la marge d'exploitation a augmenté de 250 points de base pour s'établir à 18,1 %;
 - o Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots brisés a augmenté de 80 % pour s'établir à 25,5 M\$ et la marge d'exploitation a augmenté de 470 points de base pour atteindre 11,2 %;
 - o Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets a augmenté de 261 % pour s'établir à 60,5 M\$ et la marge d'exploitation a augmenté de 810 points de base pour atteindre 11,6 %;
 - o Le bénéfice opérationnel du secteur de la logistique et dernier kilomètre a augmenté de 27 % pour s'établir à 16,8 M\$ et la marge d'exploitation a augmenté de 140 points de base pour atteindre 7,2 %.
- Le bénéfice net a atteint 86,7 M\$, ce qui représente une baisse de 12,1 M\$ comparativement au troisième trimestre de 2017. Alors que le bénéfice opérationnel a augmenté considérablement pour le trimestre à l'étude, un profit sur la vente de propriété de 59,7 M\$ après impôt avait été comptabilisé au troisième trimestre de 2017.
- Le bénéfice par action dilué (« BPA » dilué) s'est établi à 0,96 \$, comparativement à 1,07 \$ au troisième trimestre de 2017, la baisse étant aussi attribuable au profit sur la vente de propriété comptabilisé à la période correspondante de l'exercice précédent.
- Le bénéfice net ajusté¹, mesure non conforme aux IFRS, a augmenté de 93 %, pour s'établir à 94,5 M\$, en raison surtout de la hausse des marges d'exploitation dans tous les secteurs.
- Le BPA ajusté dilué¹, mesure non conforme aux IFRS, a augmenté de 96 %, passant de 0,53 \$, au troisième trimestre de 2017, à 1,04 \$.
- Les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles des activités poursuivies ont augmenté et se sont établis à 166,6 M\$ au troisième trimestre de 2018, comparativement à 128,9 M\$ au troisième trimestre de 2017.
- Les flux de trésorerie disponibles liés aux activités poursuivies¹, mesure non conforme aux IFRS, ont diminué, passant de 198,0 M\$ au troisième trimestre de 2017, à 86,3 M\$. La baisse est principalement attribuable à la vente de quatre actifs immobiliers pour la somme de 135,7 M\$ dans le cadre d'une transaction de vente en espèces et cession-bail conclue au troisième trimestre de 2017.
- Au 30 septembre 2018, la dette à long terme de la Société s'établissait à 1 473,1 M\$, en baisse comparativement à 1 498,4 M\$ au 31 décembre 2017.

¹ Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS ».

- Le 1^{er} juillet 2018, TFI International a conclu l'acquisition de Timeline Logistic (« Timeline »). Établie à Saskatoon, au Canada, Timeline offre des services spécialisés de transport de lots complets longue distance dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, servant principalement les industries du gaz et du pétrole, des produits forestiers et des produits manufacturés.
- Le 28 septembre 2018, TFI International a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités pour la période de douze mois allant du 2 octobre 2018 au 1^{er} octobre 2019.
- Le 22 octobre 2018, le conseil d'administration de TFI a approuvé un dividende trimestriel de 0,24 \$, soit une hausse de 14 % par rapport au dividende trimestriel précédent de 0,21 \$ par action, qui prendra effet au prochain paiement de dividendes réguliers.

À PROPOS DE TFI INTERNATIONAL

Services

TFI International, un chef de file nord-américain du secteur du transport et de la logistique, est présente partout aux États-Unis, au Canada et au Mexique par l'intermédiaire de ses filiales. TFI International crée de la valeur pour ses actionnaires en repérant des acquisitions stratégiques et en gérant un réseau en pleine expansion de filiales en propriété exclusive. Ces filiales bénéficient des ressources financières et opérationnelles de TFI International pour faire croître leurs activités et améliorer leur efficacité. Les sociétés de TFI International exercent des activités dans les secteurs isolables suivants :

- la livraison de colis et de courrier;
- le transport de lots brisés;
- le transport de lots complets;
- la logistique et dernier kilomètre.

Caractère saisonnier des activités

Les activités exercées par la Société sont tributaires de la demande générale de transport de fret. Habituellement, la demande est relativement stable tout au long de l'année, mais est à son plus faible au premier trimestre. De plus, au cours des mois plus rigoureux d'hiver, la consommation de carburant et les frais d'entretien tendent à augmenter.

Ressources humaines

La Société compte 17 047 employés, qui travaillent dans les différents secteurs d'activité de TFI International dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. En comparaison, la Société avait 17 325 employés au 30 septembre 2017. Le nombre d'employés a diminué de 278 sur douze mois, ce qui est attribuable aux rationalisations, affectant 1 047 employés, principalement dans les secteurs du transport de lots brisés et de la logistique et dernier kilomètre, diminution annulée par les acquisitions d'entreprises qui ont ajouté 769 employés. La Société est d'avis que le taux de roulement de son personnel est relativement faible au Canada et normal aux États-Unis et qu'elle entretient de très bonnes relations avec ses employés.

Équipement

La Société dispose de la plus importante flotte de camions au Canada et a une importante présence sur le marché des États-Unis. Au 30 septembre 2018, la Société comptait 7 315 véhicules motorisés, 25 055 remorques et 8 354 entrepreneurs indépendants. En

comparaison, au 30 septembre 2017, il y avait 7 368 véhicules motorisés, 25 105 remorques et 9 647 entrepreneurs indépendants.

Installations

TFI International a son siège social à Montréal, au Québec, et son bureau administratif à Etobicoke, en Ontario. Au 30 septembre 2018, la Société comptait 369 installations. De ce total, 265 sont situées au Canada, soit 168 dans l'Est et 97 dans l'Ouest. La Société a également 92 installations aux États-Unis et 12 installations au Mexique. En comparaison, il y avait 392 installations au 30 septembre 2017. Au cours des douze derniers mois, 11 installations ont été ajoutées par suite des acquisitions d'entreprises. Cependant, le regroupement de terminaux réalisé a réduit de 34 le nombre total d'installations, principalement dans le secteur de la logistique et dernier kilomètre. Au cours du troisième trimestre de 2018, la Société a fermé 8 terminaux.

Clients

La Société a une clientèle diversifiée dans un large éventail d'industries sans qu'un seul de ces clients représente plus de 5 % de ses revenus consolidés. Grâce à cette clientèle diversifiée, ainsi qu'à la grande portée géographique des services offerts par la Société et au nombre élevé de secteurs dans lesquels elle exerce ses activités, un ralentissement touchant les activités d'un ou de plusieurs clients dans une industrie en particulier n'est pas prévu entraîner de répercussions défavorables majeures sur les activités. La Société a établi des alliances stratégiques avec d'autres transporteurs en Amérique du Nord afin d'offrir à sa clientèle un réseau qui s'étend à la grandeur du continent.

Revenus par secteur d'activité des principaux clients (55 % du total des revenus)

Commerce de détail	29 %
Produits manufacturés	14 %
Matériaux de construction	9 %
Métaux et mines	8 %
Secteur automobile	7 %
Aliments et boissons	7 %
Énergie	6 %
Produits forestiers	5 %
Services	4 %
Produits chimiques et explosifs	3 %
Gestion des matières résiduelles	3 %
Conteneurs maritimes	2 %
Autres	3 %

(Pour le semestre clos le 30 juin 2018)

RÉSULTATS CONSOLIDÉS

La présente section contient des commentaires généraux sur les résultats opérationnels consolidés. Pour obtenir une analyse plus détaillée, veuillez vous reporter à la rubrique « Résultats sectoriels ».

Acquisitions d'entreprises en 2018

Conformément à la stratégie de croissance de la Société, en 2018, la Société a acquis trois entreprises, soit Normandin Transit (« Normandin »), Brasseur Transport (« Brasseur ») et Timeline Logistic (« Timeline »).

Le 3 avril 2018, TFI International a conclu l'acquisition de Normandin. Établie au Québec, Normandin fournit des services transfrontaliers de transport de lots brisés et de transport de lots complets.

Le 1^{er} mai 2018, la Société a conclu l'acquisition de Brasseur. Établie au Québec, Brasseur se spécialise en transport de vrac liquides au Canada et aux États-Unis.

Le 1^{er} juillet 2018, TFI International a conclu l'acquisition de Timeline. Établie à Saskatoon, Timeline offre des services spécialisés de transport de lots complets longue distance dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, servant principalement les industries du gaz et du pétrole, des produits forestiers et des produits manufacturés.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, le total des revenus s'est élevé à 1 287,6 M\$, une hausse de 9 %, ou 111,0 M\$, par rapport au troisième trimestre de 2017, attribuable à la contribution des acquisitions d'entreprises qui s'est élevée à 52,7 M\$ et à une hausse des revenus liés à la surcharge de carburant de 48,3 M\$ au sein des activités existantes. Exception faite des acquisitions d'entreprises¹, les revenus avant la surcharge de carburant ont augmenté de 1 %, ou 10,0 M\$, en raison de l'incidence positive du taux de change de 21,1 M\$, annulée par la baisse des revenus de base, principalement attribuable aux secteurs du transport de lots brisés et de la logistique et dernier kilomètre. Le taux de change moyen utilisé pour convertir les revenus de TFI International générés en dollars américains était de 4,3 % plus élevé pour le trimestre à l'étude (1,3070 \$ CA) que pour la même période de l'exercice antérieur (1,2528 \$ CA).

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, le total des revenus s'est élevé à 3,80 G\$, en hausse de 4 %, ou 157,2 M\$, comparativement à 3,64 G\$ pour la période des neuf premiers mois de 2017, en raison principalement de la contribution des acquisitions d'entreprises qui s'est élevée à 132,6 M\$.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les charges opérationnelles de la Société ont augmenté de 46,4 M\$, ou 4 %, passant de 1 116,1 M\$ au troisième trimestre de 2017 à 1 162,5 M\$ au troisième trimestre de 2018. L'augmentation est essentiellement attribuable aux acquisitions d'entreprises pour un total de 46,9 M\$. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les charges opérationnelles sont demeurées stables par rapport au troisième trimestre de 2017, tandis que le total des revenus a augmenté de 5 %. Les améliorations opérationnelles, une meilleure utilisation de la flotte et la diminution des charges liées aux matières et aux services ont contribué à maintenir les charges opérationnelles au sein des activités existantes de la Société au niveau du troisième trimestre de 2017.

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les charges liées aux matières et aux services (après déduction de la surcharge de carburant) ont diminué de 4,4 points de pourcentage des revenus avant la surcharge du carburant, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement de la diminution des charges liées aux sous-traitants et des dépenses liées aux accidents et aux demandes de règlement, en pourcentage des revenus avant la surcharge du carburant. Les charges liées au personnel ont légèrement augmenté en termes absolus, mais ont diminué de 0,3 point de pourcentage des revenus avant la surcharge du carburant en conséquence des efforts de rationalisation et d'optimisation des terminaux réalisés au cours des trimestres précédents. Les autres charges opérationnelles, qui sont essentiellement composées des coûts liés aux bureaux et aux terminaux : loyers, impôts fonciers, chauffage, télécommunications, entretien et sécurité, et des autres frais administratifs généraux, ont augmenté de 4,2 M\$ ou 0,1 point de pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement de la hausse des charges liées aux réparations et à l'entretien des bâtiments et aux transactions de vente et cession-bail réalisées en 2017, lesquelles ont fait augmenter les charges locatives trimestrielles de 1,9 M\$. L'amortissement des immobilisations corporelles a diminué de 2,5 M\$, ou 5 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, principalement en conséquence de la réduction nette de la flotte dans le secteur opérationnel du transport de lots complets aux États-Unis et des efforts constants déployés par la Société en vue d'ajuster la capacité aux variations de la demande et d'optimiser la répartition des capitaux en ayant davantage recours à des sous-traitants dans d'autres secteurs opérationnels. En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant, il s'agit d'une baisse de 0,5 point de pourcentage. L'amortissement des immobilisations incorporelles a diminué de 0,3 M\$ comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, principalement dû à des immobilisations

¹ Pour la période en cours, après déduction de toutes contributions attribuables aux acquisitions d'entreprises pour la période pendant laquelle il n'y a pas de résultats comparables relatifs à ces acquisitions d'entreprises.

incorporelles complètement amorties au cours des douze derniers mois. Le profit sur la vente d'équipement a augmenté de 2,9 M\$, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent en raison principalement des pertes comptabilisées au sein du secteur de lots complets de la Société au troisième trimestre de 2017, principalement attribuables au plan de renouvellement de la flotte de CFI.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les charges opérationnelles de la Société ont augmenté de 21,3 M\$, ou 1 %, passant de 3,47 G\$ en 2017 à 3,49 G\$ en 2018. Cette hausse est principalement attribuable aux acquisitions d'entreprises, pour 120,9 M\$, neutralisée par des améliorations opérationnelles, une meilleure utilisation de la flotte et la diminution des charges liées aux matières et aux services dans les activités existantes de la Société, pour un total de 99,6 M\$ ou 3 %.

Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel de TFI International a plus que doublé, en hausse de 64,6 M\$, pour s'établir à 125,1 M\$ comparativement à 60,5 M\$ en 2017. La marge d'exploitation en pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant a augmenté de 5,4 points de pourcentage, passant de 5,7 % au troisième trimestre de 2017 à 11,1 % au troisième trimestre de 2018. Tous les secteurs isolables ont communiqué d'importantes augmentations de leur marge. Plus particulièrement, le secteur du transport de lots complets a constaté une hausse de sa marge de 8,1 points de pourcentage principalement attribuable au meilleur rendement dans ses opérations de transport de lots complets américain.

L'attention constante que la direction prête à la qualité des revenus, conjuguée à un contrôle rigoureux des coûts, a été favorable pour la Société, se traduisant par une amélioration importante du ratio d'exploitation¹, mesure non conforme aux IFRS, lequel a atteint 88,9 % pour le trimestre à l'étude, comparativement à 94,3 % au troisième trimestre de 2017.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel de TFI International a fortement augmenté de 135,9 M\$, ou 77 %, pour atteindre 312,9 M\$, comparativement à 177,0 M\$ pour les neuf premiers mois de 2017, également en raison de la progression des marges d'exploitation dans tous les secteurs isolables.

Profit sur la vente de propriété

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, le profit sur la vente de propriété, qui est comptabilisé dans les états consolidés des résultats à titre de profit ou perte sur la vente de terrains et bâtiments et de profit ou perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente, s'est établi à 3,1 M\$, comparativement à 70,1 M\$ au troisième trimestre de 2017. Au troisième trimestre de 2018, cinq propriétés ont été vendues pour une contrepartie totale de 5,5 M\$. Au troisième trimestre de 2017, plus particulièrement, quatre propriétés ont été vendues dans le cadre d'une transaction de vente et cession-bail pour une contrepartie totale de 135,7 M\$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, le profit sur la vente de propriété s'est élevé à 14,4 M\$, comparativement à 78,4 M\$ en 2017. Douze propriétés ont été vendues en 2018 pour une contrepartie totale de 27,0 M\$.

Dépréciation des immobilisations incorporelles

En 2017, la dépréciation des immobilisations incorporelles s'est élevée à 143,0 M\$, soit une somme de 13,2 M\$ pour la dépréciation liée à la marque de commerce Dynamex comptabilisée au premier trimestre et un montant de 129,8 M\$ lié à la réduction du goodwill dans le secteur opérationnel du transport de lots complets aux États-Unis comptabilisé au deuxième trimestre.

Produits financiers et charges financières

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars)</i>	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Charges financières (produits financiers)				
Charge d'intérêts sur la dette à long terme	13 437	14 453	41 450	43 656
Revenus d'intérêts et désactualisation du billet à ordre	(710)	(643)	(2 060)	(1 913)
(Gain) perte de change, montant net	(125)	585	(981)	2 501
Variation nette de la juste valeur des instruments dérivés de change	(85)	(370)	(299)	(1 121)
Variation nette de la juste valeur des instruments dérivés de taux d'intérêt	(222)	(304)	(46)	(558)
Autres	4 612	2 905	10 282	5 013
Charges financières, montant net	16 907	16 626	48 346	47 578

Charge d'intérêts sur la dette à long terme

Pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 30 septembre 2018, la charge d'intérêts sur la dette à long terme a diminué de 1,0 M\$ et de 2,2 M\$ respectivement, en raison principalement de la baisse des emprunts.

Gain net ou perte nette de change et couverture d'investissement net

La Société désigne une portion de sa dette libellée en dollars américains comme instrument de couverture de son investissement net dans des établissements aux États-Unis. Ce traitement comptable permet à la Société de déduire la portion désignée du gain (ou de la perte) de change de sa dette

¹ Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS ».

de la perte (ou du gain) de change de ses placements nets dans les établissements aux États-Unis et de la présenter dans les autres éléments du résultat global. Les gains nets ou pertes nettes de change comptabilisés dans le résultat net sont attribuables à la tranche libellée en dollars américains de la facilité de crédit de la Société non désignée comme instrument de couverture et à d'autres actifs et passifs financiers libellés en devises étrangères. Pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 30 septembre 2018, un gain de change de 5,6 M\$ et une perte de change de 12,4 M\$, respectivement (gain de 4,9 M\$ et perte de 10,7 M\$ après impôt, respectivement), ont été inscrits comme couverture d'investissement net dans les autres éléments du résultat global.

Variation nette de la juste valeur des instruments dérivés et couverture de flux de trésorerie

La Société désigne les dérivés de taux d'intérêt comme instruments de couverture des taux d'intérêt variables. Par conséquent, la partie efficace des variations de la juste valeur des instruments dérivés est comptabilisée dans les autres éléments du résultat global. Pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 30 septembre 2018, une perte de 0,1 M\$ et un gain de 3,2 M\$ sur la variation de la juste valeur des dérivés de taux d'intérêt respectivement (néant et gain de 2,4 M\$ respectivement, après impôt) ont été comptabilisés dans les autres éléments du résultat global en tant que variation de la juste valeur de la couverture de flux de trésorerie.

La juste valeur des instruments financiers dérivés, que la Société utilise pour atténuer les risques de change et de taux d'intérêt, a augmenté de 0,2 M\$ au troisième trimestre de 2018, dont une perte de 0,1 M\$ a été désignée comme couverture de flux de trésorerie, alors que cette juste valeur avait augmenté de 3,0 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, dont une tranche de 2,3 M\$ avait été désignée comme couverture de flux de trésorerie. Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, leur juste valeur a augmenté de 3,6 M\$, une tranche de 3,2 M\$ de cette hausse ayant été désignée comme couverture de flux de trésorerie, tandis qu'en 2017, la juste valeur avait augmenté de 4,7 M\$, dont une tranche de 3,0 M\$ avait été désignée comme couverture de flux de trésorerie. La juste valeur des instruments dérivés est soumise aux fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt attribuables aux prix de marché.

Autres

Les autres charges financières se composent principalement des frais bancaires, de la variation nette de la juste valeur du passif des unités d'actions différées de la Société et de la variation nette de la juste valeur d'autres passifs financiers. Pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 30 septembre 2018, la hausse des autres charges financières est principalement attribuable à l'augmentation de la juste valeur du passif des unités d'actions différées de la Société de 1,9 M\$ et de 4,3 M\$ respectivement, en conséquence de l'augmentation du cours de l'action de la Société.

Charge d'impôt sur le résultat

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, le taux d'imposition effectif était de 22,0 %. La charge d'impôt sur le résultat de 24,6 M\$ présentait un écart favorable de 5,1 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 29,7 M\$ anticipée en fonction du taux d'impôt prévu par la loi de 26,7 % auquel la Société est assujettie. Cet écart favorable découle essentiellement de différences avantageuses d'un montant de 3,5 M\$ entre le taux d'imposition prévu par la loi et les taux en vigueur dans d'autres territoires et de revenus exonérés d'impôt pour 1,8 M\$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, le taux d'imposition effectif était de 22,8 %. La charge d'impôt sur le résultat de 63,6 M\$ présentait un écart favorable de 10,9 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 74,5 M\$ anticipée en fonction du taux d'impôt prévu par la loi de 26,7 % auquel la Société est assujettie. Cet écart favorable découle essentiellement de différences avantageuses d'un montant de 9,5 M\$ entre le taux d'imposition prévu par la loi et les taux en vigueur dans d'autres territoires et de revenus exonérés d'impôt pour 3,1 M\$.

Bénéfice net et bénéfice net ajusté

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars, sauf les données par action)</i>	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Bénéfice net	86 713	98 774	215 266	37 796
Amortissement des immobilisations incorporelles en lien avec les acquisitions d'entreprises, après impôt	10 802	9 870	33 041	28 224
Variation nette de la juste valeur des instruments dérivés, après impôt	(225)	(494)	(253)	(1 231)
(Gain) perte de change, montant net, après impôt	(92)	428	(719)	1 833
Profit sur la vente de terrains et de bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente, après impôt	(2 696)	(59 735)	(12 349)	(67 134)
Dépréciation des immobilisations incorporelles, après impôt	-	-	-	138 438
Bénéfice net ajusté¹	94 502	48 843	234 986	137 926
BPA ajusté – de base¹	1,08	0,54	2,67	1,52
BPA ajusté – dilué¹	1,04	0,53	2,58	1,48

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, le bénéfice net de TFI International s'est élevé à 86,7 M\$, par rapport à 98,8 M\$ au troisième trimestre de 2017. La baisse de 12,1 M\$ est essentiellement attribuable à un profit sur la vente de propriété de 59,7 M\$, après impôt, comptabilisé au troisième

¹ Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS ».

trimestre de 2017, neutralisé par les excellents résultats d'exploitation du troisième trimestre de 2018 comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le bénéfice net ajusté¹ de la Société, mesure non conforme aux IFRS, qui ne tient pas compte des éléments présentés dans le tableau ci-dessus, s'est établi à 94,5 M\$ au trimestre à l'étude, par rapport à 48,8 M\$ au troisième trimestre de 2017, soit une progression importante de 93 %, ou 45,7 M\$. Le BPA ajusté (dilué) a augmenté de 96 % pour s'établir à 1,04 \$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, le bénéfice net s'est élevé à 215,3 M\$, comparativement à 37,8 M\$ pour les neuf premiers mois de 2017. La hausse de 177,5 M\$ est principalement attribuable aux excellents résultats d'exploitation et à la charge de dépréciation des immobilisations incorporelles de 138,4 M\$, après impôt, constatée en 2017, neutralisés par un profit inférieur réalisé sur la vente de propriété, soit 54,8 M\$ après impôt, comptabilisé en 2018 par rapport à l'exercice antérieur. En 2018, le bénéfice net ajusté de la Société s'est établi à 235,0 M\$, comparativement à 137,9 M\$ en 2017, en hausse de 70 %, ou 97,1 M\$. Le BPA ajusté (dilué) a augmenté de 74 % pour s'établir à 2,58 \$.

¹ Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS ».

RÉSULTATS SECTORIELS

Afin de faciliter la comparaison du niveau d'activité commerciale et des coûts opérationnels entre les périodes, la Société compare les revenus avant la surcharge de carburant (les « revenus ») et redistribue les revenus liés à la surcharge de carburant dans les charges liées aux matières et aux services qui sont incluses dans les charges opérationnelles. Veuillez prendre note que cette redistribution n'a aucune incidence sur le « total des revenus ».

Données financières sectorielles choisies

(non audité) (en milliers de dollars)	Colis et courrier	Transport de lots brisés	Transport de lots complets	Logistique et dernier kilomètre	Siège social	Éliminations	Total
T3 2018							
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	154 571	227 514	520 647	234 700	-	(9 992)	1 127 440
% du total des revenus ²	14 %	21 %	46 %	19 %			100 %
BAIIA ajusté	31 155	34 322	106 625	22 865	(4 993)	-	189 974
Marge du BAIIA ajusté ³	20,2 %	15,1 %	20,5 %	9,7 %			16,9 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	27 965	25 470	60 450	16 822	(5 624)	-	125 083
Marge d'exploitation ³	18,1 %	11,2 %	11,6 %	7,2 %			11,1 %
Dépenses en immobilisations, montant net ^{4,5}	6 294	11 811	61 375	577	213		80 270
T3 2017*							
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	150 760	216 987	485 114	229 812	-	(12 063)	1 070 610
% du total des revenus ²	14 %	21 %	45 %	20 %			100 %
BAIIA ajusté	27 702	21 606	66 567	18 887	(6 569)	-	128 193
Marge du BAIIA ajusté ³	18,4 %	10,0 %	13,7 %	8,2 %			12,0 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	23 577	14 139	16 737	13 269	(7 175)	-	60 547
Marge d'exploitation ³	15,6 %	6,5 %	3,5 %	5,8 %			5,7 %
Dépenses en immobilisations, montant net ^{4,6}	616	(115 924)	45 067	745	438		(69 058)
Cumul annuel 2018							
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	455 723	670 326	1 536 424	718 137	-	(34 692)	3 345 918
% du total des revenus ²	14 %	20 %	46 %	20 %			100 %
BAIIA ajusté	88 676	84 797	281 331	69 793	(18 968)	-	505 629
Marge du BAIIA ajusté ³	19,5 %	12,7 %	18,3 %	9,7 %			15,1 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	78 805	59 351	143 813	51 648	(20 729)	-	312 888
Marge d'exploitation ³	17,3 %	8,9 %	9,4 %	7,2 %			9,4 %
Total de l'actif, moins les immobilisations incorporelles	142 215	388 012	1 315 407	131 790	58 959		2 036 383
Dépenses en immobilisations, montant net ^{4,5}	9 428	9 396	113 590	1 753	(302)		133 865
Cumul annuel 2017*							
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	449 318	673 353	1 493 147	730 551	-	(37 063)	3 309 306
% du total des revenus ²	14 %	21 %	45 %	20 %			100 %
BAIIA ajusté	76 788	63 397	206 811	58 492	(22 024)	-	383 464
Marge du BAIIA ajusté ³	17,1 %	9,4 %	13,9 %	8,0 %			11,6 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	64 981	39 729	55 155	40 804	(23 715)	-	176 954
Marge d'exploitation ³	14,5 %	5,9 %	3,7 %	5,6 %			5,3 %
Total de l'actif, moins les immobilisations incorporelles	156 984	337 404	1 258 797	126 097	51 795		1 931 077
Dépenses en immobilisations, montant net ^{4,6}	6 422	(143 463)	117 550	1 216	673		(17 602)

(*) Retraité pour illustrer la modification de la composition des secteurs isolables et les changements de présentation (voir note 4 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités).

Lorsque la Société change sa structure organisationnelle de telle manière que la composition de ses secteurs isolables s'en trouve modifiée, les informations correspondantes pour la période comparative font l'objet d'une refonte afin de les rendre conformes à la nouvelle structure. En date du

¹ Inclut les revenus intersectoriels.

² Les revenus sectoriels incluant la surcharge de carburant et les revenus intersectoriels, en pourcentage des revenus consolidés incluant la surcharge de carburant et les revenus intersectoriels.

³ En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant.

⁴ Additions d'immobilisations corporelles, déduction faite des produits tirés de la vente d'immobilisations corporelles et des actifs détenus en vue de la vente.

⁵ Le montant net des dépenses en immobilisations en cumul annuel pour 2018 inclut le produit de la vente de propriété pour des contreparties de 4,5 M\$ dans le secteur du transport de lots brisés (néant au troisième trimestre), de 21,7 M\$ dans le secteur du transport de lots complets (5,5 M\$ au troisième trimestre) et de 0,8 M\$ dans le secteur du siège social (néant au troisième trimestre).

⁶ Le montant net des dépenses en immobilisations en cumul annuel pour 2017 inclut le produit de la vente de propriété pour des contreparties de 148,3 M\$ dans le secteur du transport de lots brisés (117,5 M\$ au troisième trimestre) et de 7,5 M\$ dans le secteur du transport de lots complets (néant au troisième trimestre).

1^{er} janvier 2018, la composition des secteurs isolables a été modifiée afin de mieux refléter la nature des activités de la Société. Plus particulièrement, les entreprises offrant des services de livraison le jour même et des solutions de dernier kilomètre, qui faisaient auparavant partie du secteur opérationnel de la livraison de colis et de courrier, et les entreprises opérationnelles de logistique, sont maintenant regroupées dans un nouveau secteur appelé logistique et solutions de dernier kilomètre. De plus, deux entreprises de logistique, TLS Location de remorques et Centre Mécanique Henri-Bourassa, sont passées, respectivement, aux secteurs du transport de lots brisés et du transport de lots complets, auxquels elles offrent principalement leurs services. Les données comparatives ont été retraitées.

Livraison de colis et courrier

(non audité) – (en milliers de dollars)		Troisièmes trimestres clos les 30 septembre				Neuf mois clos les 30 septembre			
	2018	%	2017*	%	2018	%	2017*	%	
Total des revenus	178 812		166 744		524 128		499 396		
Surcharge de carburant	(24 241)		(15 984)		(68 405)		(50 078)		
Revenus	154 571	100,0 %	150 760	100,0 %	455 723	100,0 %	449 318	100,0 %	
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	64 637	41,8 %	65 450	43,4 %	189 792	41,6 %	192 111	42,8 %	
Charges liées au personnel	45 312	29,3 %	44 916	29,8 %	136 198	29,9 %	139 602	31,1 %	
Autres charges opérationnelles	13 485	8,7 %	12 715	8,4 %	41 124	9,0 %	40 978	9,1 %	
Amortissement des immobilisations corporelles	2 850	1,8 %	3 418	2,3 %	8 815	1,9 %	10 474	2,3 %	
Amortissement des immobilisations incorporelles	340	0,2 %	707	0,5 %	1 056	0,2 %	1 333	0,3 %	
Profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement	(18)	0,0 %	(23)	0,0 %	(67)	0,0 %	(161)	0,0 %	
Bénéfice opérationnel	27 965	18,1 %	23 577	15,6 %	78 805	17,3 %	64 981	14,5 %	
BAIIA ajusté	31 155	20,2 %	27 702	18,4 %	88 676	19,5 %	76 788	17,1 %	
Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	-		9 156		-		9 156		

(*) Retraité pour illustrer la modification de la composition des secteurs isolables et les changements de présentation (voir note 4 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités).

Revenus

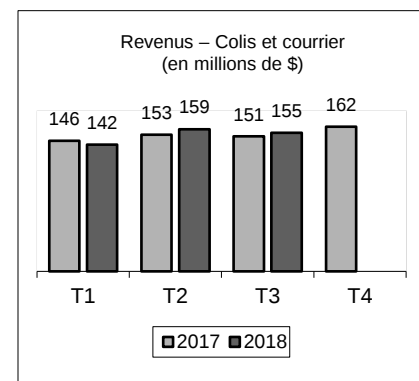
Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur de la livraison de colis et courrier ont augmenté de 3,8 M\$, ou 3 %, passant de 150,8 M\$ à 154,6 M\$ en 2018 en raison principalement de l'augmentation des volumes de ses clients nouveaux et actuels, combinée à une hausse des volumes imputable à une menace de grève à Postes Canada au cours du dernier mois du trimestre.

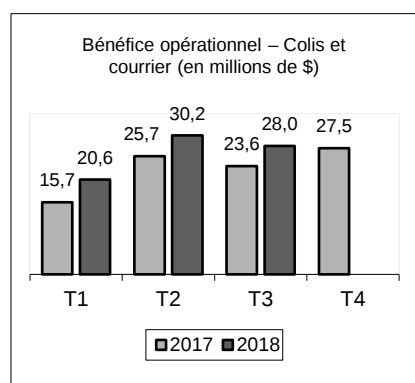
Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les revenus ont augmenté de 6,4 M\$, en hausse de 1 %, passant de 449,3 M\$ à 455,7 M\$.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les charges opérationnelles du secteur de la livraison de colis et courrier, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 0,6 M\$, passant de 127,2 M\$ au troisième trimestre de 2017 à 126,6 M\$. Les charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, sont demeurées stables, pendant que les revenus augmentaient de 3 % entre le troisième trimestre de 2017 et celui de 2018. Cette amélioration sur le plan de l'efficacité est principalement attribuable à la consolidation des itinéraires et des terminaux qui est à l'origine d'une baisse de 1,6 point de pourcentage des revenus des charges liées aux matières et aux services, après déduction de la surcharge de carburant, et d'une baisse de 0,5 point de pourcentage des revenus des charges liées au personnel.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les charges opérationnelles du secteur de la livraison de colis et courrier, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 7,4 M\$, ou 2 %, passant de 384,3 M\$ en 2017 à 376,9 M\$. Les charges liées aux matières et aux services, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 2,3 M\$ ou 1,2 point de pourcentage des revenus, tandis que les charges liées au personnel ont diminué de 3,4 M\$ ou 1,2 point de pourcentage des revenus en conséquence des avantages liés aux rationalisations effectuées aux trimestres précédents et des coûts de 3,5 M\$ liés au licenciement d'employés constatés dans ce secteur au trimestre correspondant de l'exercice précédent.





Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel du secteur de la livraison de colis et courrier de la Société a augmenté de 19 %, ou 4,4 M\$, par rapport au troisième trimestre de 2017, passant de 23,6 M\$ à 28,0 M\$. La hausse est attribuable aux améliorations liées aux charges opérationnelles et à la croissance organique des revenus. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, la marge d'exploitation du secteur de la livraison de colis et courrier a progressé de 2,5 points sur douze mois pour atteindre 18,1 %.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel a augmenté de 21 %, ou 13,8 M\$, comparativement à 2017, passant de 65,0 M\$ à 78,8 M\$. La marge d'exploitation a augmenté de 2,8 points de pourcentage sur douze mois, pour atteindre 17,3 % en raison principalement des gains d'efficacité réalisés.

Transport de lots brisés

(non audité) – (en milliers de dollars)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre				Neuf mois clos les 30 septembre			
	2018	%	2017*	%	2018	%	2017*	%
Total des revenus	268 231		244 283		785 184		760 081	
Surcharge de carburant	(40 717)		(27 296)		(114 858)		(86 728)	
Revenus	227 514	100,0 %	216 987	100,0 %	670 326	100,0 %	673 353	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	117 828	51,8 %	121 223	55,9 %	358 016	53,4 %	380 929	56,6 %
Charges liées au personnel	55 965	24,6 %	55 750	25,7 %	168 230	25,1 %	173 618	25,8 %
Autres charges opérationnelles	19 581	8,6 %	18 503	8,5 %	59 735	8,9 %	55 407	8,2 %
Amortissement des immobilisations corporelles	6 040	2,7 %	5 005	2,3 %	17 404	2,6 %	16 455	2,4 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	2 812	1,2 %	2 462	1,1 %	8 042	1,2 %	7 213	1,1 %
(Profit) perte sur la vente de matériel roulant et d'équipement	(182)	-0,1 %	(95)	0,0 %	(452)	-0,1 %	2	0,0 %
Bénéfice opérationnel	25 470	11,2 %	14 139	6,5 %	59 351	8,9 %	39 729	5,9 %
BALIA ajusté	34 322	15,1 %	21 606	10,0 %	84 797	12,7 %	63 397	9,4 %
Profit (perte) sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	(61)		60 968		2 320		69 231	

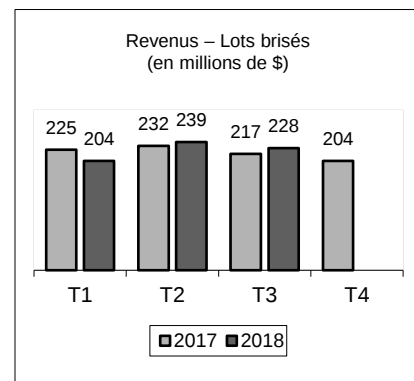
(*) Retraité pour illustrer la modification de la composition des secteurs isolables et les changements de présentation (voir note 4 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités).

Données opérationnelles	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre				Neuf mois clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	%	2018	2017	Variation	%
Ratio d'exploitation	88,8 %	93,5 %			91,1 %	94,1 %		
Revenus par cent livres (incluant le carburant)	15,54 \$	12,83 \$	2,71 \$	21,1 %	14,50 \$	13,33 \$	1,17 \$	8,8 %
Revenus par cent livres (excluant le carburant)	13,18 \$	11,40 \$	1,78 \$	15,6 %	12,38 \$	11,81 \$	0,57 \$	4,8 %
Revenus par expédition (incluant le carburant)	316,68 \$	250,29 \$	66,39 \$	26,5 %	299,69 \$	254,89 \$	44,80 \$	17,6 %
Tonnage (en milliers de tonnes)	863	952	(89)	-9,3 %	2 707	2 852	(145)	-5,1 %
Expéditions (en milliers)	847	976	(129)	-13,2 %	2 620	2 982	(362)	-12,1 %
Poids moyen par expédition (en lb)	2 038	1 951	87	4,5 %	2 066	1 913	153	8,0 %
Distance moyenne par trajet (en milles)	833	794	39	4,9 %	827	773	54	7,0 %
Nombre moyen de véhicules	1 081	882	199	22,6 %	983	917	66	7,2 %
Revenus par semaine, par véhicule (incluant le carburant, en milliers de dollars)	19,09 \$	21,30 \$	(2,21 \$)	-10,4 %	20,48 \$	21,25 \$	(0,77 \$)	-3,6 %

Le 3 avril 2018, la Société a fait l'acquisition de Normandin Transit Inc. (« Normandin »). Normandin offre des services de transport de lots brisés et de lots complets pour l'expédition de fret aux États-Unis et au Canada. Ses résultats sont inclus dans le secteur de transport de lots brisés.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les revenus se sont établis à 227,5 M\$, une hausse de 10,5 M\$, ou 5 %, comparativement à la période correspondante de 2017. Cette hausse est principalement attribuable à l'acquisition de Normandin. Exception faite de l'acquisition de Normandin, les revenus ont diminué de 5 % ou 11,2 M\$, en raison principalement d'une baisse de 22 % du nombre de tonnes, partiellement neutralisée par une variation positive des taux de change de 1,5 M\$. La baisse du nombre de tonnes avant l'acquisition est attribuable à une diminution de 16 % des expéditions, combinée à une baisse de 6 % du poids par expédition. Cette baisse des volumes est principalement attribuable à l'abandon de clients non rentables dans nos services d'expédition domestiques canadiens. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, le secteur du transport de lots brisés a amélioré son rendement, tel que reflété par la hausse de 21,1% des revenus totaux par cent livres, qui sont passés de 12,83 \$ au troisième trimestre de 2017 à 15,54 \$ au troisième trimestre de 2018.

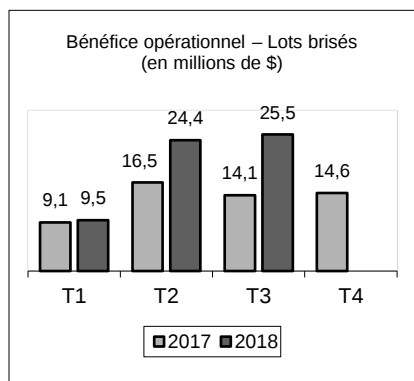


Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les revenus ont diminué de 3,0 M\$ ou 0,4 %, pour s'établir à 670,3 M\$. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les revenus ont accusé un recul de 8 %, ou 51,2 M\$.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les charges liées aux matières et aux services, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 3,4 M\$, ou 3 %, en raison principalement d'une réduction des coûts de sous-traitance. Les charges liées au personnel, exprimées en pourcentage des revenus, ont diminué, passant de 25,7 % en 2017 à 24,6 % en 2018. Cette réduction est principalement liée aux salaires administratifs. Les autres charges opérationnelles ont augmenté de 1,1 M\$ ou 6 % au troisième trimestre de 2018. Cette hausse est principalement liée aux loyers supplémentaires assumés après la transaction de vente et cession-bail de trois propriétés survenue à la fin de septembre 2017, et à la hausse des charges liées aux réparations et à l'entretien des bâtiments. Exception faite des coûts immobiliers, les autres charges opérationnelles ont légèrement diminué en pourcentage des revenus, passant de 3,6 % en 2017 à 3,4 % en 2018. L'amortissement des immobilisations corporelles en pourcentage des revenus a légèrement augmenté, passant de 2,3 % au troisième trimestre de 2017 à 2,7 % au troisième trimestre de 2018, hausse attribuable à l'acquisition de Normandin. L'augmentation de l'amortissement des actifs incorporels est également liée à l'acquisition de Normandin.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les charges liées aux matières et aux services (après déduction de la surcharge de carburant) ont diminué de 22,9 M\$ ou 6 %, en raison d'une réduction des coûts de sous-traitance, partiellement neutralisée par une hausse des charges liées aux réparations et à l'entretien du matériel roulant. Les charges liées au personnel, exprimées en pourcentage des revenus, ont diminué, passant de 25,8 % en 2017 à 25,1 % en 2018, en raison principalement de la baisse des salaires administratifs. Les autres charges opérationnelles, exprimées en pourcentage des revenus, ont augmenté, passant de 8,2 % en 2017 à 8,9 % en 2018, hausse liée aux coûts immobiliers. L'amortissement des immobilisations corporelles en pourcentage des revenus a légèrement augmenté, passant de 2,4 % en 2017 à 2,6 % en 2018; l'amortissement des actifs incorporels a également augmenté, les deux augmentations étant liées à l'acquisition de Normandin.



Bénéfice opérationnel

Pour le troisième trimestre clos le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel a augmenté de 11,3 M\$, ou 80 %, comparativement au trimestre correspondant de 2017. Malgré une baisse du volume sur douze mois, le bénéfice opérationnel a bénéficié en 2018 des mesures de gestion efficace des actifs, de l'optimisation des coûts, de l'accent qui a été mis sur des clients plus rentables et de l'amélioration continue de la densité des itinéraires ainsi que de l'acquisition de Normandin. Pour un deuxième trimestre consécutif, le bénéfice opérationnel en pourcentage des revenus était supérieur à 10 % et a atteint 11,2 %, une solide performance quand on le compare aux 6,5 % de la période correspondante de 2017. Le ratio d'exploitation du troisième trimestre de 2018 s'est établi à 88,8 %, une progression de 4,7 points de pourcentage, comparativement à 93,5 % à la période correspondante de 2017.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel a augmenté de 19,6 M\$, pour s'établir à 59,4 M\$. Le ratio d'exploitation a également progressé de 3,0 points de pourcentage,

passant de 94,1 % en 2017 à 91,1 % en 2018.

Profit sur la vente de propriété

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, un profit de 2,3 M\$ sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente a été comptabilisé, par suite de la vente de trois propriétés pour une contrepartie totale de 4,5 M\$.

Transport de lots complets

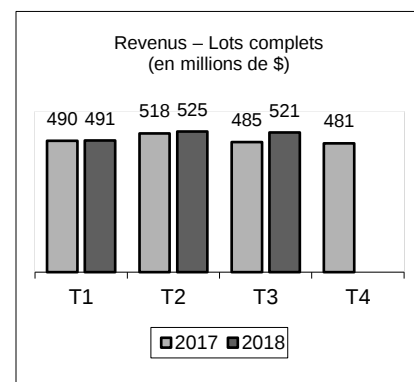
(non audité) – (en milliers de dollars)		Troisièmes trimestres clos les 30 septembre				Neuf mois clos les 30 septembre			
	2018	%	2017*	%	2018	%	2017*	%	
Total des revenus	604 759		541 823		1 778 704		1 671 956		
Surcharge de carburant	(84 112)		(56 709)		(242 280)		(178 809)		
Revenus	520 647	100,0 %	485 114	100,0 %	1 536 424	100,0 %	1 493 147	100,0 %	
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	232 648	44,7 %	248 359	51,2 %	720 687	46,9 %	757 216	50,7 %	
Charges liées au personnel	166 109	31,9 %	154 060	31,8 %	488 119	31,8 %	482 618	32,3 %	
Autres charges opérationnelles	17 869	3,4 %	15 815	3,3 %	51 883	3,4 %	49 556	3,3 %	
Amortissement des immobilisations corporelles	39 665	7,6 %	42 334	8,7 %	116 782	7,6 %	130 257	8,7 %	
Amortissement des immobilisations incorporelles	6 510	1,3 %	7 496	1,5 %	20 736	1,3 %	21 399	1,4 %	
Profit (perte) sur la vente de matériel roulant et d'équipement	(2 604)	-0,5 %	313	0,1 %	(5 596)	-0,4 %	(3 054)	-0,2 %	
Bénéfice opérationnel	60 450	11,6 %	16 737	3,5 %	143 813	9,4 %	55 155	3,7 %	
BAIIA ajusté	106 625	20,5 %	66 567	13,7 %	281 331	18,3 %	206 811	13,9 %	
Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	3 208		-		11 628		97		
Dépréciation des immobilisations incorporelles	-		-		-		(129 770)		

(*) Retraité pour illustrer la modification de la composition des secteurs isolables et les changements de présentation (voir note 4 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités).

Données opérationnelles (en dollars canadiens, sauf indication contraire)		Troisièmes trimestres clos les 30 septembre				Neuf mois clos les 30 septembre			
	2018	2017	Variation	%	2018	2017	Variation	%	
Transport conventionnel de lots complets – É.-U.									
Revenus (en milliers de dollars US)	171 766	165 833	5 933	3,6 %	510 532	517 332	(6 800)	-1,3 %	
Ratio d'exploitation	92,4 %	106,0 %			95,0 %	103,8 %			
Millage total (en milliers)	94 735	102 795	(8 060)	-7,8 %	290 537	323 892	(33 355)	-10,3 %	
Nombre moyen de tracteurs	3 109	3 329	(220)	-6,6 %	3 093	3 577	(484)	-13,5 %	
Nombre moyen de remorques	11 210	11 362	(152)	-1,3 %	11 205	11 322	(117)	-1,0 %	
Âge des tracteurs	2,1	2,5	(0,4)	-16,0 %	2,1	2,5	(0,4)	-16,0 %	
Âge des remorques	6,8	6,2	0,6	9,7 %	6,8	6,2	0,6	9,7 %	
Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants	425	590	(165)	-28,0 %	473	641	(168)	-26,2 %	
Transport conventionnel de lots complets – Canada									
Revenus (en milliers de dollars)	78 154	74 073	4 081	5,5 %	234 288	227 495	6 793	3,0 %	
Ratio d'exploitation	85,2 %	92,2 %			87,5 %	92,5 %			
Millage total (en milliers)	26 139	28 060	(1 921)	-6,8 %	80 148	91 425	(11 277)	-12,3 %	
Nombre moyen de tracteurs	700	748	(48)	-6,4 %	714	767	(53)	-6,9 %	
Nombre moyen de remorques	3 182	3 146	36	1,1 %	3 102	3 142	(40)	-1,3 %	
Âge des tracteurs	2,8	2,8	0,0	0,0 %	2,8	2,8	0,0	0,0 %	
Âge des remorques	5,6	5,4	0,2	3,7 %	5,6	5,4	0,2	3,7 %	
Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants	371	424	(53)	-12,5 %	368	437	(69)	-15,7 %	
Transport spécialisé de lots complets									
Revenus (en milliers de dollars)	220 333	203 384	16 949	8,3 %	650 025	588 847	61 178	10,4 %	
Ratio d'exploitation	85,6 %	88,6 %			87,4 %	89,2 %			
Nombre moyen de tracteurs	1 439	1 343	96	7,1 %	1 407	1 313	94	7,2 %	
Nombre moyen de remorques	4 541	4 696	(155)	-3,3 %	4 597	4 577	20	0,4 %	
Âge des tracteurs	3,6	3,5	0,1	2,9 %	3,6	3,5	0,1	2,9 %	
Âge des remorques	10,2	10,8	(0,6)	-5,6 %	10,2	10,8	(0,6)	-5,6 %	
Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants	1 054	1 176	(122)	-10,4 %	1 079	1 175	(96)	-8,2 %	

Revenus

Pour un deuxième trimestre consécutif, le secteur du transport de lots complets a produit des résultats record et pour un quatrième trimestre consécutif, les marges du secteur du transport de lots complets des États-Unis se sont améliorées. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur du transport de lots complets ont augmenté de 35,5 M\$, ou 7 %, passant de 485,1 M\$ au troisième trimestre de 2017 à 520,6 M\$. Les acquisitions d'entreprises ont contribué pour 14,7 M\$ au secteur du transport de lots complets, qui a également bénéficié de fluctuations favorables des taux de change pour 13,2 M\$. Ceci suggère une croissance organique de 7,6 M\$ ou 2 % au sein du secteur du transport des lots complets en raison principalement de l'amélioration des prix. En fait, alors que les revenus ont augmenté en comparaison avec la période correspondante de l'exercice précédent, le millage a diminué, ce qui indique une forte progression des revenus par mile ainsi qu'une meilleure gestion du réseau actuel de transport par camion. Les revenus



moyens par mile total pour le secteur du transport conventionnel de lots complets ont augmenté de 13 % aux États-Unis et de 6 % au Canada comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

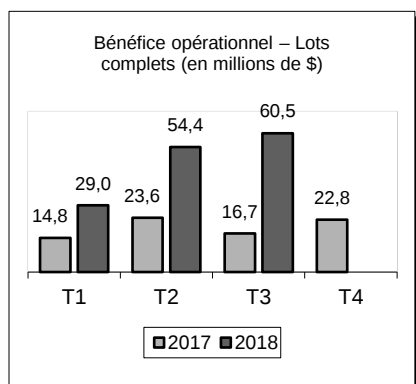
Dans le cadre de sa stratégie d'exploitation allégée en actifs, le secteur du transport de lots complets a augmenté la proportion de ses revenus qui sont tirés des services de courtage de 20 %, ou 11,3 M\$, atteignant 67,9 M\$, comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les revenus du secteur du transport de lots complets ont augmenté de 43,3 M\$ ou 3 %, passant de 1 493,1 M\$ en 2017 à 1 536,4 M\$ en 2018. Cette hausse est attribuable aux récentes acquisitions d'entreprises qui ont eu un apport de 38,0 M\$, tandis que les fluctuations du taux de change défavorables ont fait reculer les revenus de 14,2 M\$. Il en résulte une croissance organique de 19,5 M\$ qui s'explique essentiellement par la hausse des revenus au mile. Du côté des services de courtage, les revenus ont augmenté de 26 % ou 42,9 M\$ tandis que les marges sont demeurées stables.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 8,2 M\$, ou 2 %, passant de 468,4 M\$ au troisième trimestre de 2017 à 460,2 M\$ au troisième trimestre de 2018. Le secteur du transport de lots complets continue d'améliorer sa structure de coûts et d'augmenter la productivité de ses actifs. La baisse dans le nombre de miles parcourus a eu une incidence positive sur les coûts liés aux réparations et à l'entretien, et indirectement, a permis de réduire les coûts liés aux accidents. Les charges liées au personnel ont légèrement augmenté de 0,1 point de pourcentage des revenus. Dans l'ensemble du secteur du transport par camion, l'aspect des salaires versés aux chauffeurs et des mesures prises pour retenir ces derniers demeure difficile. La Société utilise diverses méthodes rentables pour recruter et conserver ses chauffeurs. Bien qu'une amélioration au chapitre des coûts et de l'efficacité ait été enregistrée au cours du trimestre, la Société demeure soucieuse des coûts, et sa priorité est toujours d'améliorer l'efficacité et la rentabilité de sa flotte actuelle et de son réseau d'entrepreneurs indépendants.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les charges opérationnelles du secteur du transport de lots complets, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 45,4 M\$ ou 3 %, baisse essentiellement attribuable à la diminution du nombre de miles parcourus.



Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel dans le secteur du transport de lots complets de la Société a atteint 60,5 M\$ comparativement à 16,7 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent, soit une augmentation de 261 %, en raison, principalement, de la hausse des revenus par mile, de la baisse des coûts, de l'augmentation des miles parcourus par tracteur et de la meilleure efficacité du réseau de transport de fret par lots complets. Les mesures axées sur la réduction de coûts liés à l'équipement ont continué de donner des résultats positifs, se traduisant notamment par la baisse des coûts d'entretien et de réparations, car la flotte est plus récente. La marge d'exploitation a augmenté à 11,6 %, comparativement à 3,5 % en 2017. Individuellement, chacun des secteurs opérationnels du transport de lots complets a été en mesure d'améliorer considérablement son ratio d'exploitation.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel dans le secteur du transport de lots complets a augmenté de 88,7 M\$, ou 161 %, passant de 55,2 M\$ en 2017 à 143,8 M\$ en

2018.

Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, la Société a vendu cinq propriétés pour une contrepartie totale de 5,5 M\$, représentant un profit de 3,2 M\$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, la Société a vendu huit propriétés, générant un profit de 11,6 M\$ et ajoutant 21,7 M\$ en entrées de trésorerie.

Logistique et dernier kilomètre

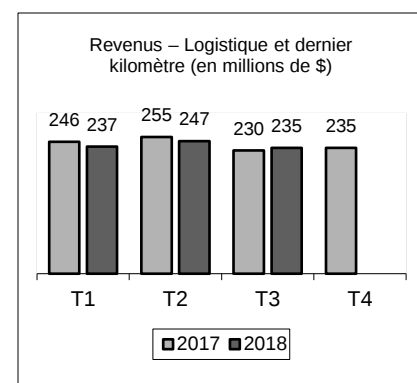
(non audité) – (en milliers de dollars)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre				Neuf mois clos les 30 septembre			
	2018	%	2017*	%	2018	%	2017*	%
Total des revenus	247 255		237 087		753 196		752 939	
Surcharge de carburant	(12 555)		(7 275)		(35 059)		(22 388)	
Revenus	234 700	100,0 %	229 812	100,0 %	718 137	100,0 %	730 551	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	163 855	69,8 %	161 703	70,4 %	496 312	69,1 %	516 868	70,8 %
Charges liées au personnel	32 109	13,7 %	34 526	15,0 %	102 451	14,3 %	106 814	14,6 %
Autres charges opérationnelles	15 882	6,8 %	14 784	6,4 %	49 702	6,9 %	48 542	6,6 %
Amortissement des immobilisations corporelles	729	0,3 %	963	0,4 %	2 195	0,3 %	3 020	0,4 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	5 314	2,3 %	4 655	2,0 %	15 950	2,2 %	14 668	2,0 %
Profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement	(11)	0,0 %	(88)	0,0 %	(121)	0,0 %	(165)	0,0 %
Bénéfice opérationnel	16 822	7,2 %	13 269	5,8 %	51 648	7,2 %	40 804	5,6 %
BAIIA ajusté	22 865	9,7 %	18 887	8,2 %	69 793	9,7 %	58 492	8,0 %
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	(7)		(26)		(7)		(112)	
Dépréciation des immobilisations incorporelles	-		-		-		(13 211)	

(*) Retraité pour illustrer la modification de la composition des secteurs isolables et les changements de présentation (voir note 4 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités).

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les revenus du secteur de la logistique et dernier kilomètre ont augmenté de 2 %, ou 4,9 M\$, sur douze mois, passant de 229,8 M\$ à 234,7 M\$. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les revenus ont diminué de 2 %, ou 5,5 M\$, en raison principalement de la baisse des volumes et d'activités non récurrentes de 12,0 M\$ à l'exercice précédent, neutralisée par des fluctuations positives des taux de change pour 6,5 M\$. Environ 58 % des revenus du secteur de la logistique et dernier kilomètre ont été générés au cours du trimestre par les opérations des États-Unis, environ 40 % par des opérations du Canada et 2 % au Mexique.

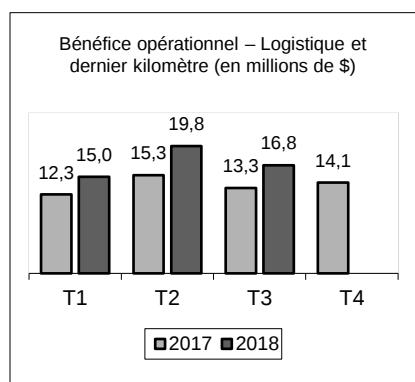
Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les revenus ont reculé de 2 %, ou 12,5 M\$, en glissement annuel, passant de 730,6 M\$ à 718,1 M\$. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les revenus ont accusé un recul de 6 %, ou 44,7 M\$.



Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, les charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, ont augmenté de 1 %, ou 1,4 M\$, par rapport au troisième trimestre de 2017, passant de 216,5 M\$ à 217,9 M\$. Exception faite des acquisitions d'entreprises, au troisième trimestre de 2018, les charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 4 %, ou 9,5 M\$. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les charges liées aux matières et aux services après déduction de la surcharge de carburant, qui représentent 69,8 % des revenus, ont diminué de 5,1 M\$, soit une amélioration de 0,6 point de pourcentage des revenus en comparaison avec le trimestre correspondant de 2017. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les charges liées au personnel ont diminué de 3,6 M\$, une amélioration de 1,2 point de pourcentage des revenus.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 3 %, ou 23,2 M\$, comparativement à 2017, passant de 689,7 M\$ à 666,5 M\$. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse des charges liées aux matières et aux services, après déduction de la surcharge de carburant, exprimées en pourcentage des revenus.



Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel du secteur de la logistique et dernier kilomètre a augmenté de 27 %, ou 3,5 M\$, comparativement au troisième trimestre de 2017, passant de 13,3 M\$ à 16,8 M\$. Sur douze mois, la marge d'exploitation du secteur de la logistique et dernier kilomètre a augmenté de 1,4 point de pourcentage, en raison principalement de la meilleure qualité des revenus et des mesures de réduction des coûts.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, le bénéfice opérationnel a augmenté de 27 %, ou 10,8 M\$, comparativement à 2017, passant de 40,8 M\$ à 51,6 M\$. La marge d'exploitation du secteur de la logistique et dernier kilomètre a augmenté de 1,6 point de pourcentage pour s'établir à 7,2 %.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

Entrées et sorties de fonds

(non audité) (en milliers de dollars)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Entrées de fonds :				
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles des activités poursuivies	166 557	128 912	369 655	256 453
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	23 261	29 404	55 590	67 940
Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	4 923	117 459	26 444	155 639
Variation nette de la trésorerie et dette bancaire	-	-	3 495	20 903
Autres	12 354	2 414	16 947	11 093
Total des entrées de fonds	207 095	278 189	472 131	512 028
Sorties de fonds :				
Acquisitions d'immobilisations corporelles	96 250	83 377	201 296	192 998
Regroupements d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise	9 332	2 580	75 112	88 267
Variation nette de la trésorerie et dette bancaire	9 234	2 406	-	-
Remboursement de la dette à long terme, montant net	65 721	162 957	57 787	73 501
Dividendes versés	18 374	17 121	55 621	51 930
Rachat d'actions propres	5 564	8 476	77 731	50 985
Flux de trésorerie nets liés aux activités abandonnées	-	11	-	52 424
Autres	2 620	1 261	4 584	1 923
Total des sorties de fonds	207 095	278 189	472 131	512 028

Flux de trésorerie des activités opérationnelles des activités poursuivies

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles des activités poursuivies ont fortement augmenté de 44 %, passant de 256,5 M\$ en 2017 à 369,7 M\$ en 2018. Cette hausse de 113,2 M\$ est principalement attribuable à l'augmentation des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles des activités poursuivies avant la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement opérationnel pour 112,9 M\$. En 2018, la variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement opérationnel correspondait à un montant négatif de 20,8 M\$, comparativement à un montant négatif de 21,0 M\$ en 2017.

Flux de trésorerie des activités opérationnelles des activités abandonnées

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2017, les activités abandonnées ont affiché des flux de trésorerie négatifs de 52,4 M\$, principalement attribuables au solde d'impôt exigible sur le profit de la vente du groupe des matières résiduelles, réalisée en février 2016, qui a été acquitté en janvier 2017.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Immobilisations corporelles

Le tableau suivant présente, par catégorie, les additions d'immobilisations corporelles de la Société au cours des périodes de trois et de neuf mois closes les 30 septembre 2018 et 2017.

(non audités) (en milliers de dollars)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Additions d'immobilisations corporelles :				
Acquisitions – comme il est indiqué dans les états des flux de trésorerie	96 250	83 377	201 296	192 998
Ajustements hors caisse	12 204	(5 572)	14 603	12 979
	108 454	77 805	215 899	205 977
Additions par catégorie :				
Terrains et bâtiments	7 853	2 975	11 787	5 877
Matériel roulant	95 787	71 415	192 939	190 096
Équipement	4 814	3 415	11 173	10 004
	108 454	77 805	215 899	205 977

La Société investit dans du nouvel équipement afin de maintenir la qualité de ses services, tout en gardant ses coûts d'entretien à de faibles niveaux. Les dépenses en immobilisations de la Société correspondent au niveau de réinvestissement requis pour garder l'équipement en bon état et maintenir une affectation stratégique des ressources en capital. Conformément à son modèle allégé en actifs, l'utilisation accrue d'entrepreneurs indépendants pour remplacer l'équipement appartenant à la Société est avantageuse pour celle-ci, car cette mesure permet de réduire le capital dont elle a besoin pour servir ses clients. La Société a l'intention de poursuivre cette stratégie de conversion, particulièrement compte tenu des récentes acquisitions d'entreprises qui fonctionnent avec davantage de capital d'investissement.

Dans le cours normal de ses activités, la Société renouvelle constamment l'équipement dans le secteur du matériel roulant, générant périodiquement des produits et des profits ou pertes sur la vente. Le tableau suivant indique, par catégorie, les produits, de même que les profits et les pertes, en lien avec la vente d'immobilisations corporelles et d'actifs détenus en vue de la vente au cours des trimestres et des périodes de neuf mois clos les 30 septembre 2018 et 2017.

(non audités) (en milliers de dollars)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Produits par catégorie :				
Terrains et bâtiments	5 504	117 469	27 032	155 839
Matériel roulant	22 638	29 394	54 954	67 698
Équipement	42	-	48	42
	28 184	146 863	82 034	223 579
Profits (pertes) par catégorie :				
Terrains et bâtiments	3 140	70 098	14 353	78 372
Matériel roulant	2 834	(71)	6 300	3 415
Équipement	(19)	(36)	(64)	(81)
	5 955	69 991	20 589	81 706

Au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, la Société a vendu 12 propriétés pour une contrepartie totale de 27,0 M\$ (155,8 M\$ pour la période correspondante de 2017), ce qui a généré un profit de 14,4 M\$.

Acquisitions d'entreprises

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les acquisitions d'entreprises ont utilisé des flux de trésorerie totalisant 75,1 M\$ (88,3 M\$ pour la période correspondante de 2017).

En 2018, la Société a fait l'acquisition de trois entreprises. Voir la rubrique du présent rapport intitulée « Acquisitions d'entreprises en 2018 » et la note 5 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités en date du 30 septembre 2018.

Flux de trésorerie disponibles liés aux activités poursuivies

(non audités) (en milliers de dollars, sauf les données par action)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles des activités poursuivies	166 557	128 912	369 655	256 453
Additions d'immobilisations corporelles	(108 454)	(77 805)	(215 899)	(205 977)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	23 261	29 404	55 590	67 940
Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	4 923	117 459	26 444	155 639
Flux de trésorerie disponibles liés aux activités poursuivies¹	86 287	197 970	235 790	274 055

Les objectifs de la Société en matière de gestion des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles consistent à veiller à engager un niveau de dépenses d'investissement adéquat pour assurer la stabilité et la compétitivité de ses activités, à faire en sorte de disposer de suffisamment de liquidités pour exécuter sa stratégie de croissance et à procéder à des acquisitions d'entreprises choisies dans le cadre d'une structure du capital saine et d'une situation financière solide.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, TFI International a généré des flux de trésorerie disponibles liés aux activités poursuivies de 235,8 M\$, comparativement à 274,1 M\$ en 2017, ce qui représente une baisse de 38,3 M\$ sur douze mois. Cette baisse est principalement le fait de la réduction des produits tirés de la vente d'actifs détenus en vue de la vente de 129,2 M\$, neutralisée par des flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles des activités poursuivies plus élevés de 113,2 M\$.

¹ Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS ».

Selon le cours de clôture des actions au 30 septembre 2018, soit 46,88 \$, le rendement des flux de trésorerie disponibles liés aux activités poursuivies générés par la Société au cours des douze derniers mois (338,2 M\$) a été de 8,2 %.

Situation financière

(non audité) (en milliers de dollars)	Au 30 septembre 2018	Au 31 décembre 2017	Au 31 décembre 2016
Total de l'actif	3 890 721	3 727 628	4 026 879
Dette à long terme	1 473 072	1 498 396	1 584 815
Capitaux propres	1 544 740	1 415 124	1 458 650
Ratio dette/capitaux propres ¹	0,95	1,06	1,09
Ratio dette/capitalisation ²	0,49	0,51	0,52

Par rapport au 31 décembre 2017, le total de l'actif de la Société a augmenté principalement en raison des acquisitions d'entreprises et de la conversion à un taux plus élevé des actifs libellés en dollars US. Le ratio dette/capitaux propres et le ratio dette/capitalisation étaient similaires à ceux du 31 décembre 2017. La situation financière actuelle de la Société reflète un niveau d'endettement approprié pour permettre la poursuite de l'exécution de sa stratégie d'acquisition. Grâce à une gestion rigoureuse des flux de trésorerie et aux flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles, la Société a pu continuer de chercher à réduire sa dette le cas échéant.

Au 30 septembre 2018, le fonds de roulement de la Société (les actifs courants moins les passifs courants) se chiffrait à 33,0 M\$, comparativement à 116,7 M\$ au 31 décembre 2017. Cette baisse est principalement attribuable à un emprunt à terme de 75,0 M\$ exigible dans les 12 mois qui est maintenant comptabilisé dans les passifs courants.

Obligations contractuelles

Le tableau suivant indique les obligations contractuelles de la Société et leurs dates d'échéance respectives au 30 septembre 2018, sans tenir compte des paiements d'intérêts futurs.

(non audité) (en milliers de dollars)	Total	Moins de 1 an	De 1 à 3 ans	De 3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Facilité renouvelable non garantie – Juin 2022	645 760	-	-	645 760	-
Emprunt à terme – Juin 2020 et 2021	500 000	-	500 000	-	-
Déventures non garanties – Décembre 2020	125 000	-	125 000	-	-
Emprunt à terme – Août 2019	75 000	75 000	-	-	-
Passifs au titre des contrats de location-financement	10 980	5 508	4 013	1 418	41
Contrats de vente conditionnelle et autres dettes à long terme	121 454	47 302	48 458	25 371	323
Contrats de location simple et autres engagements (voir « Engagements »)	635 906	254 052	167 166	88 882	125 806
Total des obligations contractuelles	2 114 100	381 862	844 637	761 431	126 170

Au 30 septembre 2018, la Société avait des lettres de crédit en cours d'un montant de 39,0 M\$ (40,1 M\$ au 31 décembre 2017).

Le 9 mai 2018, la Société a reporté le terme de sa facilité de crédit renouvelable existante d'un an, jusqu'à juin 2022.

Le 9 mai 2018, la Société a prolongé l'échéance de son emprunt à terme de 500 M\$ d'un an pour chaque tranche. Cet emprunt à terme s'inscrit dans les limites de la facilité de crédit et a été contracté dans le bus précis d'acquies CFI. Il demeure à 500 M\$, dont 200 M\$ sont maintenant exigibles en juin 2020 et 300 M\$, en juin 2021. Le remboursement par anticipation, en partie ou en totalité, est autorisé et réduira de façon permanente le montant emprunté. Les modalités de la facilité sont les mêmes que celles de la facilité de crédit et elle est assujettie aux mêmes engagements.

¹ Dette à long terme divisée par les capitaux propres.

² Dette à long terme divisée par le total des capitaux propres et de la dette à long terme.

Le tableau suivant indique les clauses restrictives que la Société doit respecter en vertu de sa facilité de crédit. Ces clauses restrictives sont mesurées sur une base consolidée pour les douze derniers mois.

Clauses restrictives	Exigences	Au 30 septembre 2018
Ratio dette consolidée/BAIIA [ratio entre la dette totale, plus les lettres de crédit et certains autres passifs à long terme, et le bénéfice avant intérêts, impôt sur le résultat et amortissement (« BAIIA »), en incluant le BAIIA ajusté lié aux acquisitions d'entreprises pour les douze derniers mois]	< 3,50	2,32
Ratio BAIIAL/intérêts et loyers [ratio entre le BAIIAL (BAIIA avant les loyers et incluant le BAIIAL ajusté lié aux acquisitions d'entreprises pour les douze derniers mois) et les intérêts et les charges locatives nettes]	> 1,75	3,69

Engagements, éventualités et ententes hors bilan

Le tableau suivant indique les engagements de la Société avec leurs échéances respectives au 30 septembre 2018.

(non audité) (en milliers de dollars)	Total	Moins de 1 an	De 1 à 3 ans	De 3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Contrats de location simple – matériel roulant	94 462	40 017	43 112	11 249	84
Contrats de location simple – biens immobiliers et autres	415 081	87 672	124 054	77 633	125 722
Autres engagements	126 363	126 363	-	-	-
Total des obligations hors bilan	635 906	254 052	167 166	88 882	125 806

Les contrats de location simple à long terme au titre des biens immobiliers, qui totalisent 415,1 M\$, incluent 11 engagements importants au titre de biens immobiliers, pour une valeur totale de 232,9 M\$, venant à expiration entre 2024 et 2035. Les autres contrats de location simple au titre des biens immobiliers sont liés à un total de 268 propriétés.

Données relatives aux dividendes et aux actions en circulation

Dividendes

La Société a déclaré des dividendes de 18,5 M\$, ou 0,21 \$ par action ordinaire, pour le troisième trimestre de 2018. Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, les dividendes déclarés se sont chiffrés à 55,4 M\$, ou 0,63 \$ par action ordinaire.

Le 22 octobre 2018, le conseil d'administration de TFI a approuvé un dividende trimestriel de 0,24 \$, soit une hausse de 14 % par rapport au dividende trimestriel précédent de 0,21 \$ par action, qui prendra effet au prochain paiement de dividendes réguliers.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités visant les actions ordinaires

En vertu du renouvellement de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, qui a débuté le 2 octobre 2018 et qui expirera le 1^{er} octobre 2019, la Société est autorisée à racheter, à des fins d'annulation, jusqu'à 6 000 000 de ses actions ordinaires, sous réserve de certaines conditions. Le conseil d'administration de TFI International croit que les rachats effectués en temps opportun dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités représentent une utilisation pertinente des ressources financières de TFI International, car une telle mesure peut protéger et accroître la valeur pour les actionnaires, lorsque certaines occasions se présentent ou en cas de volatilité.

Au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, la Société a racheté 2 180 348 actions ordinaires (1 830 726 en 2017) à un prix variant de 32,18 \$ à 40,99 \$, pour un prix d'achat total de 77,7 M\$ (comparativement à 51,0 M\$ pour la période correspondante de 2017).

Actions, options d'achat d'actions en circulation et unités d'actions restreintes

Un total de 87 969 542 actions ordinaires étaient en circulation au 30 septembre 2018 (89 123 588 au 31 décembre 2017). Il n'y a eu aucun changement significatif au capital social en circulation de la Société entre le 30 septembre 2018 et le 22 octobre 2018.

Au 30 septembre 2018, le nombre d'options d'achat d'actions ordinaires en circulation émises en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la Société était de 5 048 489 (5 493 286 au 31 décembre 2017), dont 3 866 310 (4 169 819 au 31 décembre 2017) pouvaient être exercées. Le 20 février 2018, le conseil d'administration a approuvé l'octroi de 617 735 options d'achat d'actions en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la Société. Chaque option d'achat d'actions donne droit à son titulaire d'acheter une action ordinaire de la Société à un prix d'exercice fondé sur le cours de clôture moyen pondéré en fonction du volume des actions de la Société pour les cinq jours de bourse précédant immédiatement la date d'effet de l'octroi.

Au 30 septembre 2018, le nombre d'unités d'actions restreintes (« UAR ») octroyées en vertu du régime d'intéressement fondé sur des titres de capitaux propres aux hauts dirigeants de la Société était de 301 407 (206 396 au 31 décembre 2017). Le 20 février 2018, le conseil d'administration a approuvé l'octroi de 95 243 UAR en vertu du régime d'intéressement fondé sur des titres de capitaux propres de la Société. Les droits relatifs aux UAR seront acquis en décembre de la deuxième année suivant la date de l'octroi. Sous réserve de la période de service exigée, le régime prévoit le règlement de l'octroi par l'émission d'actions ordinaires.

Litiges en cours

La Société est impliquée dans des litiges survenus dans le cours normal de ses activités et qui concernent surtout des réclamations pour préjudice corporel et dommages matériels. Il est impossible de prédire ou de déterminer l'issue des procédures liées à ces litiges ou de toute procédure similaire. La Société est toutefois d'avis que tout recouvrement ou toute responsabilité ultime, s'il en est, découlant de ces procédures, tant individuellement que collectivement, ne saurait avoir d'incidence défavorable importante sur sa situation financière ou sa performance financière et, le cas échéant, le montant pertinent a été inscrit dans les états financiers.

Événement postérieur

Le 1^{er} octobre 2018, la Société a conclu l'acquisition de Gorski Bulk Transport (« Gorski »). Basée à Oldcastle, en Ontario, Gorski se spécialise dans le transport par camion-citerne de marchandises liquides et sèches en vrac partout en Amérique du Nord, en se concentrant sur les expéditions transfrontalières.

PERSPECTIVES

La croissance de l'économie nord-américaine se poursuit et les conditions économiques sont favorables à l'industrie du transport et de la logistique. Le chômage affiche le taux le plus bas depuis plusieurs décennies, la confiance des consommateurs est élevée et les modifications aux lois fiscales apportées en 2017 aux États-Unis ont aidé à créer un contexte macroéconomique constructif. En conséquence, la Société s'attend à ce que la pression demeure à la hausse sur les volumes de fret et les tarifs d'expédition.

Les risques potentiels dans cet environnement incluent, entre autres, la possibilité de pénuries de chauffeurs plus graves accompagnées de pressions à la hausse sur les salaires, et d'une augmentation du prix du carburant, des coûts d'assurance, des taux d'intérêt et d'autres coûts. De plus, les États-Unis, le Canada et le Mexique ont essayé de conclure un accord de libre-échange qui remplacera l'ALENA; or, un environnement commercial international en constante évolution pourrait résulter en l'augmentation des tarifs douaniers, ce qui pourrait ralentir la croissance des activités.

En plus de surveiller la situation économique, TFI International prévoit encore davantage améliorer son efficacité, rationaliser ses actifs, exercer un contrôle strict sur ses coûts et respecter sa stratégie d'acquisition disciplinée dans le marché nord-américain fractionné du transport et de la logistique.

Dans le secteur de la livraison de colis et courrier, les priorités de TFI incluent l'optimisation de la composition des services et de l'utilisation des actifs, l'amélioration de l'efficacité et la réalisation d'économies supplémentaires grâce à la consolidation des itinéraires et des terminaux, et de ses plateformes d'administration et de TI.

Dans le secteur du transport de lots brisés, TFI continue de faire preuve de discipline en ajustant l'offre à la demande, car les problèmes de surcapacité touchent toujours l'industrie. La Société prévoit continuer à mettre l'accent sur les grandes villes, les zones transfrontalières et les régions à densité élevée pour améliorer la valeur. Elle concentre ses efforts à rationaliser davantage les coûts, particulièrement dans ses opérations domestiques canadiennes, et tire davantage parti de ses capacités dans les activités de transport intermodal allégées en actifs qui, elle croit, permettront de dégager des rendements plus élevés.

Dans le secteur du transport de lots complets, TFI demeure soucieuse des coûts, et concentre ses efforts pour améliorer l'efficacité et la rentabilité de sa flotte actuelle et de son réseau d'entrepreneurs indépendants. TFI s'attend à ce que le ratio d'exploitation continue de progresser aux États-Unis, tout comme au Canada dans ses opérations de transport conventionnel et spécialisé.

Dans le secteur de la logistique et dernier kilomètre, la Société croit que tant les détaillants en ligne que les détaillants conventionnels considèrent de plus en plus les solutions de dernier kilomètre comme étant stratégiques pour leur entreprise. De plus, le commerce électronique continue d'augmenter sa part de l'ensemble des ventes au détail. TFI s'attend à continuer à tirer parti de son importante expérience en logistique et de son infrastructure du dernier kilomètre.

TFI International cherche à se distinguer par les solutions à valeur ajoutée novatrices qu'elle propose à sa clientèle nord-américaine en pleine croissance. La Société adhère à un modèle d'entreprise allégé en actifs et affecte les capitaux à des initiatives qu'elle croit lui permettront de produire d'excellents résultats et générer de solides flux de trésorerie. À court terme, TFI prévoit utiliser ses flux de trésorerie pour procéder au rachat opportun des actions, verser des dividendes, rembourser la dette et pour effectuer des acquisitions rentables.

TFI International est d'avis qu'elle est bien positionnée pour profiter de la dynamique actuelle dans le secteur nord-américain du fret, y compris la solidité continue dans l'ensemble des marchés du transport canadiens et américains. La direction croit qu'en restant fidèle à ses principes d'exploitation et en maintenant la même discipline et rigueur qui ont fait de la Société un chef de file nord-américain dans les secteurs du transport et de la logistique, la valeur pour les actionnaires continuera de croître.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES

(non audité) – (en millions de dollars, sauf les données par action)

	T3 18	T2 18	T1 18	T4 17	T3 17	T2 17	T1 17	T4 16
Total des revenus*	1 287,6	1 317,7	1 196,5	1 192,9	1 176,6	1 263,8	1 204,1	1 168,0
BAIIA ajusté ¹	190,0	186,7	129,0	131,0	128,2	145,7	109,5	127,9
Bénéfice opérationnel	125,1	122,0	65,9	66,8	60,5	74,3	42,1	69,7
Bénéfice net (perte nette)	86,7	80,4	48,2	120,2	98,8	(75,0)	14,1	45,3
BPA – de base	0,99	0,92	0,54	1,34	1,10	(0,82)	0,15	0,50
BPA – dilué	0,96	0,89	0,53	1,31	1,07	(0,82)	0,15	0,48
Bénéfice net ajusté ¹	94,5	89,7	50,8	54,6	48,8	56,2	32,9	50,6
BPA ajusté – dilué ¹	1,04	0,99	0,56	0,60	0,53	0,60	0,35	0,54

(*) Retraité pour illustrer les changements de présentation (voir note 3 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités).

Les différences entre les trimestres sont principalement attribuables au caractère saisonnier des activités (plus lentes au premier trimestre) et aux acquisitions d'entreprises. La hausse du bénéfice opérationnel en 2018 est également attribuable à la solidité de l'exécution dans l'ensemble de l'entreprise, à une meilleure qualité des revenus, aux mesures de réduction des coûts et à la progression dans le secteur opérationnel de transport de lots complets aux États-Unis. Au quatrième trimestre de 2017, la hausse du bénéfice net et la hausse du BPA de base et dilué sont principalement attribuables au profit d'impôt de 76,1 M\$ en conséquence de la réforme fiscale américaine. Au troisième trimestre de 2017, la hausse du bénéfice net ainsi que la hausse du BPA de base et dilué sont principalement attribuables au profit de 70,1 M\$ sur la vente de propriété, 59,7 M\$ après impôt. Au deuxième trimestre de 2017, la Société a inscrit une perte nette et un montant négatif pour son BPA de base et dilué en raison principalement de la dépréciation du goodwill de 129,8 M\$ dans le secteur opérationnel du transport de lots complets aux États-Unis (cette dépréciation n'a aucune incidence fiscale).

MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS

Les données financières ont été établies conformément aux IFRS et comprennent les mesures suivantes :

Charges opérationnelles : Charges opérationnelles, telles qu'elles sont définies dans les états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle) : Bénéfice net ou perte nette avant les produits financiers et les charges financières, la charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat, le profit ou la perte sur la vente de terrains et de bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente et la dépréciation des immobilisations incorporelles, comme il est indiqué dans les états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

Le présent rapport de gestion comprend des références à certaines mesures financières non conformes aux IFRS comme décrites ci-après. Ces mesures non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée en vertu des IFRS et elles ne peuvent donc pas être comparées à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Par conséquent, ces mesures ne doivent pas être considérées de manière isolée, et doivent être considérées comme un complément aux mesures de la performance financière établies selon les IFRS. Elles ne peuvent pas les remplacer ni être considérées comme supérieures. Les termes et définitions des mesures conformes et non conformes aux IFRS utilisés dans le présent rapport de gestion et un rapprochement de chaque mesure non conforme aux IFRS à la mesure la plus directement comparable établie conformément aux IFRS sont fournis ci-après ou dans le rapport de gestion.

Bénéfice net ajusté : Bénéfice net ou perte nette, exclusion faite de l'amortissement des immobilisations incorporelles en lien avec les acquisitions d'entreprises, de la variation nette de la juste valeur des instruments dérivés, du montant net du gain ou de la perte de change, du profit ou de la perte sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente et de la dépréciation des immobilisations incorporelles, après impôt, et l'incidence de la réforme fiscale américaine. En présentant un bénéfice net ajusté et un BPA ajusté, l'intention de la Société est de donner une meilleure indication du bénéfice net et du bénéfice par action qui auraient été enregistrés dans un contexte de regroupements d'entreprises importants, en excluant l'incidence de facteurs particuliers, et de montrer le résultat d'un point de vue strictement opérationnel. L'amortissement des immobilisations incorporelles en lien avec les acquisitions d'entreprises comprend la charge d'amortissement au titre des relations clients, des marques de commerce et des clauses de non-concurrence qui est comptabilisée dans le cadre des regroupements d'entreprises, ainsi que l'incidence fiscale de cet amortissement. La direction est également d'avis qu'en excluant l'amortissement des immobilisations incorporelles en lien avec les acquisitions d'entreprises, elle fournit de plus amples renseignements sur l'amortissement, après impôt, de la portion des immobilisations incorporelles qui n'auront pas besoin d'être remplacées pour maintenir la capacité de la Société à générer des flux de trésorerie futurs similaires. La Société ne tient pas compte de ces éléments, car ils ont une incidence sur la comparabilité de ses résultats financiers et pourraient éventuellement fausser l'analyse des tendances de la performance de ses activités. Le fait de ne pas tenir compte de ces éléments ne laisse pas entendre qu'ils sont nécessairement non récurrents. Voir le rapprochement à la page 7.

¹ Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS ».

Bénéfice par action ajusté (« BPA » ajusté) – de base : Bénéfice net ajusté, divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires.

BPA ajusté – dilué : Bénéfice net ajusté, divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires diluées.

BAIIA ajusté : Bénéfice net ou perte nette avant produits financiers et charges financières, charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat, amortissement, profit ou perte sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente et dépréciation des immobilisations incorporelles. **BAIIA sectoriel ajusté :** bénéfice opérationnel (perte opérationnelle) avant amortissement. La direction est d'avis que le BAIIA ajusté est une mesure complémentaire utile. Le BAIIA ajusté est présenté afin d'aider à déterminer la capacité de la Société à évaluer sa performance.

Rapprochement du BAIIA ajusté consolidé :

(non audité) (en milliers de dollars)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Bénéfice net	86 713	98 774	215 266	37 796
Charges financières, montant net	16 907	16 626	48 346	47 578
Charge d'impôt sur le résultat	24 603	15 245	63 629	26 971
Amortissement des immobilisations corporelles	49 601	52 079	146 100	161 259
Amortissement des immobilisations incorporelles	15 290	15 567	46 641	45 251
(Profit) perte sur la vente de terrains et de bâtiments	(212)	17	(212)	162
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(2 928)	(70 115)	(14 141)	(78 534)
Dépréciation des immobilisations incorporelles	-	-	-	142 981
BAIIA ajusté	189 974	128 193	505 629	383 464

Rapprochement du BAIIA sectoriel ajusté :

(non audité) (en milliers de dollars)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Livraison de colis et courrier				
Bénéfice opérationnel	27 965	23 577	78 805	64 981
Amortissement des immobilisations corporelles	2 850	3 418	8 815	10 474
Amortissement des immobilisations incorporelles	340	707	1 056	1 333
BAIIA ajusté	31 155	27 702	88 676	76 788
Transport de lots brisés				
Bénéfice opérationnel	25 470	14 139	59 351	39 729
Amortissement des immobilisations corporelles	6 040	5 005	17 404	16 455
Amortissement des immobilisations incorporelles	2 812	2 462	8 042	7 213
BAIIA ajusté	34 322	21 606	84 797	63 397
Transport de lots complets				
Bénéfice opérationnel	60 450	16 737	143 813	55 155
Amortissement des immobilisations corporelles	39 665	42 334	116 782	130 257
Amortissement des immobilisations incorporelles	6 510	7 496	20 736	21 399
BAIIA ajusté	106 625	66 567	281 331	206 811
Logistique et dernier kilomètre				
Bénéfice opérationnel	16 822	13 269	51 648	40 804
Amortissement des immobilisations corporelles	729	963	2 195	3 020
Amortissement des immobilisations incorporelles	5 314	4 655	15 950	14 668
BAIIA ajusté	22 865	18 887	69 793	58 492
Siège social				
Perte opérationnelle	(5 624)	(7 175)	(20 729)	(23 715)
Amortissement des immobilisations corporelles	317	359	904	1 053
Amortissement des immobilisations incorporelles	314	247	857	638
BAIIA ajusté	(4 993)	(6 569)	(18 968)	(22 024)

La **marge du BAIIA ajustée** est calculée en tant que pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant.

Flux de trésorerie disponibles liés aux activités poursuivies : Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles des activités poursuivies, moins les additions d'immobilisations corporelles, plus les produits tirés de la vente d'immobilisations corporelles et d'actifs détenus en vue de la vente. La direction estime que cette mesure fournit un point de comparaison pour évaluer la performance de la Société quant à sa capacité de satisfaire aux exigences en matière de capital. Voir le rapprochement à la page 17.

La **marge d'exploitation** est calculée comme le bénéfice opérationnel (perte opérationnelle) en tant que pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant.

Ratio d'exploitation : Charges opérationnelles, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant, divisées par les revenus avant la surcharge de carburant. Bien que le ratio d'exploitation ne soit pas une mesure financière définie par les IFRS, il constitue une mesure largement répandue dans l'industrie du transport, et la Société le considère comme un indicateur valable à des fins de comparaison pour évaluer sa performance. En outre, afin de faciliter la comparaison du niveau d'activité commerciale et des coûts opérationnels entre les périodes, la Société compare les revenus avant la surcharge de carburant (les « revenus ») et redistribue les revenus liés à la surcharge de carburant dans les charges liées aux matières et aux services qui sont incluses dans les charges opérationnelles.

Ratio d'exploitation (non audité) (en milliers de dollars)	Troisièmes trimestres clos les 30 septembre		Neuf mois clos les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Charges opérationnelles	1 162 520	1 116 084	3 488 875	3 467 582
Revenus liés à la surcharge de carburant	(160 163)	(106 021)	(455 845)	(335 230)
Charges opérationnelles, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	1 002 357	1 010 063	3 033 030	3 132 352
Revenus avant la surcharge de carburant	1 127 440	1 070 610	3 345 918	3 309 306
Ratio d'exploitation	88,9 %	94,3 %	90,6 %	94,7 %

RISQUES ET INCERTITUDES

Les résultats futurs de la Société peuvent être touchés par un certain nombre de facteurs sur lesquels la Société n'a que peu ou aucun contrôle. Le texte suivant sur les facteurs de risque contient des déclarations prospectives. Les questions, les incertitudes et les risques suivants, entre autres choses, devraient être pris en considération au moment d'évaluer les perspectives commerciales et de croissance de la Société.

Concurrence. La Société évolue dans un secteur très concurrentiel et fragmenté, et de nombreux facteurs liés à la concurrence pourraient porter atteinte à la capacité de la Société de maintenir ou d'améliorer sa rentabilité et pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses résultats opérationnels. En outre, la Société fait face à la concurrence grandissante livrée par d'autres transporteurs au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Ces facteurs, y compris les facteurs suivants, peuvent nuire à la capacité de la Société de maintenir ou d'améliorer sa rentabilité et peuvent avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation de la Société :

- la Société rivalise avec de nombreuses autres sociétés de transport de différentes tailles, y compris des sociétés de transport canadiennes, américaines et mexicaines;
- les concurrents de la Société peuvent réduire périodiquement leurs tarifs de transport de marchandises pour accroître leur part de marché, ce qui pourrait limiter la capacité de la Société de maintenir ou d'augmenter ses tarifs de transport des marchandises ou de maintenir la croissance de ses activités;
- certains clients de la Société sont des sociétés de transport ou des sociétés qui exploitent également leur propre parc de

camions, et ils pourraient décider de transporter une plus grande partie de leurs marchandises ou de regrouper leurs activités de transport avec d'autres services;

- certains clients de la Société pourraient réduire le nombre de transporteurs qu'ils utilisent en choisissant des transporteurs « partenaires » à titre de fournisseurs de services approuvés ou en retenant les services de fournisseurs spécialisés, et, dans certains cas, la Société pourrait ne pas être choisie;
- de nombreux clients acceptent périodiquement des offres de divers transporteurs pour leurs besoins en matière d'expédition, et cette façon de faire pourrait entraîner une baisse des tarifs de transport des marchandises ou faire en sorte que la Société perde une part de son marché au profit de la concurrence;
- le marché pour les chauffeurs qualifiés peut être très concurrentiel, plus particulièrement dans le cas des activités en expansion de la Société aux États-Unis, et l'incapacité de la Société d'attirer et de retenir des chauffeurs pourrait entraîner une diminution de l'utilisation de son équipement ou obliger cette dernière à augmenter la rémunération qu'elle offre aux chauffeurs, lesquelles situations auraient toutes une incidence défavorable sur la rentabilité de la Société;
- les économies d'échelle dont peuvent bénéficier certains transporteurs de moindre taille grâce à des regroupements de fournisseurs pourraient permettre à ces transporteurs de faire concurrence à la Société;

- certains des concurrents de moindre importance de la Société pourraient ne pas s'être encore conformés entièrement à des règlements adoptés récemment, tels que les règlements exigeant l'utilisation de dispositifs d'enregistrement électronique aux États-Unis, ce qui permettrait à ces concurrents de tirer avantage de la productivité additionnelle des chauffeurs;
- les progrès technologiques, notamment les systèmes de sécurité perfectionnés, les systèmes automatisés de triage, de manutention et de livraison des colis, la circulation de véhicules en peloton, l'utilisation de véhicules à carburant de remplacement et la numérisation des services de fret, peuvent obliger la Société à effectuer des investissements supplémentaires afin de rester concurrentielle, et les clients de la Société pourraient ne pas accepter les augmentations de tarifs requises pour couvrir le coût de ces investissements;
- les résultats de concurrents au chapitre de la sécurité pourraient être supérieurs à ceux de la Société, ou donner cette impression, ce qui pourrait nuire à la capacité de la Société de livrer concurrence;
- des expéditeurs à grand volume, comme Amazon.com, élaborent et mettent en place leurs propres services de livraison et font appel à des entrepreneurs indépendants pour la livraison, ce qui pourrait avoir pour effet de réduire le chiffre d'affaires de la Société et sa part de marché;
- la concurrence de sociétés de courtage de fret pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les tarifs de la Société et ses relations avec ses clients;
- la hausse des prix du carburant et la hausse connexe des surcharges de carburant pour les clients de la Société pourraient inciter certains des clients de la Société à envisager d'autres options de transport de marchandises, notamment le transport ferroviaire.

Réglementation. La Société évolue dans un secteur hautement réglementé, et les modifications apportées aux règlements en vigueur ou les infractions aux règlements actuels ou futurs pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités et la rentabilité de la Société. Au Canada, les transporteurs doivent obtenir des permis délivrés par les commissions de transport provinciales afin de transporter des marchandises d'une province à l'autre ou à l'intérieur d'une même province. Des permis sont également exigés par les organismes de réglementation des États-Unis et du Mexique pour le transport de marchandises aux États-Unis, au Mexique et entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Toute modification des règlements actuels ou futurs ou toute infraction à ces règlements pourrait avoir une incidence défavorable sur la portée des activités de la Société. Des lois et des règlements futurs plus rigoureux pourraient obliger la Société à modifier ses pratiques d'exploitation, avoir une incidence sur la demande pour les services de transport de marchandises ou obliger la Société à engager des frais additionnels

importants. Les frais plus élevés engagés par la Société ou par les fournisseurs de la Société (qui les transmettent à la Société par voie d'augmentations du prix de leurs produits), pourraient avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation de la Société.

La Société étend ses activités aux États-Unis, où le secteur du transport est assujéti aux réglementations d'organismes fédéraux, étatiques et municipaux, y compris le Department of Transportation (le « DOT ») (par l'entremise, entre autres, de la Federal Motor Carrier Safety Administration (la « FMCSA »)), l'Environmental Protection Agency et le Department of Homeland Security. Les chauffeurs doivent se conformer aux règlements en matière de sécurité et d'aptitude, y compris les règlements sur le dépistage de la consommation de drogues et d'alcool, sur le rendement des chauffeurs en matière de sécurité et sur les heures de service. Des questions telles que le poids et les dimensions de l'équipement, les émissions de gaz d'échappement et le rendement du carburant sont également soumises à la réglementation gouvernementale. La Société pourrait également être assujéti à de nouveaux règlements plus contraignants en ce qui concerne le rendement du carburant, les émissions de gaz d'échappement, les heures de service, le dépistage de drogues et d'alcool, l'ergonomie, la consignation des activités, les conventions collectives, la sécurité portuaire, les limites de vitesse, la formation des chauffeurs et d'autres questions ayant une incidence sur la sécurité et les méthodes d'exploitation.

Aux États-Unis, aux termes du programme intitulé Compliance, Safety, Accountability Program (le « programme CSA ») de la FMCSA, les parcs de véhicules sont comparés entre eux aux fins d'évaluation et de classement en fonction de certaines normes liées à la sécurité. Le parc de véhicules de la Société pourrait être moins bien classé que celui d'autres transporteurs. La Société recrute des chauffeurs débutants et ceux-ci sont plus susceptibles d'être à l'origine d'événements défavorables aux termes du programme CSA. Le cas échéant, cela pourrait : compliquer le recrutement de chauffeurs aux États-Unis; inciter des chauffeurs de grande qualité à chercher un emploi auprès d'autres transporteurs; limiter le bassin de chauffeurs disponibles; ou inciter les clients de la Société à choisir d'autres transporteurs mieux classés que la Société au chapitre de la sécurité. Dans tous ces cas, cela aurait des conséquences défavorables importantes sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. De tels événements pourraient donner lieu à une augmentation des primes d'assurance de la Société. De plus, la concurrence pour des chauffeurs possédant des antécédents enviables au chapitre de la sécurité pourrait s'intensifier, ce qui pourrait donner lieu à une augmentation des charges salariales relatives aux chauffeurs. La Société pourrait également être contrainte d'engager des frais plus élevés que prévu pour améliorer son score au chapitre de la sécurité.

Compte tenu des notes obtenues par les filiales américaines de la Société dans certaines des sept catégories liées à la sécurité établies aux termes du programme CSA, la Société pourrait être ciblée pour des

inspections routières, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur ses activités, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

En décembre 2015, le Congrès des États-Unis a adopté un nouveau projet de loi sur le financement des autoroutes appelé Fixing America's Surface Transportation Act (la « loi FAST »). La Loi FAST prévoit une réforme importante du programme CSA et impose à la FMCSA d'effectuer une étude sur le système de pointage utilisé dans le cadre du programme CSA aux fins de déterminer dans quelle mesure ce système permet d'identifier les transporteurs à haut risque et de prévoir les risques d'accident. Cette étude, qui a été réalisée et remise à la FMCSA en juin 2017, comprenait plusieurs recommandations visant à rendre le programme CSA plus équitable, plus précis et plus fiable. En juin 2018, la FMCSA a soumis au Congrès des États-Unis un rapport indiquant les changements qu'elle pourrait apporter au programme CSA compte tenu des résultats de l'étude. Ces changements concernaient notamment la mise à l'essai et l'adoption éventuelle d'une nouvelle théorie de modélisation des risques, la cueillette et la divulgation éventuelles d'autres données sur les transporteurs, ainsi que des mesures révisées pour les seuils d'intervention. L'adoption de ces changements dépend des résultats de la nouvelle théorie de modélisation et des commentaires du public. Il n'y a donc aucune certitude quant au moment où ces changements seront mis en œuvre, le cas échéant, ni quant à la mesure dans laquelle ces changements seront mis en œuvre. Toutefois, tout changement qui donne lieu à une augmentation de la probabilité que la Société obtienne une note défavorable pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation et la rentabilité de cette dernière.

En décembre 2016, la FMCSA a établi une règle définitive établissant un centre d'information national sur le dépistage de drogues et d'alcool, et exigeant que les médecins examinateurs présentent des rapports sur les infractions par des chauffeurs de véhicules commerciaux aux exigences de la FMCSA en ce qui concerne les tests de dépistage de consommation de drogue ou d'alcool. Les transporteurs routiers aux États-Unis devront s'informer auprès du centre d'information pour savoir si des chauffeurs ou des candidats à des postes de chauffeurs n'ont pas d'antécédents de violations de la réglementation fédérale régissant la consommation de drogues et d'alcool qui leur interdisent de conduire des véhicules automobiles commerciaux. La date de conformité pour cette règle sera au début de 2020. De plus, d'autres règles ont récemment été proposées ou finalisées par la FMCSA, y compris (i) une règle qui avait été proposée en 2016 et qui exige l'installation sur les camions-tracteurs lourds de dispositifs en limitant la vitesse maximale; et (ii) une règle établissant des normes minimales en matière de formation pour les personnes qui présentent pour la première fois une demande de permis de chauffeur commercial et pour les chauffeurs expérimentés qui veulent être en mesure de conduire des véhicules plus lourds ou des véhicules de transport de matières dangereuses. Cette règle a été finalisée en décembre 2016 et sa date de conformité est en février 2020. En juillet 2017, le DOT a annoncé qu'il ne chercherait plus à faire adopter une règle imposant l'installation de dispositifs limitant la vitesse, mais il n'a pas exclu la possibilité qu'il pourrait tenter

ultérieurement de faire adopter une telle règle. L'effet de ces règles, dans la mesure où elles entrent en vigueur, serait de réduire la productivité et/ou la disponibilité des chauffeurs, ce qui, dans les deux cas, aurait une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

Toutes les exploitations de la Société aux États-Unis ont actuellement une note satisfaisante selon le DOT, ce qui correspond à la note la plus élevée selon le barème actuel de notation en matière de sécurité. Si la Société recevait une note non satisfaisante selon le DOT ou une note assujettie à des conditions, cela aurait une incidence défavorable importante sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation, car une note satisfaisante selon le DOT peut être une condition de contrats avec des clients, et qu'une note non satisfaisante ou assujettie à des conditions pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société ou les restreindre de façon importante.

La FMCSA a proposé l'adoption de règlements qui modifieraient le système de notation actuel et les labels de sécurité attribués aux transporteurs évalués par le DOT. Aux termes des règlements qui ont été proposés en 2016, la méthodologie utilisée pour déterminer la note de sécurité d'un transporteur selon le DOT tiendrait compte de nouveaux facteurs, notamment des résultats des chauffeurs et de l'équipement du transporteur au chapitre de la sécurité routière, ainsi que des résultats obtenus dans le cadre d'enquêtes. Les transporteurs qui dépasseraient certains seuils fondés sur ces résultats recevraient une note témoignant de leurs lacunes au chapitre de la sécurité. Les règlements proposés ont été retirés en mars 2017, mais la FMCSA a indiqué qu'un processus comparable pourrait être mis en œuvre ultérieurement. Si de tels règlements étaient adoptés et si la Société recevait une note défavorable au chapitre de la sécurité, cela aurait une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, comme si celle-ci avait reçu une note défavorable ou une note assujettie à des conditions en vertu des règlements actuels. De plus, de piètres résultats au chapitre de la sécurité pourraient donner lieu à des responsabilités accrues, à une augmentation des primes d'assurance, des frais d'entretien et des coûts d'équipements, ainsi qu'à d'éventuelles pertes de clients, ce qui aurait des conséquences défavorables importantes sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

La U.S. National Highway Traffic Safety Administration, la Environmental Protection Agency et certains États des États-Unis, y compris la Californie, ont adopté des règlements visant à réduire les émissions des camions-tracteurs et/ou à accroître les économies de carburant de l'équipement utilisé par la Société. Certains de ces règlements sont déjà en vigueur, et des normes plus rigoureuses en matière d'émissions et d'économies de carburant entreront en vigueur au cours des prochaines années. Aux États-Unis, d'autres règlements proposés auraient également pour effet de rehausser ces normes. Ces règlements ont donné lieu et pourraient continuer de donner lieu à des augmentations du prix des nouveaux camions-tracteurs et des

nouvelles remorques, à des frais supplémentaires au titre des pièces et de l'entretien, à une réduction de la productivité et à de l'incertitude quant à la fiabilité de nouveaux moteurs diesel et de la valeur résiduelle de l'équipement de la Société, ce qui, dans tous les cas, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. De plus, tout règlement futur qui impose des restrictions, des plafonds, des taxes ou d'autres contrôles à l'égard des émissions de gaz à effet de serre pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités et les résultats financiers de la Société.

En mars 2014, la Ninth Circuit Court of Appeals des États-Unis a jugé que l'application aux chauffeurs de camion qui traversent plusieurs États des lois de la Californie régissant la rémunération et les heures de travail n'est pas interdite par la législation fédérale des États-Unis. Ce jugement a été porté en appel devant la Cour suprême des États-Unis. Cette dernière a décidé de rejeter l'appel en mai 2015, et, en conséquence, la décision de la Ninth Circuit Court of Appeals continue de prévaloir. Les lois des États-Unis actuelles et futures, étatiques ou locales, régissant la rémunération et les heures de travail, y compris les lois régissant les périodes de repos et les périodes réservées aux repas des employés, sont très différentes des lois fédérales des États-Unis sur ces mêmes questions. En conséquence, la Société et d'autres sociétés œuvrant dans le même secteur sont assujetties à des lois très variées régissant la rémunération et les heures de travail aux États-Unis. Une loi fédérale a été proposée en vue d'harmoniser les lois étatiques et locales régissant la rémunération et les heures de travail des chauffeurs de camion qui traversent plusieurs États, mais l'adoption de cette loi est incertaine. Si cette législation fédérale n'est pas adoptée, la Société devra soit continuer de se conformer aux lois étatiques et locales plus rigoureuses applicables à l'ensemble de son parc aux États-Unis, soit réviser ses systèmes de gestion pour se conformer aux différentes lois étatiques et locales. Dans un cas comme dans l'autre, cela pourrait donner lieu à une augmentation de ses frais de conformité et de ses coûts de main-d'œuvre, à une augmentation de la rotation des chauffeurs et à une diminution de l'efficacité.

Les modifications apportées à des règlements existants ou la mise en application de nouveaux règlements, comme ceux qui régissent la taille des remorques, les émissions, les économies de carburant, les heures de service, l'obligation d'installer des dispositifs d'enregistrement électronique des données de bord, et le dépistage de drogues et d'alcool au Canada, aux États-Unis et au Mexique, pourraient accroître la capacité du secteur ou améliorer la position de certains concurrents, ce qui, dans un cas comme dans l'autre, aurait une incidence défavorable sur les prix et les volumes ou obligerait la Société à effectuer des investissements supplémentaires. L'incidence à court terme et à long terme des modifications apportées à des lois ou à des règlements sont difficiles à prédire, mais de telles modifications pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation de la Société.

Le droit de continuer à détenir les licences et les permis exigés dépend généralement du maintien d'une conformité satisfaisante aux lignes directrices, politiques et lois en matière de réglementation et de sécurité. Bien que la Société s'engage à respecter les lois et les mesures de sécurité, rien ne garantit qu'elle s'y conformera intégralement en tout temps. Par conséquent, à un moment ou à un autre dans l'avenir, la Société pourrait être tenue d'engager des frais importants pour maintenir ou améliorer son dossier de conformité.

Activités internationales. Une part croissante des revenus de la Société provient de ses activités aux États-Unis et de ses activités de transport à destination du Mexique et en provenance de ce pays. Les activités internationales de la Société comportent divers risques, notamment ceux qui sont liés aux fluctuations des monnaies étrangères, aux changements dans la vigueur économique ou la hausse de la volatilité dans l'économie de pays étrangers dans lesquels la Société fait affaire, à la difficulté de faire respecter des droits contractuels et des droits de propriété intellectuelle, au fardeau en matière d'observation des lois concernant l'exportation et l'importation, et à l'instabilité sociale, politique et économique. Les activités internationales de la Société pourraient être touchées de façon défavorable par des restrictions sur les déplacements. Les activités internationales de la Société comportent d'autres risques, notamment ceux qui sont liés aux politiques commerciales restrictives, à l'imposition de droits, aux modifications apportées à des accords commerciaux ou à d'autres traités, aux taxes ou aux redevances perçues par des gouvernements étrangers, aux changements défavorables dans la réglementation, y compris les lois et les règlements fiscaux, des pays étrangers dans lesquels la Société fait affaire, à la conformité avec les lois anticorruption, aux restrictions sur le retrait des investissements étrangers, à la capacité d'identifier et de retenir des gestionnaires locaux ayant les compétences requises et au défi de gérer des activités dans des milieux culturels et géographiques différents. La Société ne peut pas garantir sa conformité en tout temps à toutes les lois applicables, et des violations de ces lois pourraient occasionner des amendes élevées, des sanctions civiles ou pénales, des dommages à la réputation et une diminution du caractère concurrentiel, des litiges ou des mesures réglementaires, ainsi que d'autres conséquences pouvant avoir un effet négatif sur les résultats d'exploitation de la Société.

Certaines mesures prises par l'administration Trump ont donné lieu à l'imposition de tarifs sur certaines importations d'acier et d'aluminium. La mise en œuvre de ces tarifs, ainsi que l'imposition d'autres tarifs et quotas, ou la modification de certains accords commerciaux pourraient, entre autres choses, donner lieu à une augmentation du prix des marchandises utilisées par les fournisseurs de la Société pour produire de nouveaux équipements générant des revenus ou donner lieu à une augmentation du prix du carburant. De telles augmentations des coûts des fournisseurs des équipements générant des revenus de la Société seraient vraisemblablement transférées à la Société. Dans le cas d'augmentations du prix du carburant, la Société pourrait ne pas être en mesure de recouvrer intégralement le montant de ces augmentations grâce à des augmentations de ses tarifs ou au programme de surcharge

de carburant de la Société, ce qui, dans un cas comme dans l'autre, aurait une incidence défavorable importante sur les activités de la Société.

En décembre 2017, les États-Unis ont adopté une législation fiscale exhaustive communément appelée 2017 Tax Cuts and Jobs Act. Contrairement aux précédentes lois fiscales des États-Unis, l'application de la nouvelle loi nécessite l'exécution de calculs complexes. En conséquence, il existe actuellement un certain flou en ce qui a trait au traitement comptable de certains éléments. De plus, la conformité à cette nouvelle loi et la comptabilisation de certains éléments requièrent de la préparation et l'analyse d'informations qui n'étaient pas requises auparavant ou qui n'étaient pas produites régulièrement. De plus, le département du Trésor des États-Unis possède les pouvoirs requis pour promulguer des règlements et des directives en matière d'interprétation pouvant avoir une incidence importante sur la façon dont la Société appliquera la loi, ainsi que sur ses résultats d'exploitation pour des périodes futures. Il n'y a aucune certitude quant au moment où ces règlements et ces directives en matière d'interprétation seront adoptés, ni quant à leur portée. De plus, des États des États-Unis ou des pays étrangers pourraient modifier leurs lois fiscales par suite de ces réformes fiscales, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les résultats de la Société.

De plus, si la Société ne peut pas conserver ses certifications aux termes du programme Free and Secure Trade (« FAST ») et du programme U.S. Customs Trade Partnership Against Terrorism (« C-TPAT »), cela pourrait occasionner des retards importants aux douanes et faire en sorte que ses activités transfrontalières soient moins efficaces que celles d'autres entreprises de camionnage qui obtiennent et conservent de telles certifications.

Environnement d'exploitation et caractère saisonnier. La Société est soumise aux changements survenant dans son environnement général d'exploitation. La Société est exposée à des facteurs, notamment les suivants, qui ont une incidence sur son environnement d'exploitation :

- les frais futurs liés aux assurances et aux demandes de règlement de la Société, y compris le coût des primes d'assurance de responsabilité civile de la Société ainsi que le nombre et le montant des demandes de règlement, pourraient être supérieurs aux niveaux atteints par le passé, ce qui pourrait obliger la Société à engager des frais additionnels et entraîner une baisse de ses bénéfices;
- la baisse de la demande pour de l'équipement usagé générant des revenus pourrait entraîner une baisse des ventes de l'équipement, une diminution des valeurs de revente et une diminution des profits réalisés (ou des pertes subies) sur les ventes d'actifs;
- les fournisseurs de camions-tracteurs et de remorques pourraient réduire leur production en conséquence de la

baisse de la demande consécutive à un ralentissement de l'économie ou à une pénurie de certaines composantes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la capacité de la Société d'acheter des quantités suffisantes de nouvel équipement générant des revenus pour lui permettre de maintenir son taux de croissance souhaité;

- l'augmentation des prix du nouvel équipement générant des revenus, les changements apportés à la conception des nouveaux moteurs, la diminution de l'efficacité de l'équipement découlant des nouveaux moteurs conçus pour réduire les émissions, ou la moins grande disponibilité du nouvel équipement générant des revenus.

La productivité des camions-tracteurs de la Société baisse pendant l'hiver, car le mauvais temps freine les activités et que certains expéditeurs réduisent leurs envois après le début de l'hiver. Les produits d'exploitation pourraient également baisser en raison des intempéries et des vacances, étant donné que les produits d'exploitation sont directement reliés aux nombres de journées de travail des expéditeurs. Au même moment, les frais d'exploitation pourraient augmenter et l'efficacité du carburant pourrait baisser en raison du fonctionnement des moteurs au ralenti et du fait que les intempéries occasionnent une augmentation de la fréquence des accidents, une augmentation des réclamations et une hausse des frais liés à la réparation de l'équipement. La Société pourrait également subir les contrecoups d'événements imprévus, y compris des tornades, des ouragans, des blizzards, des tempêtes de verglas, des inondations, des incendies, des tremblements de terre et des explosions. Ces événements pourraient perturber les approvisionnements en carburant, faire augmenter les frais de carburant, perturber les envois ou les trajets, perturber les économies régionales, endommager ou détruire des biens de la Société ou avoir une incidence défavorable sur l'entreprise ou la situation financière de clients de la Société. Chacun de ces éléments peut avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation de la Société ou accroître la volatilité de ces résultats d'exploitation.

Conjoncture économique, conjoncture commerciale et conditions du crédit. Les activités de la Société sont assujetties à des facteurs relatifs à la conjoncture économique générale, aux conditions du crédit et aux conditions réglementaires, qui sont largement indépendants de la volonté de la Société et qui pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les résultats opérationnels de la Société.

L'industrie dans laquelle évolue la Société est soumise à des pressions cycliques, et les activités de la Société sont influencées par un certain nombre de facteurs qui peuvent avoir une incidence défavorable importante sur les résultats opérationnels de la Société, dont plusieurs d'entre eux sont indépendants de la volonté de la Société. Selon la Société, certains des plus importants facteurs sont les suivants : (i) la capacité excédentaire des véhicules motorisés et des remorques dans l'industrie du transport par rapport à la demande de services d'expédition; (ii) les diminutions de la valeur de revente de l'équipement usagé; (iii) les grèves, les arrêts de travail ou les ralentissements de

travail au sein des installations de la Société ou des installations du client, des installations portuaires ou frontalières ou d'autres installations liées à des activités d'expédition; et (iv) les hausses des taux d'intérêt, des taxes sur les carburants, des droits de péage et les droits de licence et d'enregistrement.

La Société est également touchée par ce qui suit : (i) les cycles de récession, qui ont tendance à se caractériser par la faiblesse de la demande et une pression à la baisse exercées sur les taux; (ii) la variation des niveaux des stocks des clients et de la disponibilité du financement pour leur fonds de roulement; (iii) les changements dans la façon dont les clients de la Société choisissent d'obtenir des services ou d'utiliser les services de la Société; et (iv) les ralentissements dans les cycles opérationnels de clients, tels que les ventes au détail et la production, soit des secteurs dans lesquels la Société compte une importante concentration de clients. La conjoncture économique pourrait avoir une incidence défavorable sur des clients, leur demande de services de la Société ou leur capacité à payer pour ces services. Les clients qui sont confrontés à une conjoncture économique défavorable représentent un plus grand potentiel de perte, et la Société pourrait être tenue d'augmenter ses provisions pour créances douteuses.

Les conditions économiques qui font diminuer la demande de services d'expédition et augmenter l'offre de véhicules motorisés et de remorques peuvent exercer une pression à la baisse sur les tarifs et l'utilisation de l'équipement, ce qui pourrait faire baisser la productivité des actifs. Les risques associés à ces facteurs prennent plus d'importance lorsque l'économie est affaiblie. Parmi les principaux risques qui pourraient survenir au cours de ces périodes, il y a notamment les suivants :

- la Société pourrait connaître une réduction de l'ensemble du transport de marchandises, ce qui pourrait avoir une incidence sur l'utilisation des actifs de la Société;
- les circuits pour le transport de marchandises pourraient être modifiés du fait que les chaînes d'approvisionnement ont été complètement revues, ce qui entraînerait un déséquilibre entre la capacité de la Société d'offrir des services de transport et la demande des clients pour de tels services;
- dans le but d'obtenir des chargements, la Société pourrait être contrainte d'accepter un plus grand nombre de chargements de courtiers de fret, dont les tarifs sont généralement plus bas, ou être contrainte d'accepter un plus grand nombre de miles ne générant pas de revenus;
- la Société peut augmenter la taille de sa flotte pendant les périodes où la demande pour le fret est élevée, mais les concurrents de la Société pourraient augmenter également leur capacité au même moment, et la Société pourrait subir des pertes supérieures à celles de ses concurrents si, en conséquence d'une baisse de la demande pour des services

de fret, la Société était forcée de vendre à perte certains actifs;

- des clients pourraient, dans le but de diminuer leurs coûts, demander des soumissions de services de transport de marchandises auprès de diverses sociétés de camionnage ou choisir des concurrents qui offrent des tarifs moins élevés que ceux de la Société, ce qui obligerait cette dernière à baisser ses tarifs ou à renoncer à un certain volume de marchandises;
- le fait de ne pas avoir accès à des sources courantes de crédit ou à des prêts pour l'obtention de capitaux pourrait entraîner une incapacité à assurer un financement par le crédit selon des modalités satisfaisantes.

La Société peut faire face à des hausses de coûts qui sont indépendantes de sa volonté et qui pourraient réduire de façon importante sa rentabilité si elle n'est pas en mesure d'augmenter suffisamment ses tarifs. Ces hausses de coûts comprennent, notamment, les hausses des prix du carburant et de l'énergie, des salaires des chauffeurs et des employés de bureau, des coûts des services de transport, des taxes et impôts, des taux d'intérêt, des droits de péage, des droits de licence et d'enregistrement, des primes d'assurance et des demandes de règlement, des coûts de l'équipement générant des revenus, des coûts relatifs à l'entretien, et des coûts des pneus et d'autres composantes. Des grèves ou d'autres arrêts de travail dans des centres de services de la Société ou dans des sites de clients, dans des sites portuaires ou frontaliers ou dans d'autres sites d'expédition, une détérioration de l'infrastructure de transport du Canada, des États-Unis et du Mexique, et une réduction des investissements dans une telle infrastructure, des actes de terrorismes ou des conflits armés ou des menaces d'actes de terrorisme ou de conflits armés, les efforts déployés pour combattre le terrorisme, les actions militaires contre un pays étranger ou un groupe établi dans un pays étranger, ou des exigences accrues en matière de sécurité pourraient donner lieu à une usure ou un endommagement du matériel de la Société, à de l'insatisfaction chez les chauffeurs, à une baisse de la demande, à une diminution de la disponibilité du crédit, à une augmentation des prix du carburant ou à des fermetures temporaires de sites d'expédition ou des sites frontaliers entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. De plus, la Société pourrait ne pas être en mesure d'ajuster de façon appropriée ses coûts et sa dotation en personnel afin de répondre aux demandes changeantes des marchés. Dans les périodes de changements rapides, il est plus difficile de faire correspondre la taille de l'effectif de la Société avec les besoins commerciaux de celle-ci.

Les activités de la Société, exception faite de ses activités de courtage, sont hautement capitalistiques et nécessitent d'importantes immobilisations. Si la demande prévue diffère fortement de la demande réelle, la Société pourrait détenir trop d'actifs ou pas assez. Durant les périodes de baisse de la demande, les actifs de la Société pourraient ne pas être pleinement utilisés et celle-ci pourrait être contrainte de vendre de l'équipement sur le marché libre ou de rendre certains équipements loués afin que la taille de sa flotte soit proportionnelle à la demande. La

Société pourrait subir des pertes par suite de telles ventes ou pourrait être contrainte d'effectuer des paiements relativement à l'équipement qu'elle retourne, particulièrement lorsque le marché pour le matériel d'occasion est peu vigoureux. Dans un cas comme dans l'autre, cela aurait une incidence défavorable sur la rentabilité de la Société.

La clientèle de la Société est diversifiée, mais si certains de ses clients faisaient faillite ou décidaient de faire affaire avec un concurrent de la Société, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la Société. Si les flux de trésorerie dégagés par la Société étaient insuffisants, cette dernière devrait combler autrement ses besoins de capital, notamment en procédant à des opérations de financement. Si la Société n'était pas en mesure de générer des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles suffisants et d'obtenir du financement selon des modalités qui lui sont favorables, elle pourrait être contrainte de limiter la taille de son parc de véhicules, de conclure des conventions de financement moins favorables ou d'exploiter de l'équipement générant des revenus pendant de plus longues périodes, ce qui, dans tous les cas, aurait une incidence défavorable importante sur sa rentabilité.

Fluctuations des taux d'intérêt. Les variations des taux d'intérêt peuvent faire fluctuer les flux de trésorerie futurs de la Société en lien avec les passifs financiers à taux variable. Les flux de trésorerie futurs de la Société en lien avec les passifs financiers à taux variable pourraient être influencés par des variations des taux d'intérêt de référence comme le taux des acceptations bancaires et le taux interbancaire offert à Londres (« TIOL »). De plus, la Société est exposée aux profits et aux pertes découlant des variations des taux d'intérêt par l'entremise de ses instruments financiers dérivés, qui sont comptabilisés à la juste valeur.

Fluctuations des taux de change. Des variations importantes de la valeur relative d'une devise par rapport au dollar canadien pourraient avoir une incidence considérable sur la rentabilité future de la Société. Les résultats financiers de la Société sont présentés en dollars canadiens, et une partie croissante des revenus et des charges opérationnelles de la Société est réalisée dans une monnaie autre que le dollar canadien, principalement le dollar américain. Les taux de change entre ces devises et le dollar canadien ont fluctué au cours des dernières années et ils continueront probablement de le faire dans l'avenir. Il est impossible de limiter toute exposition aux fluctuations des taux de change. Les résultats opérationnels sont par conséquent touchés par les fluctuations de ces devises par rapport au dollar canadien.

Prix et disponibilité du carburant. Le carburant représente l'une des plus importantes charges opérationnelles de la Société. Les prix du carburant diesel fluctuent de façon considérable en raison de facteurs qui sont indépendants de la volonté de la Société, tels que des événements politiques, la négociation de contrats à terme sur marchandises, les fluctuations des taux de change, des catastrophes naturelles et causées par l'homme, des activités terroristes et des

conflits armés, lesquels facteurs peuvent entraîner une hausse du coût du carburant. Les prix du carburant sont également touchés par la demande croissante de carburant dans les pays en développement et pourraient être touchés de façon défavorable et importante par l'utilisation de pétrole brut et de réserves de pétrole à des fins autres que la production de carburant et par la diminution des activités de forage. De tels événements pourraient entraîner non seulement des hausses des prix du carburant, mais également des pénuries de carburant et des interruptions dans la chaîne d'approvisionnement en carburant. Étant donné que les activités de la Société dépendent du carburant diesel, les augmentations importantes du coût du carburant diesel, les pénuries ou les interruptions d'approvisionnement pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats opérationnels de la Société.

Bien que la Société ait mis en place des programmes de surcharge de carburant avec la majorité de ses clients, lesquels programmes ont par le passé aidé la Société à contrebalancer les principaux impacts négatifs de la hausse des prix du carburant, la Société doit également engager des coûts de carburant qui ne peuvent être recouverts même à l'égard des clients avec lesquels la Société maintient des programmes de surcharge de carburant, tels que les coûts associés aux milles ou au temps ne générant pas de revenus lorsque les véhicules de la Société fonctionnent au ralenti. De plus, les modalités du programme de surcharge de carburant de chaque client varient d'une division à une autre, et la possibilité de recouvrer les augmentations des prix du carburant varie également. De plus, étant donné que le recouvrement de la surcharge de carburant de la Société affiche un retard par rapport aux variations des prix du carburant, le recouvrement de la surcharge de carburant de la Société pourrait ne pas prendre en compte les coûts accrus que la Société paie pour le carburant, plus particulièrement lorsque les prix augmentent. Une telle situation pourrait entraîner des fluctuations des niveaux de remboursement de la Société, comme cela s'est déjà produit par le passé. Rien ne garantit que ces surcharges de carburant pourront être maintenues indéfiniment ni qu'elles seront pleinement efficaces.

Assurance. Les activités de la Société comportent des risques inhérents à l'industrie du transport, y compris, notamment, en matière de lésions corporelles, de dommages matériels et d'indemnités des accidentés du travail. Les futurs frais liés aux assurances et aux demandes de règlement de la Société pourraient être supérieurs aux niveaux atteints par le passé, ce qui pourrait entraîner une réduction du bénéfice de la Société. La Société souscrit des assurances pour des montants qu'elle juge suffisants eu égard aux circonstances et aux normes de l'industrie. Comme plusieurs au sein de l'industrie, la Société assure elle-même une part importante des risques de réclamation auxquels elle est exposée en lien avec la perte de marchandises, les blessures corporelles, les indemnités pour les accidents du travail et les dommages matériels. En raison des montants considérables que la Société a assurés elle-même, celle-ci s'expose aux variations du nombre et du montant des demandes de règlement et au risque d'être tenue d'accumuler ou de payer des montants supplémentaires si ces

estimations sont revues ou si les demandes de règlement s'avèrent ultimement plus élevées que les montants qui avaient été évalués initialement. De plus, le montant de la franchise auto-assurée de la Société pourrait varier et entraîner une volatilité plus importante que celle qui a été observée au cours des dernières années.

La Société a souscrit une police d'assurance automobile de façade dont la garantie s'élève à 10 millions de dollars par sinistre. Cette police couvre les blessures corporelles, les dommages matériels et la responsabilité civile générale pour son programme d'assurance canadien (sous réserve de certaines exceptions) et est assortie d'une franchise de 2 millions de dollars pour certaines filiales américaines relativement à leurs polices d'assurance automobile de première ligne dont les garanties s'élèvent à 10 millions de dollars et qui couvrent les blessures corporelles, les dommages matériels et la responsabilité civile générale. La Société conserve une franchise d'au plus 1 million de dollars par sinistre au titre de l'indemnisation des accidents de travail, laquelle franchise fait en sorte que les coûts de la Société au titre des primes et des règlements d'assurance sont plus élevés et plus volatils que si elle avait maintenu des franchises moins élevées. La garantie d'assurance responsabilité de la Société est d'au plus 100 millions de dollars par sinistre.

Bien que la Société soit d'avis que l'ensemble de ses garanties d'assurance suffisent à couvrir des demandes de règlement raisonnablement prévues, il est possible que le montant d'une ou de plusieurs des demandes de règlement soit supérieur à l'ensemble des garanties d'assurance prévues par la Société ou que la Société choisisse de ne pas souscrire une assurance à l'égard de ces demandes de règlement. Si une demande de règlement devait être supérieure à la garantie de la Société, cette dernière assumerait l'excédent, en plus des autres montants que la Société a assurés elle-même. Les résultats opérationnels et la situation financière de la Société pourraient être touchés de façon défavorable et importante si (i) le coût par demande de règlement, les primes ou le nombre de demandes de règlement dépassent considérablement les limites de couverture de la Société ou les montants retenus; (ii) la Société fait face à une demande de règlement qui est supérieure à ses garanties d'assurance; (iii) les sociétés d'assurance de la Société font défaut de payer les demandes de règlement de la Société; ou (iv) la Société fait face à une demande de règlement à l'égard de laquelle aucune protection n'est prévue, soit parce que la Société a choisi de ne pas souscrire d'assurance en raison du coût élevé des primes ou parce que la demande de règlement n'est pas couverte par l'assurance souscrite par la Société.

La Société comptabilise le coût de la partie non assurée des demandes de règlement en fonction d'estimations fondées sur son évaluation de la nature et de l'importance de chaque demande de règlement et d'une estimation des demandes de règlement futures fondée sur les tendances historiques connexes. Le montant réel des demandes de règlement pourrait différer de leur montant estimatif en raison d'un certain nombre d'incertitudes, y compris de l'évaluation de la gravité des sinistres, des frais juridiques et des sinistres qui ont été subis, mais qui

n'ont pas été déclarés. En raison des montants élevés des franchises de la Société, celle-ci s'expose fortement aux variations du nombre et du montant des demandes de règlement. Si la Société était tenue de comptabiliser ou de payer des sommes additionnelles parce que ses estimations sont révisées ou que le sinistre se révèle plus grave que prévu, cela aurait une incidence défavorable importante sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Relations avec les employés. Les employés syndiqués de la Société sont tous des employés canadiens, et la Société n'a à l'heure actuelle aucune convention collective relativement à l'une ou l'autre de ses activités aux États-Unis. Bien que la Société soit d'avis que ses relations avec ses employés sont satisfaisantes, rien ne garantit que la Société sera en mesure de reconduire ou de renégocier les conventions collectives actuelles au moment où elles viendront à échéance de temps à autre ou que les employés aux États-Unis ne tenteront pas de se syndiquer. Si la Société n'arrive pas à reconduire ou à renégocier ses conventions collectives, si des conflits surviennent au sein des syndicats de la Société, ou si les travailleurs syndiqués ou non syndiqués de la Société participent à une grève ou à un autre arrêt de travail ou interruption de travail, la Société pourrait connaître une importante interruption de ses activités ou de l'inefficacité dans ses activités, ou devoir engager des coûts de main-d'œuvre plus élevés, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats opérationnels, la situation financière et les liquidités de la Société.

En date des présentes, les conventions collectives conclues entre la Société et la vaste majorité de ses employés syndiqués ont été renouvelées. Les conventions collectives renouvelées comportent des dates d'échéance diverses allant du 31 décembre 2018 au 30 juin 2023. La Société ne peut prédire l'incidence que pourraient avoir sur ses activités l'une ou l'autre de ces nouvelles conventions collectives ou le défaut de conclure ces conventions à l'expiration des conventions actuellement en vigueur.

Chauffeurs. Les augmentations de rémunération des chauffeurs ou les difficultés à attirer et à retenir des chauffeurs qualifiés pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la rentabilité de la Société et sur sa capacité à maintenir ou à accroître son parc de véhicules.

Comme de nombreuses sociétés dans l'industrie du transport, la Société connaît des difficultés importantes pour ce qui est d'attirer et de retenir un nombre suffisant de chauffeurs qualifiés. L'industrie du transport de lots complets est périodiquement confrontée à une pénurie de chauffeurs qualifiés. La Société est d'avis que la pénurie de chauffeurs qualifiés et la forte concurrence pour attirer des chauffeurs d'autres sociétés de transport entraîneront des difficultés pour ce qui est de maintenir ou d'augmenter le nombre de chauffeurs et pourraient avoir une incidence défavorable sur la capacité de la Société à embaucher un nombre suffisant de chauffeurs, et l'incapacité de la Société à le faire pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités de la Société. De plus, la rémunération que la Société offre à ses chauffeurs et les frais

liés aux entrepreneurs indépendants sont soumis aux conditions du marché, et la Société pourrait juger nécessaire d'augmenter la rémunération des chauffeurs et des propriétaires exploitants dans des périodes ultérieures.

De plus, la Société et de nombreuses autres sociétés de camionnage souffrent d'un taux élevé de roulement des chauffeurs dans le domaine du transport de lots complets aux États-Unis. Ce taux élevé oblige la Société à embaucher continuellement un nombre important de nouveaux chauffeurs afin d'exploiter l'équipement existant générant des revenus. Les pénuries de chauffeurs sont plus importantes durant les périodes d'expansion économique, tandis que des occasions d'emplois de remplacement, y compris dans les secteurs de la construction et de la fabrication, qui peuvent offrir une meilleure rémunération et/ou plus de temps à la maison, sont plus nombreuses et que la demande pour le fret augmente, ou durant les périodes de ralentissement économique, au cours desquelles des prestations d'assurance emploi peuvent être accordées et que le financement est limité pour les entrepreneurs indépendants qui veulent acheter de l'équipement, ou la rareté ou l'augmentation des prêts pour les étudiants qui cherchent une aide financière pour payer leurs cours de conduite. Le manque de stationnements adéquats pour les camions-tracteurs sur les autoroutes américaines et la congestion créée par des défaillances au chapitre du financement des autoroutes peuvent faire en sorte qu'il soit plus compliqué pour les chauffeurs de respecter les règlements sur les heures de service, ce qui constitue une source de stress supplémentaires pour les chauffeurs et contribue à réduire le bassin de chauffeurs admissibles. La Société utilise des équipes de deux chauffeurs pour les chargements urgents, ce qui augmente encore davantage le nombre de chauffeurs que la Société doit recruter et fidéliser, en comparaison des envois qui ne nécessitent qu'un seul chauffeur par camion-tracteur. La Société suit également des normes d'embauche des chauffeurs, ce qui pourrait réduire encore davantage le bassin de chauffeurs susceptibles d'être embauchés par la Société. Si la Société n'est pas en mesure de continuer d'attirer et de fidéliser un nombre suffisant de chauffeurs, elle pourrait être obligée, entre autres choses, d'ajuster leur rémunération, d'augmenter le nombre de camions-tracteurs sans chauffeur de la Société ou d'exploiter ses activités avec moins de camions, et elle pourrait éprouver des difficultés à respecter les demandes d'expédition, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la croissance et la rentabilité de la Société.

Entrepreneurs indépendants. Les contrats que la Société conclut avec des entrepreneurs indépendants des États-Unis sont régis par la réglementation fédérale des États-Unis qui impose des exigences spécifiques à la Société et aux entrepreneurs indépendants. Si des règlements fédéraux plus rigoureux sont adoptés aux États-Unis, les entrepreneurs indépendants des États-Unis pourraient être dissuadés de devenir des entrepreneurs indépendants, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur l'objectif de la Société de maintenir le nombre d'entrepreneurs indépendant au sein de son parc de véhicules.

La Société fournit du financement à certains entrepreneurs indépendants canadiens admissibles, ainsi que des garanties financières à un petit nombre d'entrepreneurs indépendants américains. Si la Société n'était pas en mesure de fournir ce financement ou ces garanties en raison de contraintes en matière de liquidité et d'autres restrictions, elle pourrait observer une diminution du nombre d'entrepreneurs indépendants qu'elle peut engager. De plus, si des entrepreneurs indépendants engagés par la Société sont en défaut aux termes d'accords de financement ou mettent autrement fin à des tels accords, et que la Société est incapable de trouver des entrepreneurs indépendants de remplacement ou de faire appel à ses chauffeurs pour conduire ces camions-tracteurs, la Société pourrait subir des pertes relativement aux montants qui lui sont dus relativement à ces camions-tracteurs.

Aux termes du programme de surcharge de carburant avec des entrepreneurs indépendants, la Société paie aux entrepreneurs indépendants avec lesquels elle conclut des contrats, une surcharge de carburant qui augmente lorsque les prix du carburant augmentent. Une augmentation importante ou une fluctuation rapide du prix du carburant ferait en sorte que les coûts de la Société en vertu de ce programme seraient plus élevés que les revenus que la Société reçoit aux termes des programmes de surcharge de carburant.

Certaines autorités réglementaires des États-Unis, notamment certaines autorités fiscales, ainsi que les entrepreneurs américains indépendants, ont fait valoir avec de plus en plus d'insistance que dans l'industrie du camionnage, les chauffeurs qui sont des entrepreneurs américains indépendants sont des employés plutôt que des entrepreneurs indépendants, et la classification des entrepreneurs indépendants par la Société a fait l'objet d'audits de ces autorités de temps à autre. Une législation fédérale des États-Unis introduite par le passé visant à simplifier pour les autorités fiscales et d'autres autorités le reclassement d'entrepreneurs indépendants comme employés. Une législation visait à accroître les exigences en matière de tenue de livres pour ceux qui engagent des chauffeurs qui sont des entrepreneurs indépendants et pour accroître les pénalités pour les sociétés qui classent mal leurs employés et sont trouvées coupables de violations des droits de leurs employés en matière de temps supplémentaire et/ou de rémunération. De plus, les législateurs fédéraux des États-Unis ont tenté d'abolir les règles actuelles en matière d'exonération qui permettent à des contribuables qui satisfont à certains critères de traiter des personnes comme des entrepreneurs indépendants s'ils suivent la pratique reconnue en vigueur depuis longtemps consistant à étendre l'application de la loi des États-Unis intitulée Fair Labor Standards Act aux entrepreneurs indépendants et à imposer des exigences en matière d'avis fondées sur l'emploi ou sur le statut d'entrepreneur indépendant, ainsi que des amendes en cas d'infraction. Certains États des États-Unis ont pris des mesures en vue d'accroître les revenus qu'ils tirent d'éléments comme le chômage, l'indemnisation des accidents de travail et l'impôt sur le revenu, et un reclassement des entrepreneurs indépendants comme des employés aideraient les États qui ont pris de telles mesures. De plus, des recours collectifs et d'autres poursuites ont

été intentés aux États-Unis contre des membres du même secteur que la Société qui tentent de reclasser des entrepreneurs indépendants comme des employés pour différentes fins, y compris pour l'indemnisation des accidents du travail et l'assurance médicale. De plus, les sociétés qui ont recours à des programmes de location-achat à l'intention d'entrepreneurs indépendants, comme la Société, ont été visées plus que d'autres par des poursuites en reclassement, et plusieurs décisions ont été rendues récemment en faveur de ceux qui tentent de faire reclasser comme employés des chauffeurs de camion qui sont des entrepreneurs indépendants. Certaines autorités réglementaires des États-Unis, notamment certaines autorités fiscales, ainsi que certains tribunaux américains appliquent diverses normes aux fins de leur détermination du statut d'entrepreneur indépendant. Si les entrepreneurs indépendants avec lesquels la Société conclut des contrats sont jugés être des employés, la Société serait assujettie à des obligations supplémentaires en vertu des lois fiscales fédérales ou étatiques des États-Unis, et des lois des États-Unis régissant l'indemnisation des accidents du travail, les prestations d'assurance-chômage, le travail, l'emploi et la responsabilité délictuelle, y compris pour des périodes antérieures, et elle pourrait assumer une responsabilité au titre des avantages sociaux des employés et des retenues d'impôt et cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Risques liés aux acquisitions et à leur intégration. Les acquisitions ont toujours fait partie de la stratégie de croissance de la Société. La Société pourrait ne pas être en mesure d'intégrer de façon réussie les acquisitions dans les activités de la Société, ou pourrait engager des coûts importants non prévus pour le faire. De plus, le processus d'intégration des activités acquises pourrait entraîner des perturbations dans les activités existantes de la Société et pourrait entraîner une interruption ou une réduction des activités de la Société en raison notamment des facteurs suivants :

- la perte de chauffeurs, d'employés clés, de clients ou de contrats;
- des incohérences possibles dans les normes, les contrôles, les procédures et les politiques des sociétés combinées, ou des conflits relativement à ceux-ci, et le besoin d'appliquer des systèmes financiers, comptables, informatiques et d'autres systèmes à l'ensemble de la Société;
- le défaut de maintenir ou d'améliorer la sécurité ou la qualité des services qui ont été fournis antérieurement;
- l'incapacité de retenir, d'intégrer, d'embaucher ou de recruter des employés ayant les compétences requises;
- des obligations environnementales ou d'autres obligations non prévues;

- le défaut de coordonner des organisations dispersées géographiquement;
- le fait que l'attention de la direction de la Société soit détournée des activités quotidiennes de la Société en raison de la nécessité de gérer des interruptions et des difficultés et de la nécessité d'ajouter des ressources au sein de la direction pour le faire.

Les économies de coûts, les synergies, l'accroissement des produits ou tous autres avantages anticipés provenant de toute acquisition que la Société initie pourraient ne pas se réaliser ou ne pas se réaliser dans les délais prévus. Les économies de coûts, les synergies, l'accroissement des revenus ou tous autres avantages estimés de la Société découlant des acquisitions font l'objet d'un certain nombre d'hypothèses en ce qui concerne les délais, l'exécution et les coûts associés à la réalisation de telles synergies. De telles hypothèses sont incertaines et comportent une grande variété de risques commerciaux, économiques et liés à la concurrence. Rien ne garantit que de telles hypothèses se réaliseront, et, par conséquent, le montant des économies de coûts, des synergies, de l'accroissement des revenus et des autres avantages que la Société réalise réellement et/ou le délai d'une telle réalisation pourraient être considérablement différents des estimations de la Société (et pourraient être considérablement moindres que les estimations de la Société), et la Société pourrait engager des coûts considérables pour atteindre les économies de coûts, les synergies, l'accroissement des revenus ou les autres avantages estimés.

Plusieurs des récentes acquisitions de la Société comprenaient l'achat d'actions de sociétés existantes. Ces acquisitions, ainsi que les acquisitions de la quasi-totalité des actifs d'une société, pourraient exposer la Société à des obligations relativement à des mesures prises par une entreprise acquise et sa direction avant que la Société n'en fasse l'acquisition. La vérification diligente effectuée par la Société dans le cadre d'une acquisition et les garanties contractuelles ou les indemnités que la Société reçoit des vendeurs des entreprises acquises pourraient être insuffisantes pour protéger la Société de toute responsabilité ou pour compenser la Société. Les déclarations des vendeurs ne sont valables que pendant certaines périodes après la clôture. Une importante obligation associée à une acquisition, plus particulièrement dans le cas où il n'y a aucun droit à indemnisation, pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation, la situation financière et la liquidité de la Société.

La Société a l'intention de continuer d'examiner les occasions d'acquisition et d'investissement afin d'acquérir des entreprises et des actifs qui répondent aux critères d'investissement de la Société. Selon le nombre d'acquisitions et d'investissements et les exigences de financement, la Société pourrait devoir réunir des capitaux additionnels substantiels et accroître son endettement. L'instabilité dans les marchés de capitaux, y compris les marchés du crédit, ou les interruptions qui surviennent dans ces marchés, ou la détérioration de la situation

financière de la Société en raison de facteurs internes ou externes, pourraient restreindre ou interdire l'accès aux marchés de capitaux et pourrait également faire augmenter le coût du capital de la Société. Dans la mesure où la Société parvient à réunir des capitaux additionnels au moyen de la vente de titres de capitaux propres, de titres assimilables à des actions ou de titres de créance convertibles, l'émission de ces titres pourrait entraîner une dilution pour les actionnaires existants de la Société. Si la Société parvient à réunir des capitaux additionnels au moyen de l'émission de titres de créances, les modalités de ces titres pourraient entraîner l'imposition de restrictions et de coûts additionnels à l'égard des activités de la Société. Les capitaux additionnels, s'ils sont nécessaires, pourraient ne pas être disponibles selon des modalités acceptables, si tant est qu'ils soient disponibles. Si la Société n'est pas en mesure de réunir des capitaux additionnels à un coût raisonnable, elle pourrait être tenue de se priver d'acquisitions potentielles, ce qui pourrait nuire à la mise en application de la stratégie de croissance de la Société.

De plus, la Société fait face à de la concurrence pour ce qui est des occasions d'acquisitions. Cette concurrence externe pourrait entraver la capacité de la Société d'identifier et/ou de réaliser avec succès des acquisitions futures. Il y a également un risque de réduction de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels. Ce risque de baisse de la valeur des écarts d'acquisition et des actifs incorporels est lié au fait que les hypothèses utilisées aux fins de l'évaluation initiale, notamment quant aux taux d'intérêt ou aux flux de trésorerie projetés, pourraient avoir changé lorsque le test de dépréciation doit être effectué.

Rien ne garantit que la Société réussira à identifier, négocier, réaliser ou intégrer toutes acquisitions futures. Si la Société n'effectue aucune acquisition future, le taux de croissance de la Société pourrait être touché de façon importante et défavorable. Toutes acquisitions futures que la Société effectuera pourraient comprendre l'émission de titres de participation dilutifs ou entraîner une créance additionnelle.

Questions environnementales. La Société utilise des cuves de stockage dans certains de ses terminaux de transport au Canada et aux États-Unis. Les lois et les règlements du Canada et des États-Unis imposent généralement une responsabilité potentielle aux propriétaires ou occupants ou gardiens, actuels et anciens, de biens immobiliers où une contamination s'est produite. Bien que la Société n'ait connaissance d'aucune contamination qui pourrait avoir, si des mesures de réhabilitation ou de dépollution étaient requises, une incidence défavorable importante sur la Société, certaines installations sont exploitées depuis de nombreuses années et, au cours de cette période, la Société ou les propriétaires, exploitants ou gardiens antérieurs des biens immobiliers pourraient avoir produit et éliminé des déchets qui sont ou pourraient être considérés dangereux. Une responsabilité pourrait être imposée sans tenir compte de savoir si la Société était au courant ou était responsable de leur présence ou de leur disposition. De plus, la présence de ces substances, ou le défaut de disposer ou d'enlever adéquatement ces substances, pourrait avoir une incidence défavorable sur la capacité de la Société de vendre ou de louer ces

biens. Rien ne garantit que la Société ne sera pas tenue un jour d'engager des frais importants pour se conformer aux lois environnementales, ni que ses opérations, ses activités ou ses actifs ne seront pas touchés de manière importante par les lois environnementales actuelles ou futures.

Les activités de transport de la Société et ses biens immobiliers sont soumis, tant au Canada, aux États-Unis et au Mexique, à des lois, règlements et normes sur l'environnement, de compétence fédérale, provinciale, d'État, municipale et locale, qui ont une grande portée et qui sont en constante évolution, visant, entre autres, les émissions atmosphériques, la gestion des contaminants, dont les substances dangereuses et d'autres matières (ce qui inclut leur production, leur manipulation, leur entreposage, leur transport et leur élimination), les déversements et les mesures de correction des incidences environnementales (y compris la contamination du sol et de l'eau, notamment des eaux souterraines). Le risque lié à la responsabilité environnementale est inhérent aux activités de transport, aux activités antérieures associées à ces activités, ainsi qu'à la propriété, à la gestion et au contrôle de biens immobiliers.

Les lois sur l'environnement pourraient autoriser, entre autres, les organismes de réglementation environnementale fédéraux, provinciaux, d'état ou locaux à rendre des ordonnances, à intenter des poursuites administratives ou judiciaires pour des infractions aux lois et aux règlements sur l'environnement, ou à annuler un permis ou à refuser de le renouveler. Les sanctions éventuelles pour de telles infractions pourraient inclure, notamment, des amendes civiles et pénales, l'emprisonnement, la suspension ou la révocation du permis et des mesures injonctives. Ces organismes pourraient aussi, notamment, révoquer les permis d'exploitation, franchises ou licences de la Société, ou refuser de les renouveler, pour des infractions, réelles ou présumées, aux lois ou aux règlements sur l'environnement, et imposer une évaluation environnementale, l'élimination des contaminants, des procédures de suivi ou des mécanismes de contrôle.

Contamination de l'environnement. La Société pourrait être tenue responsable de la contamination de l'environnement liée aux installations qu'elle loue actuellement ou a louées antérieurement ou dont elle est actuellement propriétaire ou l'a été antérieurement, et à des installations de tierces parties. Le fait que la Société encoure une responsabilité en vertu des lois et des règlements fédéraux, provinciaux, d'état ou locaux en vigueur régissant la contamination de l'environnement et qu'elle ne soit pas en mesure de désigner d'autres parties qu'elle peut contraindre à contribuer à ses dépenses et qui en ont financièrement les moyens pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

La Société pourrait faire l'objet d'ordonnances et d'autres actions en justice et procédures par des autorités gouvernementales ou des particuliers en lien avec la contamination de l'environnement, des émissions ou des déversements. Bien que la Société ait mis en place

des programmes afin de surveiller et contrôler les risques environnementaux et de promouvoir le respect des lois et des règlements sur l'environnement qui sont en vigueur, si la Société est impliquée dans un déversement ou tout autre accident impliquant des substances dangereuses, si des substances dangereuses sont déversées lors de leur transport par la Société, s'il y a contamination du sol ou des eaux souterraines à l'emplacement des installations de la Société ou si cette contamination résulte des activités de la Société, ou si la Société est jugée responsable de contrevenir aux lois ou aux règlements applicables, la Société pourrait se voir imposer des frais et des obligations de décontamination, notamment des amendes ou des pénalités importantes ou une responsabilité civile ou criminelle, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités et les résultats opérationnels de la Société.

Personnel clé. Le succès futur de la Société repose en grande partie sur la qualité de ses gestionnaires et de son personnel clé. La perte de son personnel clé pourrait avoir une incidence défavorable sur la Société. Rien ne peut garantir que la Société sera en mesure de fidéliser le personnel en place ni, si des membres de son personnel venaient à quitter la Société, qu'elle réussira à former des employés d'égale valeur ou à doter ses effectifs d'employés d'égale valeur.

Dépendance à l'égard des tiers. Certaines parties des activités de la Société dépendent des services de fournisseurs tiers, y compris d'autres sociétés de transport. Pour ces parties des activités de la Société, cette dernière n'est pas propriétaire ni ne contrôle les actifs de transport qui livrent les marchandises des clients, et la Société n'est pas l'employeur des personnes qui participent directement à la livraison des marchandises. Cette dépendance pourrait entraîner des retards relativement à la déclaration de certains événements, y compris le fait de constater des revenus et des réclamations. Ces fournisseurs tiers cherchent d'autres occasions de transport de marchandises et pourraient demander une augmentation de leur rémunération en périodes de grande demande ou de capacités de transport par camion limitées. L'incapacité de la Société de s'assurer les services de ces tiers pourrait limiter considérablement la capacité de la Société de desservir ses clients de façon concurrentielle. De plus, si la Société n'est pas en mesure de prévoir de l'équipement nécessaire ou d'autres services de transport pour respecter ses engagements envers ses clients ou pour fournir des services de façon concurrentielle, les résultats opérationnels de la Société pourraient être touchés de façon défavorable et importante. La capacité de la Société d'obtenir l'équipement nécessaire ou d'autres services de transport peut être touchée par de nombreux risques qui sont indépendants de la volonté de la Société, notamment les pénuries d'équipement dans l'industrie du transport, plus particulièrement au sein des transporteurs dont les services ont été retenus, les interruptions de service en raison de conflits de travail, les changements apportés aux règlements qui ont une incidence sur le transport et les changements des tarifs de transport.

Défaut de remboursement. Les facilités de crédit et les conventions de financement actuelles de la Société comprennent certaines restrictions

et d'autres engagements concernant, entre autres choses, une dette émise, des distributions, des privilèges, des investissements, des acquisitions et des dispositions qui ne sont pas en lien avec le cours des activités et des transactions connexes. Si la Société ne respecte pas les engagements, les restrictions et les exigences prévues dans les conventions de financement qu'elle a conclues, la Société pourrait être en défaut aux termes de la convention pertinente, ce qui pourrait entraîner des défauts croisés aux termes d'autres conventions de financement. Dans le cas d'un tel défaut, si la Société n'arrive pas à obtenir un financement de remplacement ou des modifications à la convention de financement visée ou des dispenses aux termes de la convention de financement visée, la Société pourrait ne pas être en mesure de verser des dividendes à ses actionnaires, ses prêteurs pourraient cesser de verser des avances à la Société, déclarer les dettes de la Société comme étant immédiatement exigibles et payables, omettre de renouveler des lettres de crédit, imposer des restrictions et des exigences rigoureuses à l'égard des activités de la Société, prendre des mesures de forclusion à l'égard de la garantie ou imposer des frais et des coûts de transaction importants. S'il y a déchéance de terme, la conjoncture économique pourrait faire en sorte qu'il soit difficile ou onéreux de refinancer la créance dont l'exigibilité est anticipée, ou la Société pourrait devoir émettre des titres de participation, ce qui pourrait diluer l'actionnariat. Même si la Société obtenait du nouveau financement, elle pourrait ne pas pouvoir profiter de la disponibilité du crédit selon des modalités acceptables. Tout défaut aux termes des conventions de financement de la Société pourrait avoir une incidence défavorable importante sur sa liquidité, sa situation financière et ses résultats opérationnels. En date des présentes, la Société respecte toutes ses obligations et clauses restrictives.

Facilités de crédit. Les facilités de crédit et les conventions de financement de la Société viennent à échéance à diverses dates. La Société a des besoins en capitaux considérables qui pourraient avoir une incidence sur sa rentabilité si elle n'est pas en mesure de générer des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles suffisants et/ou d'obtenir du financement selon des modalités favorables. L'endettement de la Société pourrait augmenter de temps à autre pour différentes raisons, y compris en conséquence d'acquisitions ou de fluctuations de ses résultats d'exploitation et de ses dépenses en immobilisations. Rien ne garantit que ces facilités de crédit ou conventions de financement seront renouvelées ou refinancées ou, si elles le sont, que le renouvellement ou le refinancement aura lieu selon des modalités aussi favorables pour la Société. La capacité de la Société de verser des dividendes aux actionnaires et sa capacité d'acheter de l'équipement nouveau générant des revenus pourrait être compromise si la Société n'est pas en mesure de renouveler ses facilités de crédit ou d'obtenir un refinancement, ou si ce renouvellement ou ce refinancement, selon le cas, a lieu selon des modalités considérablement moins favorables pour la Société que les modalités actuelles. Si la Société n'est pas en mesure de générer des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles suffisants et d'obtenir du financement selon des modalités qui lui sont favorables dans l'avenir, la Société pourrait devoir limiter la taille de son parc de véhicules, conclure des conventions de financement moins

favorables ou exploiter son équipement générant des revenus pendant de plus longues périodes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société.

Risques liés aux clients et au crédit. La Société fournit des services aux clients principalement au Canada, aux États-Unis et au Mexique. La concentration des risques de crédit auxquels la Société est exposée reste limitée, vu le nombre important de clients et leur dispersion géographique. En outre, aucun client ne représentait plus de 5 % du total des créances clients de la Société pour la période terminée le 30 septembre 2018. En général, la Société ne conclut pas des contrats à long terme avec ses principaux clients. Par conséquent, compte tenu de la conjoncture économique, des facteurs liés à l'offre et à la demande dans l'industrie, de la performance de la Société, des initiatives internes des clients de la Société ou d'autres facteurs, les clients de la Société pourraient réduire ou éliminer leur utilisation des services de la Société, ou pourraient menacer de le faire pour obtenir de meilleurs tarifs et d'autres concessions de la part de la Société.

La conjoncture économique et les marchés des capitaux pourraient avoir une incidence défavorable sur les clients de la Société et leur capacité à demeurer solvables. Les difficultés financières des clients pourraient avoir une incidence défavorable sur les résultats opérationnels et la situation financière de la Société, plus particulièrement si ces clients devaient retarder le versement de tout paiement à la Société ou être en défaut de paiement envers celle-ci. Pour certains clients, la Société a conclu des contrats dont la durée est de plusieurs années, et les tarifs exigés par la Société pourraient ne plus être avantageux.

Disponibilité de capitaux. Si les marchés économiques et/ou les marchés du crédit s'affaiblissent, ou si la Société n'est pas en mesure de conclure des conventions de financement acceptables afin d'acquérir de l'équipement générant des revenus, de faire des investissements et de financer le fonds de roulement selon des modalités qui lui sont favorables, les activités, les résultats financiers et les résultats opérationnels de la Société pourraient être touchés de façon importante et défavorable. La Société pourrait devoir contracter d'autres dettes, être tenue de réduire le montant des dividendes ou être tenue de vendre d'autres actions pour répondre aux besoins à cet égard. Un repli des marchés boursiers ou du crédit et toute hausse de la volatilité pourraient faire en sorte qu'il soit plus difficile pour la Société d'obtenir du financement et pourraient avoir une incidence défavorable sur la rentabilité et les activités de la Société.

Systèmes d'information. La Société est hautement tributaire du bon fonctionnement, de la disponibilité et de la sécurité de ses systèmes d'information et de communication, y compris ses systèmes de déclaration financière et d'exploitation, dans le cadre de l'exploitation de ses activités. Le système d'exploitation de la Société est essentiel pour comprendre les demandes des clients, accepter et planifier les chargements, diriger les déplacements de l'équipement et des chauffeurs, et facturer les services de la Société et en recouvrer le

paiement. Le système de déclaration financière de la Société est essentiel pour produire des états financiers exacts et en temps opportun et pour analyser l'information de l'entreprise qui aidera la Société à gérer ses activités de façon efficace.

Les activités de la Société et celles des fournisseurs de services de technologie et des communications de la Société sont vulnérables aux interruptions causées par des catastrophes naturelles et causées par l'homme et d'autres événements qui sont indépendants de la volonté de la Société, y compris des atteintes ou des menaces d'atteintes à la cybersécurité par des pirates informatiques, des logiciels malveillants ou des virus informatiques, ou encore des incendies, des tremblements de terre, des attentats terroristes ou des pannes de courant, de télécommunications ou d'Internet. Si l'un ou l'autre des systèmes d'information essentiels de la Société tombe en panne, est compromis ou n'est plus accessible, la capacité de la Société de gérer son parc de véhicules de façon efficace, de répondre aux demandes des clients de façon efficace, de maintenir de façon fiable ses registres de facturation et d'autres registres, de conserver la confidentialité des données de la Société, et de facturer les services et de préparer les états financiers de façon adéquate ou en temps opportun serait mise à rude épreuve. Toute défaillance importante des systèmes, toute complication de mise à jour, toute atteinte à la cybersécurité ou toute autre interruption des systèmes pourrait interrompre ou retarder les activités de la Société, nuire à la réputation de celle-ci, entraîner la perte de clients, ou obliger la Société à payer des amendes ou engager des coûts pour réparer ses systèmes ou relativement à des litiges, ou pourrait avoir une incidence sur la capacité de la Société de gérer ses activités et de déclarer le rendement financier de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société.

Litiges. Les activités de la Société comportent le risque qu'il y ait des litiges visant des employés, des clients, des vendeurs, des organismes gouvernementaux, des actionnaires et d'autres parties. Il est difficile d'évaluer ou de quantifier l'issue des litiges, et l'ampleur de toute perte potentielle relativement à des poursuites dont les détails ne sont pas connus pendant de longues périodes. Les frais de litige pourraient également être importants. L'assurance de la Société ne couvre pas toutes les réclamations, et rien ne garantit que les limites de garantie de la Société seront appropriées pour couvrir tous les montants en litige. Aux États-Unis, pays dans lequel la Société a des activités en expansion, de nombreuses sociétés de camionnage ont fait l'objet de recours collectifs dans lesquels il était allégué qu'elles avaient enfreint diverses lois fédérales et étatiques en matière de salaires concernant, entre autres choses, la classification des employés, les pauses-repas des employés, les périodes de repos, l'admissibilité au temps supplémentaire et le défaut de payer toutes les heures travaillées. Dans un certain nombre de ces recours, les parties défenderesses ont dû verser des sommes considérables en dommages-intérêts ou à des fins de règlement. La société pourrait éventuellement faire l'objet d'un tel recours collectif. Dans la mesure où la Société est visée par des réclamations qui ne sont pas assurées, qui sont supérieures aux limites de garantie prévues, qui exigent une part importante de la réserve

d'autoassurance que la Société a constituée ou qui entraînent une augmentation des primes futures, les frais qui en résultent pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats opérationnels, la situation financière et les flux de trésorerie de la Société.

Contrôles internes. La Société a besoin de contrôles internes à l'égard de l'information financière qui sont efficaces afin de pouvoir présenter des rapports financiers fiables et qui sont, conjointement avec des procédures et des contrôles adéquats de la présentation de l'information, conçus pour prévenir les fraudes. Des contrôles internes défaillants pourraient faire en sorte que les investisseurs perdent confiance dans l'information financière communiquée par la Société, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur le cours de ses actions.

CONVENTIONS COMPTABLES ET ESTIMATIONS CRITIQUES

Afin de dresser les états financiers selon les IFRS, la direction doit faire preuve de jugement, effectuer des estimations et formuler des hypothèses au sujet d'événements futurs. Ces estimations et les hypothèses sur lesquelles elles se fondent influent sur les montants déclarés au titre de l'actif et du passif, sur les renseignements communiqués à l'égard des éléments d'actif et de passif éventuels, ainsi que sur les montants indiqués des revenus et des charges. Les estimations portent notamment sur l'évaluation du goodwill et des immobilisations incorporelles, la mesure des actifs et passifs identifiables acquis lors de regroupements d'entreprises, la provision pour l'impôt sur le résultat, et les provisions d'auto-assurance. Ces estimations et hypothèses sont fondées sur les meilleures estimations de la direction et font appel à ses jugements.

La direction évalue régulièrement ses estimations et hypothèses en s'appuyant sur les antécédents et d'autres facteurs, notamment la conjoncture économique actuelle, qu'elle juge raisonnables dans les circonstances. La direction modifie ces estimations et hypothèses lorsque les faits et les circonstances l'imposent. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations. Les modifications apportées à ces estimations et hypothèses résultant de changements survenus dans l'environnement économique seront prises en compte dans les états financiers des périodes futures.

MODIFICATIONS DES CONVENTIONS COMPTABLES

Conventions adoptées au cours de la période considérée

Les nouvelles normes, modifications de normes et interprétations suivantes sont en vigueur pour la première fois pour les périodes intermédiaires ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2018 et ont été appliquées au moment de la préparation des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités :

IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients

Classement et évaluation des transactions dont le paiement est fondé sur des actions : Modifications de l'IFRS 2 IFRIC 22, Transactions en monnaies étrangères et contrepartie anticipée

Améliorations annuelles des normes IFRS - Cycle 2014-2016

À l'exception des modifications découlant de l'adoption d'IFRS 15 comme divulgué dans la note 3, ces nouvelles normes n'ont pas eu d'incidence importante sur les états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités de la Société.

Conventions qui seront adoptées au cours de périodes futures

Les nouvelles normes et les modifications de normes suivantes ne sont pas encore en vigueur pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 et n'ont pas été appliquées au moment de la préparation des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités :

IFRS 16, Contrats de location

IFRIC 23, Incertitude relative aux traitements fiscaux

Modification, réduction ou liquidation d'un régime (modifications d'IAS 19)

Améliorations annuelles des IFRS - Cycle 2015-2017

La note 3 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du 30 septembre 2018 fournit de plus amples renseignements.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES

Contrôles et procédures de communication de l'information

Le président et chef de la direction et le chef de la direction financière ont conçu, ou fait concevoir sous leur supervision, les contrôles et procédures de communication de l'information dans le but de donner l'assurance raisonnable que :

- l'information importante relative à la Société est communiquée au chef de la direction et au chef de la direction financière par d'autres intervenants, particulièrement pendant la période de préparation des rapports intermédiaires et annuels; et
- l'information que la Société est tenue de présenter dans ses rapports annuels et intermédiaires et dans les divers rapports qu'elle dépose ou soumet en vertu des lois sur les valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par ces lois sur les valeurs mobilières.

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont également conçu, ou fait concevoir sous leur supervision, des contrôles internes à l'égard de l'information financière afin de donner l'assurance raisonnable que cette information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication, selon les IFRS.

Le cadre de contrôle utilisé dans la conception des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société est fondé sur les critères énoncés par le Committee of Sponsoring Organizations (« COSO ») de la Treadway Commission dans sa publication Internal Control – Integrated Framework (cadre de 2013).

Modifications des contrôles internes à l'égard de l'information financière

Il n'y a eu, au cours du trimestre clos le 30 septembre 2018, aucun changement aux contrôles internes à l'égard de l'information financière

de la Société qui a eu une incidence importante, ou dont on peut raisonnablement penser qu'il pourrait avoir une incidence importante, sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société.