



## RAPPORT DE GESTION

Pour le troisième trimestre clos le  
**30 septembre 2020**

### 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.....                 | 15 |
| PERSPECTIVES.....                                        | 19 |
| SOMMAIRE DES RÉSULTATS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES..... | 20 |
| MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS .....         | 20 |
| RISQUES ET INCERTITUDES.....                             | 25 |
| CONVENTIONS COMPTABLES ET ESTIMATIONS CRITIQUES.....     | 41 |
| MODIFICATIONS DES CONVENTIONS COMPTABLES .....           | 41 |
| CONTRÔLES ET PROCÉDURES.....                             | 41 |

## 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 2020 et sa performance des périodes de trois mois et de neuf mois correspondantes, closes le 30 septembre 2019, et passe en revue la situation financière de la Société au 30 septembre 2020. Il présente également une analyse des affaires de la Société jusqu'au 22 octobre 2020, date du présent rapport de gestion. Ce rapport de gestion doit être lu conjointement avec les états financiers condensés consolidés intermédiaires non audités au 30 septembre 2020 et les états financiers consolidés audités ainsi que les notes complémentaires qui s'y rattachent au 31 décembre 2019 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 2020. 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](http://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](http://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 « peut », « pourrait », « s'attendre à », « avoir l'intention », « estimer », « anticiper », « planifier », « prévoir », « croire », « à sa connaissance », « prétendre », « concevoir », « prévision », « objectif », « espérer », « compter faire », « probable », « projeter de », « chercher à », « devoir », « cibler », « continuer », ou des expressions semblables. 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)<br>(en milliers de dollars, sauf les données par action)  | Trimestres clos les<br>30 septembre |           |           | Neuf mois clos les<br>30 septembre |           |           |
|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------|-----------|------------------------------------|-----------|-----------|
|                                                                        | 2020                                | 2019*     | 2018**    | 2020                               | 2019*     | 2018**    |
| Revenus avant la surcharge de carburant                                | 1 155 035                           | 1 165 820 | 1 127 440 | 3 292 975                          | 3 447 153 | 3 345 918 |
| Surcharge de carburant                                                 | 92 126                              | 138 945   | 160 163   | 300 885                            | 426 224   | 455 845   |
| Total des revenus                                                      | 1 247 161                           | 1 304 765 | 1 287 603 | 3 593 860                          | 3 873 377 | 3 801 763 |
| BAIIA ajusté <sup>1</sup>                                              | 252 330                             | 221 627   | 189 974   | 684 957                            | 645 512   | 505 629   |
| Bénéfice opérationnel lié aux activités poursuivies                    | 155 972                             | 131 949   | 126 196   | 405 902                            | 385 854   | 322 856   |
| Bénéfice net                                                           | 110 661                             | 82 641    | 86 713    | 256 076                            | 235 455   | 215 266   |
| Bénéfice net lié aux activités poursuivies                             | 110 661                             | 82 641    | 86 713    | 256 076                            | 247 933   | 215 266   |
| Bénéfice net ajusté <sup>1</sup>                                       | 115 761                             | 88 123    | 95 017    | 277 980                            | 257 220   | 235 350   |
| Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles poursuivies | 189 598                             | 187 062   | 166 557   | 609 210                            | 489 116   | 369 655   |
| Flux de trésorerie disponibles <sup>1</sup>                            | 164 839                             | 129 714   | 86 287    | 560 688                            | 359 744   | 235 790   |
| Données par action                                                     |                                     |           |           |                                    |           |           |
| BPA – dilué                                                            | 1,19                                | 0,98      | 0,96      | 2,87                               | 2,74      | 2,37      |
| BPA lié aux activités poursuivies – dilué                              | 1,19                                | 0,98      | 0,96      | 2,87                               | 2,88      | 2,37      |
| BPA ajusté – dilué <sup>1</sup>                                        | 1,25                                | 1,04      | 1,04      | 3,11                               | 2,99      | 2,58      |
| Dividendes                                                             | 0,26                                | 0,24      | 0,21      | 0,78                               | 0,72      | 0,63      |
| En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant             |                                     |           |           |                                    |           |           |
| Marge du BAIIA ajusté <sup>1</sup>                                     | 21,8 %                              | 19,0 %    | 16,9 %    | 20,8 %                             | 18,7 %    | 15,1 %    |
| Amortissement des immobilisations corporelles                          | 4,9 %                               | 4,9 %     | 4,4 %     | 5,2 %                              | 4,8 %     | 4,4 %     |
| Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation              | 2,3 %                               | 2,3 %     | -         | 2,4 %                              | 2,2 %     | -         |
| Amortissement des immobilisations incorporelles                        | 1,4 %                               | 1,4 %     | 1,4 %     | 1,4 %                              | 1,4 %     | 1,4 %     |
| Marge d'exploitation <sup>1</sup>                                      | 13,5 %                              | 11,3 %    | 11,2 %    | 12,3 %                             | 11,2 %    | 9,6 %     |
| Ratio d'exploitation ajusté <sup>1</sup>                               | 86,7 %                              | 89,5 %    | 88,9 %    | 88,2 %                             | 89,7 %    | 90,6 %    |

\* Retraité pour illustrer les changements de présentation - voir note 20 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

\*\* Les résultats de la période en cours tiennent compte de l'incidence de l'adoption de la norme IFRS 16 Contrats de location dont il est question à la note 3 des états financiers consolidés audités de 2019. Comme le permet cette nouvelle norme, les données comparatives n'ont pas été retraitées et, par conséquent, pourraient ne pas être comparables.

## Faits saillants du troisième trimestre

- Le bénéfice opérationnel du troisième trimestre de 156,0 M\$ a augmenté de 18 % par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent après une bonne remontée de la demande en transport qui a suivi l'important recul attribuable à la COVID-19, et aussi en raison des réductions de coûts mises en œuvre en réponse à la pandémie, de la solidité de l'exécution dans l'ensemble de l'organisation, d'une approche allégée en actifs et des mesures de réduction des coûts en cours.
- La marge d'exploitation<sup>1</sup>, mesure non conforme aux IFRS, a augmenté à 13,5 %, soit une hausse de 220 points de base par rapport au troisième trimestre de 2019.
- Le bénéfice net s'est chiffré à 110,7 M\$, en hausse de 34 % comparativement à 82,6 M\$ au troisième trimestre de 2019.
- Le bénéfice par action dilué (« BPA » dilué) a augmenté à 1,19 \$, comparativement à 0,98 \$ au troisième trimestre de 2019.
- Le bénéfice net ajusté<sup>1</sup>, mesure non conforme aux IFRS, s'est établi à 115,8 M\$, en hausse comparativement à 88,1 M\$ au troisième trimestre de 2019.
- Le BPA ajusté dilué<sup>1</sup>, mesure non conforme aux IFRS, s'est établi à 1,25 \$, en hausse par rapport à 1,04 \$, au troisième trimestre de 2019.
- Les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles poursuivies se sont chiffrés à 189,6 M\$, en hausse comparativement à 187,1 M\$ au troisième trimestre de 2019.
- Les flux de trésorerie disponibles<sup>1</sup>, mesure non conforme aux IFRS, ont augmenté, passant de 129,7 M\$ au troisième trimestre de 2019, à 164,8 M\$ pour le trimestre en cours.
- Les secteurs isolables de la Société ont affiché le rendement suivant :
  - Le bénéfice opérationnel du secteur de la livraison de colis et courrier a augmenté de 1 % pour s'établir à 28,5 M\$;
  - Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots brisés a augmenté de 36 % pour s'établir à 35,0 M\$;
  - Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets a diminué de 2 % pour s'établir à 74,6 M\$; le bénéfice opérationnel inclut des profits sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente de 2,6 M\$ en 2020 et 9,0 M\$ en 2019, pour un impact net de 6,4 M\$ sur le bénéfice opérationnel;
  - Le bénéfice opérationnel du secteur de la logistique a augmenté de 117 % pour s'établir à 29,9 M\$.

<sup>1</sup> Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS ».

- Le 15 septembre 2020, le conseil d'administration de TFI a déclaré un dividende trimestriel de 0,26 \$, soit une hausse de 8 % par rapport au dividende trimestriel de 0,24 \$ déclaré au troisième trimestre de 2019.
- Le 22 octobre 2020, le conseil d'administration de TFI a approuvé un dividende trimestriel de 0,29 \$, soit une hausse de 12 % par rapport au dividende trimestriel précédent de 0,26 \$ par action, qui prendra effet au prochain paiement de dividende.
- Au cours du trimestre, TFI International a acquis DSN Chemical Transportation, Keith Hall & Sons, presque tous les actifs de CCC Transportation et certains biens immobiliers et équipement connexes, ainsi que certains actifs de TBM Logistics Ltd. En outre, TFI a convenu d'acquérir DLS Worldwide, transaction qui devrait se conclure au cours du quatrième trimestre, et a mis fin à l'accord annoncé précédemment pour acquérir APPS Transport. Après la fin du trimestre, TFI a acquis les opérations de transport de vrac sec de Grammer Logistics et certains actifs de Desrosiers Transport.
- Alors que les conditions commerciales se sont améliorées durant le trimestre, la Société a rétabli la semaine de travail complète de cinq jours pour 486 employés, et a réembauché à temps plein 298 employés qui avaient été temporairement mis à pied.

## 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 (auparavant appelé 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 généralement 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

Au 30 septembre 2020, la Société comptait 16 754 employés, répartis dans les différents secteurs d'activité de TFI International dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. En comparaison, la Société comptait 17 651 employés au 30 septembre 2019. Le nombre d'employés a diminué de 897 sur douze mois, ce qui est attribuable aux rationalisations, affectant 1 853 employés, principalement dans les secteurs du transport de lots brisés et du transport de lots complets, diminution annulée par les acquisitions d'entreprises qui ont ajouté 956 employés. La Société est d'avis que le taux de roulement de son personnel est relativement faible au Canada et normal aux États-Unis par rapport à celui des autres transporteurs américains et qu'elle entretient de très bonnes relations avec ses employés. Dans le cadre des mesures de la Société en réponse à la COVID-19, en date du 13 octobre 2020, il y avait 192 employés qui travaillaient 4 jours par semaine (597 au deuxième trimestre de 2020) et 705 employés mis à

pied que l'entreprise espère réembaucher rapidement (841 au deuxième trimestre de 2020).

### Équipement

La Société est d'avis qu'elle dispose de la plus importante flotte de camions au Canada et a une importante présence sur le marché des États-Unis. Au 30 septembre 2020, la Société comptait 7 940 tracteurs, 25 720 remorques et 10 559 entrepreneurs indépendants. En comparaison, au 30 septembre 2019, il y avait 7 834 tracteurs, 25 952 remorques et 9 517 entrepreneurs indépendants.

### Installations

TFI International a son siège social à Montréal, au Québec, et son bureau administratif à Etobicoke, en Ontario. Au 30 septembre 2020, la Société comptait 368 installations, comparativement à 390 installations au 30 septembre 2019. De ce total, 238 sont situées au Canada, soit 154 et 84 dans l'Est et dans l'Ouest du Canada, respectivement. La Société compte également 118 installations aux États-Unis et 12 installations au Mexique. Au cours des douze derniers mois, 36 installations ont été ajoutées par suite des acquisitions d'entreprises, et le regroupement de terminaux réalisé a réduit de 58 le nombre total d'installations, principalement dans le secteur de la logistique. Au cours du troisième trimestre de 2020, la Société a fermé 4 terminaux.

### Clients

La Société a une clientèle diversifiée dans un large éventail d'industries sans qu'un seul de ces clients ne 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 ne saurait 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**  
**(68 % du total des revenus)**

|                                  |      |
|----------------------------------|------|
| Commerce de détail               | 26 % |
| Produits manufacturés            | 16 % |
| Matériaux de construction        | 8 %  |
| Métaux et mines                  | 8 %  |
| Secteur automobile               | 7 %  |
| Aliments et boissons             | 7 %  |
| Services                         | 7 %  |
| Produits chimiques et explosifs  | 5 %  |
| Produits forestiers              | 5 %  |
| Énergie                          | 3 %  |
| Gestion des matières résiduelles | 2 %  |
| Conteneurs maritimes             | 1 %  |
| Autres                           | 5 %  |

(Pour le semestre clos le 30 juin 2020)

## 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 2020

Conformément à sa stratégie de croissance, la Société a acquis huit entreprises au cours de 2020, soit les opérations de services de messagerie de R.R. Donnelley & Sons Company (« CSB »), Gusgo Transport (« Gusgo »), certains actifs de CT Transportation, LLC (« CT »), certains actifs de MCT Transportation, LLC (« MCT »), DSN Chemical Transportation (« DSN »), Keith Hall & Sons (« KHS »), pratiquement tous les actifs de CCC Transportation (« CCC ») et certains actifs de TBM Logistics Ltd. (« TBM »).

Le 2 mars 2020, TFI International a conclu l'acquisition de CSB. CSB dessert les secteurs des produits pharmaceutiques, des soins de santé, de la vente au détail, des finances et des transports, principalement dans le Midwest et le sud-est des États-Unis.

Le 18 juin 2020, TFI International a conclu l'acquisition de Gusgo. Établi en Ontario, Gusgo est un transporteur cautionné des douanes d'articles non périssables et des produits à température contrôlée dans un rayon approximatif de huit cents kilomètres dans la région du Grand Toronto.

Le 26 juin 2020, TFI International a conclu l'acquisition de CT. Établie en Géorgie, CT se spécialise dans le transport par remorque à plateau pour le compte des grands manufacturiers de produits de construction et distributeurs de produits de rénovation domiciliaire dans les régions du sud-est et de l'Atlantique-Centre des États-Unis.

Le 26 juin 2020, TFI International a conclu l'acquisition de MCT. Établie en Dakota du Sud, MCT fournit des services de transport à de grandes entreprises dans les secteurs des aliments emballés, agricole, médical et automobile, principalement dans les régions du sud-est et du Midwest des États-Unis.

Le 16 juillet 2020, TFI International a conclu l'acquisition de DSN. Établie en Ontario, DSN fournit à l'intention des grandes entreprises des services transfrontaliers de logistique tierce partie pour le transport et l'entreposage de produits chimiques.

Le 31 juillet 2020, TFI International a conclu l'acquisition de KHS. Établie en Ontario, KHS offre des services de transport de produits alimentaires liquides et secs et de marchandises partout en Amérique du Nord.

Le 9 septembre 2020, TFI International a conclu l'acquisition de CCC. Établie en Floride, CCC opère dans le transport de lots complets, offrant des services de transport de ciment principalement dans la région du sud-est des États-Unis.

Le 18 septembre 2020, TFI International a conclu l'acquisition de TBM. Établie en Alberta, TBM offre des services de transport de vrac dans l'ouest du Canada et dans la région du Pacifique nord-ouest des États-Unis.

### Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, le total des revenus a atteint 1 247,2 M\$, soit une baisse de 4 %, ou 57,6 M\$, par rapport au troisième trimestre de 2019. La diminution est principalement due à un recul des revenus avant la surcharge de carburant de 71,5 M\$ et des revenus liés à la surcharge du carburant de 50,4 M\$, les deux au sein des activités existantes, baisse partiellement annulée par la contribution des acquisitions

d'entreprises à hauteur de 60,9 M\$. Le recul est principalement attribuable à une diminution du volume associée à la pandémie de COVID-19. Le taux de change moyen utilisé pour convertir les revenus générés par TFI International aux États-Unis était de 0,9 % plus élevé au cours du trimestre (1,3321 \$ CA) que pour la même période de l'exercice antérieur (1,3204 \$ CA).

Pour les neuf mois clos le 30 septembre 2020, le total des revenus s'est élevé à 3,59 G\$, en baisse de 7 %, ou 279,5 M\$, comparativement à 3,87 G\$ pour la période correspondante de 2019. La diminution des revenus est le résultat principalement des conséquences de la COVID-19, qui se sont fait sentir surtout au deuxième trimestre, alors que les revenus ont diminué de 231,6 M\$.

### Charges opérationnelles liées aux activités poursuivies

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les charges opérationnelles de la Société ont diminué de 81,6 M\$, passant de 1 172,8 M\$ au troisième trimestre de 2019 à 1 091,2 M\$. Cette baisse est attribuable à une diminution de 88,0 M\$, ou 12 %, des charges opérationnelles existantes, annulée par une augmentation de 36,8 M\$ liée aux acquisitions d'entreprises. Cette baisse est attribuable à une diminution des revenus et des prestations obtenues dans le cadre de la Subvention salariale d'urgence du Canada.

Les charges liées au personnel ont diminué de 2,8 points de pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant, principalement attribuable à la Subvention salariale d'urgence du Canada de 22,4 M\$.

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 sont demeurées stables par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, affichant une augmentation de 0,6 point de pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant.

Pour les neuf mois clos le 30 septembre 2020, les charges opérationnelles liées aux activités poursuivies de la Société ont diminué de 299,6 M\$, passant de 3,49 G\$ en 2019 à 3,19 G\$ en 2020. Cette baisse est principalement attribuable aux mesures prises pour réduire les coûts afin de compenser la diminution des revenus attribuable à la pandémie de COVID-19, aux améliorations opérationnelles, à une meilleure utilisation de la flotte, à la diminution des charges liées aux matières et aux services dans les activités existantes de la Société et à la Subvention salariale d'urgence du Canada de 62,9 M\$, pour un total de 486,5 M\$ ou 14 %, neutralisée par des hausses venant des acquisitions d'entreprises, pour 187,0 M\$.

### Bénéfice opérationnel lié aux activités poursuivies

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, le bénéfice opérationnel de TFI International a augmenté de 24,0 M\$, pour s'établir à 156,0 M\$ comparativement à 131,9 M\$ au trimestre correspondant de 2019. La marge d'exploitation en pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant a progressé, passant de 12,3 % au troisième trimestre de 2019 à 13,5 % au troisième trimestre de 2020. Les secteurs de la logistique, du transport de lots brisés et du transport de lots complets ont affiché des augmentations respectives de leur marge de 5,3 points de pourcentage, de 7,2 points de pourcentage et de 0,1 point de pourcentage, et le secteur de la livraison de colis et courrier a enregistré une baisse de 0,8 point de pourcentage de sa marge. La marge d'exploitation du secteur du transport de lots complets a été impactée par de plus grands profits sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente en 2019 qui se sont chiffrés à 9,0 M\$ comparativement à 2,6 M\$ en 2020. La différence de 6,4 M\$ représente un impact net de 1,1 point de pourcentage.

### Produits financiers et charges financières

| <i>(non audité)</i><br><i>(en milliers de dollars)</i>                                   | Trimestres clos les<br>30 septembre |               | Neuf mois clos les<br>30 septembre |               |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------|------------------------------------|---------------|
|                                                                                          | 2020                                | 2019*         | 2020                               | 2019*         |
| Charges financières (produits financiers)                                                |                                     |               |                                    |               |
| Charge d'intérêts sur la dette à long terme                                              | 9 921                               | 14 662        | 37 395                             | 43 314        |
| Charges d'intérêts sur les obligations locatives                                         | 4 183                               | 4 590         | 12 679                             | 13 991        |
| Revenus d'intérêts et désactualisation du billet à ordre                                 | (184)                               | (728)         | (1 041)                            | (2 183)       |
| Variation nette de la juste valeur et désactualisation des contreparties conditionnelles | 4                                   | 54            | 113                                | 191           |
| (Gain) perte de change, montant net                                                      | (443)                               | 545           | (2 088)                            | 790           |
| Variation nette de la juste valeur des instruments dérivés de taux d'intérêt             | (336)                               | -             | -                                  | -             |
| Autres                                                                                   | 2 246                               | 2 097         | 5 104                              | 5 720         |
| <b>Charges financières, montant net</b>                                                  | <b>15 391</b>                       | <b>21 220</b> | <b>52 162</b>                      | <b>61 823</b> |

\* Retraité pour illustrer les changements de présentation - voir note 20 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

### Charge d'intérêts sur la dette à long terme

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, la charge d'intérêts sur la dette à long terme était inférieure de 4,7 M\$ à celle du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette diminution est principalement attribuable à la réduction de la dette moyenne, qui est passée de 1 789,5 M\$ au trimestre clos le 30 septembre 2019 à 1 281,9 M\$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, et à un taux d'intérêt moyen inférieur.

### 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 de la perte (ou du gain) de change de ses placements nets dans les établissements aux États-Unis et de présenter le net dans les autres éléments

du résultat global. Les gains nets ou pertes nettes de change comptabilisés en bénéfice ou perte 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 le trimestre clos le 30 septembre 2020, un gain de change de 9,6 M\$ (gain de 8,4 M\$ après impôt) a été inscrit comme couverture d'investissement net dans les autres éléments du résultat global. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2019, une perte de change de 3,4 M\$ (perte de 3,0 M\$ après impôt) a été inscrite comme couverture d'investissement net dans les autres éléments du résultat global.

#### **Variation nette de la juste valeur des instruments dérivés et couverture des 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, est soumise aux fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt attribuables aux prix de marché.

La Société désigne une partie des dérivés de taux d'intérêt comme instrument de couverture des taux d'intérêt variables. Pour les dérivés de taux d'intérêt comme instrument de couverture, la partie efficace des variations de la juste valeur des instruments dérivés est comptabilisée dans les autres éléments du résultat global. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, un gain de 0,3 M\$ sur la variation de la juste valeur des instruments dérivés de taux d'intérêt a été entièrement désigné comme couverture de flux de trésorerie et comptabilisé dans les autres éléments du résultat global en tant que variation de la juste valeur de la couverture des flux de trésorerie (gain de 0,3 M\$ après impôt). Pour le trimestre clos le 30 septembre 2019, une perte de 2,5 M\$ sur la variation de la juste valeur des instruments dérivés de taux d'intérêt (perte de 1,8 M\$ après impôt) a été désignée comme couverture de flux de trésorerie et inscrite dans les autres éléments du résultat global en tant que variation de la juste valeur de la couverture des flux de trésorerie.

#### **Charge d'impôt sur le résultat**

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, le taux d'imposition effectif de la Société était de 21,2 %. La charge d'impôt sur le résultat de 29,9 M\$ présentait un écart favorable de 7,3 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 37,3 M\$ anticipée en fonction du taux d'impôt prévu par la loi de 26,5 % auquel la Société est assujettie. Cet écart favorable découle essentiellement de variations positives des réglementations du Trésor, des interprétations clarifiant le projet de loi sur la réforme fiscale américaine, à hauteur de 3,2 M\$ et de revenus exonérés d'impôt de 4,1 M\$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, le taux d'imposition effectif de la Société était de 27,6 %. La charge d'impôt sur le résultat de 97,7 M\$ tient compte d'un écart défavorable de 4,0 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 93,7 M\$ anticipée en fonction du taux d'impôt prévu par la loi de 26,5 % auquel la Société est assujettie. Cet écart défavorable découle essentiellement de variations négatives des réglementations du Trésor, des interprétations clarifiant le projet de loi sur la réforme fiscale américaine, à hauteur de 7,5 M\$ et de charges non déductibles pour 10,2 M\$ annulé par des variations positives liées aux taux effectifs inférieurs dans différentes juridictions de 6,7 M\$ et aux revenus exonérés d'impôt pour 7,0 M\$.

La réforme fiscale américaine introduit d'autres importants changements aux lois sur l'imposition des bénéfices des sociétés américaines qui pourraient avoir une incidence sur le Groupe dans les années à venir. Mentionnons notamment la création du nouvel impôt anti-abus contre l'érosion de l'assiette fiscale (Base Erosion Anti-abuse Tax ou BEAT en anglais) qui soumet à des impôts supplémentaires certains paiements que des sociétés américaines font à des sociétés étrangères affiliées, et limite les déductions pour les dépenses nettes d'intérêts encourues par les sociétés américaines. Les futures réglementations et interprétations qu'émettront les autorités américaines pourraient également avoir une incidence sur les évaluations et les hypothèses dont le Groupe se sert pour calculer ses provisions pour impôts sur les bénéfices. Le 7 avril 2020, le département du Trésor des États-Unis a publié les réglementations du Trésor, des interprétations clarifiant le projet de loi sur la réforme fiscale américaine. Comme prévu, un avantage fiscal relatif à 2019 et au premier trimestre de 2020 a été refusé, ce qui a entraîné une charge fiscale non récurrente de 10,1 M\$ au deuxième trimestre de 2020. Le 23 juillet 2020, le département du Trésor américain a publié un règlement final sur les modifications apportées au projet de loi sur la réforme fiscale des États-Unis. Il introduit une exception fiscale élevée en vertu des dispositions du *Global Intangible Low-taxed Income* (GILTI). Un avantage fiscal relatif à 2018 et 2019 a été comptabilisé, entraînant un recouvrement d'impôt non récurrent de 2,6 M\$ en 2020.

En plus de ce qui précède, la baisse significative d'additions d'immobilisations corporelles en 2020 au sein des opérations américaines (43,4 M\$ en 2020 comparativement à 143,7 M\$ en 2019) a résulté en une plus grande charge d'impôt exigible en 2020 en pourcentage du bénéfice avant impôt sur le résultat puisque la Société prend un amortissement complet sur ces dépenses en capital.

#### **Perte nette liée aux activités abandonnées**

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2019, la Société a comptabilisé une perte nette découlant d'une réclamation liée à un accident de 12,5 M\$, ou 16,6 M\$ avant le recouvrement d'impôt de 4,1 M\$. L'incident s'est produit dans une division faisant partie du secteur des services de déplacement d'appareils de forage, lequel a été classé comme activité abandonnée en 2015.

**Bénéfice net et bénéfice net ajusté**

| <i>(non audité)</i><br><i>(en milliers de dollars, sauf les données par action)</i>                      | Trimestres clos les<br>30 septembre |         | Neuf mois clos les<br>30 septembre |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|------------------------------------|----------|
|                                                                                                          | 2020                                | 2019    | 2020                               | 2019     |
| <b>Bénéfice net</b>                                                                                      | <b>110 661</b>                      | 82 641  | <b>256 076</b>                     | 235 455  |
| Amortissement des immobilisations incorporelles en lien avec les acquisitions d'entreprises, après impôt | <b>11 083</b>                       | 12 015  | <b>33 076</b>                      | 35 078   |
| Variation nette de la juste valeur et désactualisation des contreparties conditionnelles, après impôt    | <b>3</b>                            | 40      | <b>83</b>                          | 140      |
| Variation nette de la juste valeur des instruments dérivés, après impôt                                  | <b>(247)</b>                        | –       | –                                  | –        |
| (Gain) perte de change, montant net, après impôt                                                         | <b>(326)</b>                        | 399     | <b>(1 535)</b>                     | 579      |
| Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses                                         | –                                   | –       | <b>(5 584)</b>                     | (10 787) |
| Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente, après impôt         | <b>(2 248)</b>                      | (6 972) | <b>(11 681)</b>                    | (15 723) |
| Perte nette liée aux activités abandonnées                                                               | –                                   | –       | –                                  | 12 478   |
| Réforme fiscale américaine                                                                               | <b>(3 165)</b>                      | –       | <b>7 545</b>                       | –        |
| <b>Bénéfice net ajusté<sup>1</sup></b>                                                                   | <b>115 761</b>                      | 88 123  | <b>277 980</b>                     | 257 220  |
| <b>BPA ajusté – de base<sup>1</sup></b>                                                                  | <b>1,27</b>                         | 1,07    | <b>3,17</b>                        | 3,06     |
| <b>BPA ajusté – dilué<sup>1</sup></b>                                                                    | <b>1,25</b>                         | 1,04    | <b>3,11</b>                        | 2,99     |

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, le bénéfice net de TFI International s'est élevé à 110,7 M\$, par rapport à 82,6 M\$ au troisième trimestre de 2019. Le bénéfice net ajusté<sup>1</sup> 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 115,8 M\$ au trimestre à l'étude, par rapport à 88,1 M\$ au troisième trimestre de 2019, soit une augmentation de 31 %, ou 27,6 M\$. Le BPA ajusté (dilué) a augmenté de 0,21 \$, pour s'établir à 1,25 \$, comparativement à 1,04 \$ au troisième trimestre de 2019.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, le bénéfice net de TFI International s'est élevé à 256,1 M\$, par rapport à 235,5 M\$ au troisième trimestre de 2019. Le bénéfice net ajusté<sup>1</sup> 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 278,0 M\$ en 2020, par rapport à 257,2 M\$ en 2019, soit une progression de 8 %, ou 20,8 M\$. Le BPA ajusté (dilué) a augmenté de 0,12 \$, pour s'établir à 3,11 \$, comparativement à 2,99 \$ en 2019.

<sup>1</sup> 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)<br>(en milliers de dollars)                                     | Livraison<br>de colis<br>et courrier | Transport<br>de lots<br>brisés | Transport<br>de lots<br>complets | Logistique | Siège social | Éliminations | Total     |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|------------|--------------|--------------|-----------|
| <b>Trimestre clos le 30 septembre 2020</b>                                   |                                      |                                |                                  |            |              |              |           |
| Revenus avant la surcharge de carburant <sup>1</sup>                         | 163 191                              | 177 384                        | 544 739                          | 279 818    | -            | (10 097)     | 1 155 035 |
| % du total des revenus <sup>2</sup>                                          | 14 %                                 | 16 %                           | 47 %                             | 23 %       |              |              | 100 %     |
| BALIA ajusté                                                                 | 36 956                               | 51 423                         | 134 914                          | 40 463     | (11 426)     | -            | 252 330   |
| Marge du BALIA ajusté <sup>3</sup>                                           | 22,6 %                               | 29,0 %                         | 24,8 %                           | 14,5 %     |              |              | 21,8 %    |
| Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)                                 | 28 527                               | 34 993                         | 74 569                           | 29 910     | (12 027)     | -            | 155 972   |
| Marge d'exploitation <sup>3</sup>                                            | 17,5 %                               | 19,7 %                         | 13,7 %                           | 10,7 %     |              |              | 13,5 %    |
| Dépenses en immobilisations, montant net,<br>excluant propriété <sup>4</sup> | 2 668                                | 2 248                          | 12 019                           | 18         | 93           |              | 17 046    |
| <b>Trimestre clos le 30 septembre 2019*</b>                                  |                                      |                                |                                  |            |              |              |           |
| Revenus avant la surcharge de carburant <sup>1</sup>                         | 154 830                              | 205 434                        | 557 205                          | 256 791    | -            | (8 440)      | 1 165 820 |
| % du total des revenus <sup>2</sup>                                          | 14 %                                 | 18 %                           | 48 %                             | 20 %       |              |              | 100 %     |
| BALIA ajusté                                                                 | 35 490                               | 43 621                         | 127 380                          | 25 926     | (10 790)     | -            | 221 627   |
| Marge du BALIA ajusté <sup>3</sup>                                           | 22,9 %                               | 21,2 %                         | 22,9 %                           | 10,1 %     |              |              | 19,0 %    |
| Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)                                 | 28 232                               | 25 791                         | 75 762                           | 13 796     | (11 632)     | -            | 131 949   |
| Marge d'exploitation <sup>3</sup>                                            | 18,2 %                               | 12,6 %                         | 13,6 %                           | 5,4 %      |              |              | 11,3 %    |
| Dépenses en immobilisations, montant net,<br>excluant propriété <sup>4</sup> | 6 869                                | 2 145                          | 62 552                           | (9)        | 8            |              | 71 565    |
| <b>Neuf mois clos le 30 septembre 2020</b>                                   |                                      |                                |                                  |            |              |              |           |
| Revenus avant la surcharge de carburant <sup>1</sup>                         | 442 202                              | 515 984                        | 1 549 445                        | 813 544    | -            | (28 200)     | 3 292 975 |
| % du total des revenus <sup>2</sup>                                          | 13 %                                 | 16 %                           | 47 %                             | 24 %       |              |              | 100 %     |
| BALIA ajusté                                                                 | 91 979                               | 137 260                        | 381 380                          | 105 556    | (31 218)     | -            | 684 957   |
| Marge du BALIA ajusté <sup>3</sup>                                           | 20,8 %                               | 26,6 %                         | 24,6 %                           | 13,0 %     |              |              | 20,8 %    |
| Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)                                 | 66 633                               | 86 093                         | 207 097                          | 78 550     | (32 471)     | -            | 405 902   |
| Marge d'exploitation <sup>3</sup>                                            | 15,1 %                               | 16,7 %                         | 13,4 %                           | 9,7 %      |              |              | 12,3 %    |
| Total des actifs, moins les immobilisations<br>incorporelles                 | 243 505                              | 508 730                        | 1 560 962                        | 199 015    | 402 944      |              | 2 915 156 |
| Dépenses en immobilisations, montant net,<br>excluant propriété <sup>4</sup> | 18 782                               | 9 136                          | 25 316                           | 279        | 166          |              | 53 679    |
| <b>Neuf mois clos le 30 septembre 2019*</b>                                  |                                      |                                |                                  |            |              |              |           |
| Revenus avant la surcharge de carburant <sup>1</sup>                         | 460 302                              | 632 495                        | 1 654 710                        | 725 990    | -            | (26 344)     | 3 447 153 |
| % du total des revenus <sup>2</sup>                                          | 14 %                                 | 19 %                           | 48 %                             | 19 %       |              |              | 100 %     |
| BALIA ajusté                                                                 | 102 328                              | 126 763                        | 361 800                          | 81 211     | (26 590)     | -            | 645 512   |
| Marge du BALIA ajusté <sup>3</sup>                                           | 22,2 %                               | 20,0 %                         | 21,9 %                           | 11,2 %     |              |              | 18,7 %    |
| Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)                                 | 79 163                               | 83 701                         | 193 747                          | 57 618     | (28 375)     | -            | 385 854   |
| Marge d'exploitation <sup>3</sup>                                            | 17,2 %                               | 13,2 %                         | 11,7 %                           | 7,9 %      |              |              | 11,2 %    |
| Total des actifs, moins les immobilisations<br>incorporelles                 | 226 099                              | 518 349                        | 1 610 566                        | 214 194    | 56 171       |              | 2 625 379 |
| Dépenses en immobilisations, montant net<br>excluant propriété <sup>4</sup>  | 12 304                               | 14 592                         | 130 481                          | 618        | 715          |              | 158 710   |

\* Retraité pour illustrer les changements de présentation - voir note 20 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

<sup>1</sup> Inclut les revenus intersectoriels.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant.

<sup>4</sup> Additions de matériel roulant et d'équipement, déduction faite des produits tirés de la vente de matériel roulant et d'équipement et d'actifs détenus en vue de la vente, excluant propriété.

## Livraison de colis et courrier

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                                                     | Trimestres clos les 30 septembre |                |                |                | Neuf mois clos les 30 septembre |                |                |                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|
|                                                                                              | 2020                             | %              | 2019           | %              | 2020                            | %              | 2019           | %              |
| Total des revenus                                                                            | 177 557                          |                | 176 170        |                | 488 318                         |                | 524 399        |                |
| Surcharge de carburant                                                                       | (14 366)                         |                | (21 340)       |                | (46 116)                        |                | (64 097)       |                |
| <b>Revenus</b>                                                                               | <b>163 191</b>                   | <b>100,0 %</b> | <b>154 830</b> | <b>100,0 %</b> | <b>442 202</b>                  | <b>100,0 %</b> | <b>460 302</b> | <b>100,0 %</b> |
| Charges liées aux matières et aux services<br>(déduction faite de la surcharge de carburant) | 76 327                           | 46,8 %         | 67 569         | 43,6 %         | 200 700                         | 45,4 %         | 196 263        | 42,6 %         |
| Charges liées au personnel                                                                   | 42 719                           | 26,2 %         | 44 344         | 28,6 %         | 126 597                         | 28,6 %         | 136 753        | 29,7 %         |
| Autres charges opérationnelles                                                               | 7 147                            | 4,4 %          | 7 424          | 4,8 %          | 22 861                          | 5,2 %          | 25 201         | 5,5 %          |
| Amortissement des immobilisations corporelles                                                | 3 839                            | 2,4 %          | 3 504          | 2,3 %          | 11 333                          | 2,6 %          | 9 884          | 2,1 %          |
| Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation                                    | 4 276                            | 2,6 %          | 4 643          | 3,0 %          | 13 063                          | 3,0 %          | 13 607         | 3,0 %          |
| Amortissement des immobilisations incorporelles                                              | 314                              | 0,2 %          | 310            | 0,2 %          | 946                             | 0,2 %          | 873            | 0,2 %          |
| (Profit) perte sur la vente de matériel roulant et d'équipement                              | 46                               | 0,0 %          | 2              | 0,0 %          | 78                              | 0,0 %          | (242)          | -0,1 %         |
| (Profit) perte sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation           | (4)                              | -0,0 %         | 1              | 0,0 %          | (13)                            | -0,0 %         | (1)            | -0,0 %         |
| (Profit) perte sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente  | -                                | -              | (1 199)        | -0,8 %         | 4                               | 0,0 %          | (1 199)        | -0,3 %         |
| <b>Bénéfice opérationnel</b>                                                                 | <b>28 527</b>                    | <b>17,5 %</b>  | <b>28 232</b>  | <b>18,2 %</b>  | <b>66 633</b>                   | <b>15,1 %</b>  | <b>79 163</b>  | <b>17,2 %</b>  |
| <b>BALIA ajusté</b>                                                                          | <b>36 956</b>                    | <b>22,6 %</b>  | <b>35 490</b>  | <b>22,9 %</b>  | <b>91 979</b>                   | <b>20,8 %</b>  | <b>102 328</b> | <b>22,2 %</b>  |

| Données opérationnelles<br>(non audité)                                             | Trimestres clos les 30 septembre |          |           |        | Neuf mois clos les 30 septembre |          |           |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|----------|-----------|--------|---------------------------------|----------|-----------|---------|
|                                                                                     | 2020                             | 2019     | Variation | %      | 2020                            | 2019     | Variation | %       |
| Revenus par livre (incluant le carburant)                                           | 0,45 \$                          | 0,44 \$  | 0,01 \$   | 2,3 %  | 0,48 \$                         | 0,47 \$  | 0,01 \$   | 2,1 %   |
| Revenus par livre (excluant le carburant)                                           | 0,41 \$                          | 0,39 \$  | 0,02 \$   | 5,1 %  | 0,43 \$                         | 0,41 \$  | 0,02 \$   | 4,9 %   |
| Revenus par expédition (incluant le carburant)                                      | 8,14 \$                          | 8,23 \$  | (0,09) \$ | -1,1 % | 8,32 \$                         | 8,26 \$  | 0,06 \$   | 0,7 %   |
| Tonnage (en milliers de tonnes métriques)                                           | 179                              | 180      | (1)       | -0,6 % | 466                             | 510      | -44       | -8,6 %  |
| Expéditions (en milliers)                                                           | 21 806                           | 21 398   | 408       | 1,9 %  | 58 669                          | 63 499   | -4 830    | -7,6 %  |
| Poids moyen par expédition (en lb)                                                  | 18,09                            | 18,54    | (0,45)    | -2,4 % | 17,51                           | 17,70    | -0,19     | -1,1 %  |
| Nombre moyen de véhicules                                                           | 1 031                            | 1 001    | 30        | 3,0 %  | 1 028                           | 984      | 44        | 4,5 %   |
| Revenus hebdomadaires, par véhicule (incluant le carburant, en milliers de dollars) | 13,25 \$                         | 13,54 \$ | (0,29) \$ | -2,1 % | 12,18 \$                        | 13,66 \$ | (1,48) \$ | -10,8 % |

## Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les revenus ont augmenté de 8,4 M\$, ou 5 %, par rapport à 154,8 M\$ en 2019 et se sont établis à 163,2 M\$ en 2020. Cette hausse est attribuable à l'augmentation de 5,1 % des revenus par livre (exception faite de la surcharge de carburant) partiellement annulée par une diminution de 0,6 % du tonnage. La diminution du tonnage est attribuable à une baisse de 2,4 % du poids moyen par expédition, annulée par une hausse de 1,9 % du nombre d'expéditions. Cette combinaison est le résultat d'un volume plus élevé d'envois dans le commerce de détail (B2C) en 2020. De plus, au cours de la période de trois mois close le 30 septembre 2020, les divisions de livraison de colis et courrier ont été visées par une attaque à la sécurité informatique qui a eu une incidence négative sur les revenus du secteur, estimée à 8 M\$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, les revenus ont diminué de 18,1 M\$, soit 4 %, par rapport à 460,3 M\$ en 2019 et se sont établis à 442,2 M\$ en 2020. La diminution est principalement liée aux premiers mois de la situation créée par la pandémie de COVID-19.

## Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge de carburant, ont augmenté de 8,8 M\$, ou 13 %, en raison partiellement d'une augmentation de 1,7 M\$ des coûts liés aux sous-traitants, ainsi que d'une hausse de 0,9 M\$ des coûts de la main-d'œuvre externe. Les charges liées au personnel, exclusion faite des crédits de 2,6 M\$ reçus au titre de la Subvention salariale d'urgence du Canada, exprimées en pourcentage des revenus, ont diminué passant de 28,6 % en 2019 à 27,7 % en 2020. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse des salaires administratifs, annulée partiellement par l'augmentation de la main-d'œuvre directe nécessaire pour traiter manuellement le volume pendant l'attaque à la sécurité informatique.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge du carburant, ont augmenté de 4,4 M\$ ou 2,3 %. Les charges liées au personnel, exclusion faite des crédits de 7,7 M\$ reçus au titre de la Subvention salariale d'urgence du Canada, exprimées en pourcentage des revenus, ont augmenté, passant de 29,7 % en 2019 à 30,4 % en 2020; principalement en raison de la hausse des salaires directs découlant de l'augmentation des livraisons B2C. Les autres charges opérationnelles ont diminué de 2,3 M\$ au cours des neuf premiers mois de 2020. L'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté de 1,4 M\$, ou 15 %, par rapport à la période correspondante de 2019, en raison principalement de l'augmentation de l'amortissement du matériel roulant et d'un investissement important dans des convoyeurs mis en service.

## Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, le bénéfice opérationnel a augmenté de 1 % ou 0,3 M\$, comparativement au troisième trimestre de 2019, et la marge d'exploitation s'est établie à 17,5 % au troisième trimestre de 2020 comparativement à 18,2 % pour la période correspondante de 2019. Cette augmentation sur douze mois du bénéfice opérationnel a subi les conséquences de l'attaque à la sécurité informatique; que nous estimons à environ 3 M\$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, le bénéfice opérationnel a diminué de 12,5 M\$, pour s'établir à 66,6 M\$. Cette baisse est le résultat de la première moitié de l'année et de l'impact de la pandémie liée à la COVID-19.

## Transport de lots brisés

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                                                     | Trimestres clos les<br>30 septembre |                |                |                | Neuf mois clos les<br>30 septembre |                |                |                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
|                                                                                              | 2020                                | %              | 2019           | %              | 2020                               | %              | 2019           | %              |
| Total des revenus                                                                            | 198 201                             |                | 237 644        |                | 583 256                            |                | 733 530        |                |
| Surcharge de carburant                                                                       | (20 817)                            |                | (32 210)       |                | (67 272)                           |                | (101 035)      |                |
| <b>Revenus</b>                                                                               | <b>177 384</b>                      | <b>100,0 %</b> | <b>205 434</b> | <b>100,0 %</b> | <b>515 984</b>                     | <b>100,0 %</b> | <b>632 495</b> | <b>100,0 %</b> |
| Charges liées aux matières et aux services<br>(déduction faite de la surcharge de carburant) | 85 206                              | 48,0 %         | 101 623        | 49,5 %         | 250 273                            | 48,5 %         | 319 802        | 50,6 %         |
| Charges liées au personnel                                                                   | 35 751                              | 20,2 %         | 52 389         | 25,5 %         | 111 742                            | 21,7 %         | 161 611        | 25,6 %         |
| Autres charges opérationnelles                                                               | 5 272                               | 3,0 %          | 7 912          | 3,9 %          | 17 558                             | 3,4 %          | 25 154         | 4,0 %          |
| Amortissement des immobilisations corporelles                                                | 6 308                               | 3,6 %          | 7 123          | 3,5 %          | 19 670                             | 3,8 %          | 19 374         | 3,1 %          |
| Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation                                    | 7 287                               | 4,1 %          | 7 930          | 3,9 %          | 23 027                             | 4,5 %          | 24 808         | 3,9 %          |
| Amortissement des immobilisations incorporelles                                              | 2 814                               | 1,6 %          | 2 777          | 1,4 %          | 8 404                              | 1,6 %          | 8 279          | 1,3 %          |
| Profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement                                      | (194)                               | -0,1 %         | (109)          | -0,1 %         | (618)                              | -0,1 %         | (483)          | -0,1 %         |
| Profit sur la décomptabilisation d'actifs au titre de<br>droits d'utilisation                | (74)                                | -0,0 %         | (2)            | -0,0 %         | (231)                              | -0,0 %         | (352)          | -0,1 %         |
| (Profit) perte sur la vente d'actifs détenus en vue<br>de la vente                           | 21                                  | 0,0 %          | -              | -              | 66                                 | 0,0 %          | (9 399)        | -1,5 %         |
| <b>Bénéfice opérationnel</b>                                                                 | <b>34 993</b>                       | <b>19,7 %</b>  | <b>25 791</b>  | <b>12,6 %</b>  | <b>86 093</b>                      | <b>16,7 %</b>  | <b>83 701</b>  | <b>13,2 %</b>  |
| <b>BALIA ajusté</b>                                                                          | <b>51 423</b>                       | <b>29,0 %</b>  | <b>43 621</b>  | <b>21,2 %</b>  | <b>137 260</b>                     | <b>26,6 %</b>  | <b>126 763</b> | <b>20,0 %</b>  |

| Données opérationnelles<br>(non audité)         | Trimestres clos les<br>30 septembre |           |           |         | Neuf mois clos les<br>30 septembre |           |           |         |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------|-----------|---------|------------------------------------|-----------|-----------|---------|
|                                                 | 2020                                | 2019      | Variation | %       | 2020                               | 2019      | Variation | %       |
| Ratio d'exploitation ajusté                     | 80,3 %                              | 87,4 %    |           |         | 83,3 %                             | 88,3 %    |           |         |
| Revenus par cent livres (excluant le carburant) | 13,04 \$                            | 13,51 \$  | (0,47) \$ | -3,5 %  | 13,03 \$                           | 13,32 \$  | (0,29) \$ | -2,2 %  |
| Revenus par expédition (incluant le carburant)  | 311,15 \$                           | 320,28 \$ | 9,13 \$   | -2,9 %  | 324,03 \$                          | 318,79 \$ | 5,24 \$   | 1,6 %   |
| Tonnage (en milliers de tonnes)                 | 680                                 | 760       | (80)      | -10,5 % | 1 980                              | 2 375     | (395)     | -16,6 % |
| Expéditions (en milliers)                       | 637                                 | 742       | (105)     | -14,2 % | 1 800                              | 2 301     | (501)     | -21,8 % |
| Poids moyen par expédition (en lb)              | 2 135                               | 2 049     | 86        | 4,2 %   | 2 200                              | 2 064     | 136       | 6,6 %   |
| Distance moyenne par trajet (en miles)          | 823                                 | 824       | (1)       | -0,1 %  | 820                                | 827       | (7)       | -0,8 %  |
| Nombre moyen de véhicules                       | 886                                 | 1 031     | (145)     | -14,1 % | 924                                | 1 027     | (103)     | -10,0 % |

## Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les revenus du secteur du transport de lots brisés se sont établis à 177,4 M\$, une baisse de 28,1 M\$, ou 14 %, comparativement à la période correspondante de 2019. La baisse des revenus est attribuable à une diminution de 10,5 % du tonnage, combinée à une baisse de 3,6 % des revenus par cent livres (excluant le carburant). La diminution du tonnage est attribuable à une baisse de 14,2 % du nombre d'expéditions, neutralisée en partie par une hausse de 4,2 % du poids moyen par expédition. Malgré la baisse des revenus pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les revenus ont progressé comparativement au deuxième trimestre, lequel avait subi l'incidence de la pandémie de COVID-19 et avait affiché une baisse des revenus de 28 % comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, les revenus ont diminué de 116,5 M\$, ou 18,4 %, pour s'établir à 516,0 M\$.

## Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge de carburant, ont diminué de 16,4 M\$, ou 16,2 %, en raison principalement d'une diminution de 21,5 M\$ des charges liées aux sous-traitants, attribuables à la baisse du tonnage. Suivant la même tendance, les charges liées au personnel ont diminué de 32 % sur douze mois, en raison de la diminution du tonnage et des crédits de 8,1 M\$ reçus au titre de la Subvention salariale d'urgence du Canada. Les autres charges opérationnelles ont diminué de 2,6 M\$ au troisième trimestre de 2020, en raison essentiellement d'une réduction de 0,9 M\$ des frais immobiliers combinée à une baisse de 0,6 M\$ de

la main-d'œuvre externe et de 0,7 M\$ des frais de déplacement et de créances douteuses. L'amortissement des immobilisations corporelles a diminué de 0,8 M\$, en raison principalement de la réduction du nombre de véhicules, une baisse de 14 % sur douze mois.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, les charges liées aux matières et aux services, après déduction de la surcharge du carburant, ont diminué de 69,5 M\$ ou 21,7 % en raison d'une baisse de 76,6 M\$ des coûts des sous-traitants. Les charges liées au personnel, exprimées en pourcentage des revenus avant la surcharge du carburant, ont diminué, passant de 25,6 % en 2019 à 21,7 % en 2020, en raison principalement des crédits de 24,9 M\$ reçus au titre de la Subvention salariale d'urgence du Canada, partiellement annulés par une augmentation de 3,3 M\$ du coût des indemnités de licenciement. Les autres charges opérationnelles ont diminué de 7,6 M\$ par rapport à la période correspondante de 2019, en raison principalement d'une diminution de 2,9 M\$ des frais immobiliers combinée à une baisse de 1,3 M\$ des coûts de la main-d'œuvre externe et de 1,9 M\$ des frais de déplacement et des coûts de la TI.

### Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, le bénéfice opérationnel a augmenté de 9,2 M\$, ou 36 %, comparativement au trimestre correspondant de 2019. En pourcentage des revenus, le bénéfice opérationnel était de 19,7 % au cours du troisième trimestre de 2020, par rapport à 12,6 % pour la période correspondante de 2019.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, le bénéfice opérationnel a augmenté de 2,4 M\$, pour s'établir à 86,1 M\$. Cette augmentation est principalement attribuable à un gain de 9,4 M\$ sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente qui a été enregistré au cours du premier trimestre de 2019. À l'exclusion de ce gain, pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, le bénéfice opérationnel du secteur du transport des lots brisés a augmenté de 11,9 M\$, ou 16 %, par rapport à la période correspondante de 2019.

### Transport de lots complets

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                                                     | Trimestres clos les<br>30 septembre |                |                |                | Neuf mois clos les<br>30 septembre |                |                  |                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|------------------------------------|----------------|------------------|----------------|
|                                                                                              | 2020                                | %              | 2019           | %              | 2020                               | %              | 2019             | %              |
| Total des revenus                                                                            | 595 695                             |                | 633 547        |                | 1 717 310                          |                | 1 889 630        |                |
| Surcharge de carburant                                                                       | (50 956)                            |                | (76 342)       |                | (167 865)                          |                | (234 920)        |                |
| <b>Revenus</b>                                                                               | <b>544 739</b>                      | <b>100,0 %</b> | <b>557 205</b> | <b>100,0 %</b> | <b>1 549 445</b>                   | <b>100,0 %</b> | <b>1 654 710</b> | <b>100,0 %</b> |
| Charges liées aux matières et aux services<br>(déduction faite de la surcharge de carburant) | 225 692                             | 41,4 %         | 234 099        | 42,0 %         | 628 500                            | 40,6 %         | 701 824          | 42,4 %         |
| Charges liées au personnel                                                                   | 167 142                             | 30,7 %         | 184 550        | 33,1 %         | 496 269                            | 32,0 %         | 551 734          | 33,3 %         |
| Autres charges opérationnelles                                                               | 18 385                              | 3,4 %          | 17 387         | 3,1 %          | 51 357                             | 3,3 %          | 54 425           | 3,3 %          |
| Amortissement des immobilisations corporelles                                                | 45 374                              | 8,3 %          | 45 085         | 8,1 %          | 137 825                            | 8,9 %          | 132 785          | 8,0 %          |
| Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation                                    | 10 821                              | 2,0 %          | 7 896          | 1,4 %          | 30 036                             | 1,9 %          | 22 820           | 1,4 %          |
| Amortissement des immobilisations incorporelles                                              | 6 765                               | 1,2 %          | 7 657          | 1,4 %          | 19 868                             | 1,3 %          | 22 240           | 1,3 %          |
| Profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement                                      | (1 333)                             | -0,2 %         | (5 932)        | -1,1 %         | (7 626)                            | -0,5 %         | (14 747)         | -0,9 %         |
| Profit sur la décomptabilisation d'actifs au titre<br>de droits d'utilisation                | (61)                                | -0,0 %         | (279)          | -0,1 %         | (435)                              | -0,0 %         | (326)            | -0,0 %         |
| Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la<br>vente                                   | (2 615)                             | -0,5 %         | (9 020)        | -1,6 %         | (13 446)                           | -0,9 %         | (9 792)          | -0,6 %         |
| <b>Bénéfice opérationnel</b>                                                                 | <b>74 569</b>                       | <b>13,7 %</b>  | <b>75 762</b>  | <b>13,6 %</b>  | <b>207 097</b>                     | <b>13,4 %</b>  | <b>193 747</b>   | <b>11,7 %</b>  |
| <b>BALIA ajusté</b>                                                                          | <b>134 914</b>                      | <b>24,8 %</b>  | <b>127 380</b> | <b>22,9 %</b>  | <b>381 380</b>                     | <b>24,6 %</b>  | <b>361 800</b>   | <b>21,9 %</b>  |

| Données opérationnelles (non audité)<br>(en dollars canadiens, sauf indication contraire) | Trimestres clos les<br>30 septembre |         |           |         | Neuf mois clos les<br>30 septembre |         |           |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|-----------|---------|------------------------------------|---------|-----------|---------|
|                                                                                           | 2020                                | 2019    | Variation | %       | 2020                               | 2019    | Variation | %       |
| <b>Transport conventionnel de lots complets - É.-U.</b>                                   |                                     |         |           |         |                                    |         |           |         |
| Revenus (en milliers de dollars US)                                                       | 166 413                             | 162 377 | 4 036     | 2,5 %   | 471 115                            | 490 297 | (19 182)  | -3,9 %  |
| Ratio d'exploitation ajusté                                                               | 91,2 %                              | 90,9 %  |           |         | 92,1 %                             | 91,2 %  |           |         |
| Millage total (en milliers)                                                               | 91 443                              | 88 636  | 2 807     | 3,2 %   | 262 922                            | 267 199 | (4 277)   | -1,6 %  |
| Nombre moyen de tracteurs                                                                 | 3 028                               | 2 942   | 86        | 2,9 %   | 2 955                              | 2 970   | (15)      | -0,5 %  |
| Nombre moyen de remorques                                                                 | 11 294                              | 11 028  | 266       | 2,4 %   | 10 916                             | 11 008  | (92)      | -0,8 %  |
| Âge des tracteurs                                                                         | 2,3                                 | 1,8     | 0,5       | 27,8 %  | 2,3                                | 1,8     | 0,5       | 27,8 %  |
| Âge des remorques                                                                         | 6,4                                 | 6,8     | (0,4)     | -5,9 %  | 6,4                                | 6,8     | (0,4)     | -5,9 %  |
| Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants                                                 | 578                                 | 376     | 202       | 53,7 %  | 493                                | 387     | 106       | 27,4 %  |
| <b>Transport conventionnel de lots complets - Canada</b>                                  |                                     |         |           |         |                                    |         |           |         |
| Revenus (en milliers de dollars)                                                          | 68 732                              | 71 299  | (2 567)   | -3,6 %  | 199 929                            | 226 131 | (26 202)  | -11,6 % |
| Ratio d'exploitation ajusté                                                               | 85,7 %                              | 83,1 %  |           |         | 86,7 %                             | 85,5 %  |           |         |
| Millage total (en milliers)                                                               | 21 870                              | 23 019  | (1 149)   | -5,0 %  | 66 117                             | 74 706  | (8 589)   | -11,5 % |
| Nombre moyen de tracteurs                                                                 | 591                                 | 657     | (66)      | -10,0 % | 601                                | 698     | (97)      | -13,9 % |
| Nombre moyen de remorques                                                                 | 2 761                               | 2 824   | (63)      | -2,2 %  | 2 791                              | 2 903   | (112)     | -3,9 %  |
| Âge des tracteurs                                                                         | 2,2                                 | 2,6     | (0,4)     | -15,4 % | 2,2                                | 2,6     | (0,4)     | -15,4 % |
| Âge des remorques                                                                         | 5,5                                 | 5,5     | 0,0       | 0,0 %   | 5,5                                | 5,5     | 0,0       | 0,0 %   |
| Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants                                                 | 298                                 | 348     | (50)      | -14,4 % | 297                                | 351     | (54)      | -15,4 % |
| <b>Transport spécialisé de lots complets</b>                                              |                                     |         |           |         |                                    |         |           |         |
| Revenus (en milliers de dollars)                                                          | 255 952                             | 273 029 | (17 077)  | -6,3 %  | 716 387                            | 784 955 | (68 568)  | -8,7 %  |
| Ratio d'exploitation ajusté                                                               | 83,3 %                              | 87,1 %  |           |         | 83,7 %                             | 88,0 %  |           |         |
| Nombre moyen de tracteurs                                                                 | 2 219                               | 2 194   | 25        | 1,1 %   | 2 023                              | 2 066   | (43)      | -2,1 %  |
| Nombre moyen de remorques                                                                 | 6 594                               | 6 341   | 253       | 4,0 %   | 6 128                              | 6 104   | 24        | 0,4 %   |
| Âge des tracteurs                                                                         | 3,9                                 | 4,1     | (0,2)     | -4,9 %  | 3,9                                | 4,1     | (0,2)     | -4,9 %  |
| Âge des remorques                                                                         | 12,4                                | 11,4    | 1,0       | 8,8 %   | 12,4                               | 11,4    | 1,0       | 8,8 %   |
| Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants                                                 | 1 122                               | 1 225   | (103)     | -8,4 %  | 1 111                              | 1 175   | (64)      | -5,4 %  |

Au cours de 2020, six entreprises ont été acquises au sein du secteur du transport de lots complets, dont trois entreprises durant le troisième trimestre.

## Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les revenus du secteur du transport de lots complets, exclusion faite de la surcharge de carburant, ont diminué de 12,5 M\$, soit 2 %, passant de 557,2 M\$ en 2019 à 544,7 M\$ en 2020. La diminution de 51,5 M\$ des revenus provenant des activités existantes a été partiellement neutralisée par la contribution de 36,2 M\$ venant des acquisitions d'entreprises et les fluctuations favorables du change de 2,9 M\$. Les revenus du transport conventionnel de lots complets aux États-Unis ont augmenté de 4,0 M\$, ou 2,5 %, comparativement à l'exercice précédent. La hausse découle d'une augmentation du millage et de taux constants au mile. Les revenus moyens par tracteur ont diminué de 5,1 % principalement en raison de tracteurs inutilisés résultant de la pénurie de chauffeurs. Les revenus du transport conventionnel de lots complets au Canada ont reculé de 2,6 M\$, ou 3,6 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse est le résultat d'un recul de 5,0 % du millage total et une réduction de 10% du nombre de tracteurs, annulée par une plus grande efficacité dans l'utilisation de la flotte et par une amélioration des taux. Les revenus du transport spécialisé de lots complets ont diminué de 17,1 M\$, ou 6,3 %, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent. Le recul des revenus est directement relié à la demande de la clientèle, qui a diminué significativement dans certaines industries, particulièrement dans les secteurs énergétique et manufacturier.

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les revenus tirés des services de courtage dans le secteur du transport de lots complets, ont diminué de 26,4 M\$ ou 35 %, pour s'établir à 48,0 M\$. Les marges brutes des services de courtage ont augmenté à 20,0 % pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, comparativement à 18,9 % au même trimestre de l'exercice précédent.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, les revenus du secteur du transport de lots complets ont diminué de 105,3 M\$, ou 6 %, comparativement à 1 654,7 M\$ en 2019, pour s'établir à 1 549,4 M\$ en 2020. Cette diminution est principalement attribuable à une baisse des revenus des activités existantes de 176,5 M\$, annulée par la contribution de 71,2 M\$ liée aux récentes acquisitions d'entreprises et les fluctuations favorables du change de 22,5 M\$. Les revenus tirés des services de courtage ont diminué de 56,3 M\$ ou 25 %, tandis que les marges ont augmenté, passant de 18,9 % en 2019 à 19,5 % en 2020.

## Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les charges opérationnelles, incluant l'incidence des acquisitions d'entreprises et après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 11,3 M\$, ou 2 %, passant de 481,4 M\$ en 2019 à 470,2 M\$ en 2020. Les charges liées aux matières et aux services (après déduction de la surcharge de carburant) ont diminué de 4 % par rapport au troisième trimestre de 2019. Au cours du troisième trimestre, les charges liées au personnel et les autres charges opérationnelles ont diminué de 9 % et augmenté de 6 % respectivement sur douze mois. La

diminution des charges liées au personnel comprend un apport de 10,7 M\$ provenant de la Subvention canadienne de salaire d'urgence, dont 8,8 M\$ sont comptabilisés dans le secteur du transport spécialisé de lots complets.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, les charges opérationnelles du secteur du transport de lots complets, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 118,6 M\$, ou 8 %, passant de 1 461,0 M\$ en 2019 à 1 342,3 M\$ en 2020. La Société continue d'améliorer la structure de ses coûts ainsi que l'efficacité et la rentabilité de sa flotte actuelle et de son réseau d'entrepreneurs indépendants.

### Profit sur la vente de propriété

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, un profit de 2,6 M\$ sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente a été comptabilisé dans le secteur du transport de lots complets suivant la vente de trois propriétés pour une contrepartie totale de 8,1 M\$ (un profit de 9,0 M\$ et une contrepartie de 11,9 M\$ en 2019). Ces dispositions sont le résultat des efforts continus de la direction pour améliorer l'efficacité et profiter des économies d'échelle grâce à la consolidation des emplacements d'exploitation.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, un profit de 13,5 M\$ sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente a été comptabilisé dans le secteur du transport de lots complets, par suite de la vente de propriétés pour une contrepartie totale de 24,3 M\$ (un profit de 9,0 M\$ et une contrepartie de 11,9 M\$ en 2019).

### Bénéfice opérationnel

Le ratio opérationnel du secteur du transport des lots complets était de 86,3 % pour le trimestre clos le 30 septembre 2020 comparativement à 86,4 % au trimestre correspondant de 2019, ce qui s'est traduit par une diminution de 1,2 M\$ du bénéfice opérationnel, ou 2 %. Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets a atteint 74,6 M\$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, en baisse par rapport à 75,8 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le bénéfice opérationnel de 2019 inclut des profits cumulatifs de 14,9 M\$ sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente et sur la vente de matériel roulant et d'équipement, comparativement à un montant cumulatif de 3,9 M\$ en 2020, pour un impact net de 11,0 M\$ sur le bénéfice opérationnel. La diminution des produits tirés de la vente de matériel roulant et d'équipement est le résultat d'un marché de revente moins actif et d'une réduction dans le remplacement de la flotte. Excluant ces profits, le bénéfice opérationnel aurait augmenté de 9,9 M\$. Cette augmentation est principalement due à la Subvention salariale d'urgence du Canada de 10,7 M\$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets a augmenté de 13,4 M\$, ou 7 %, passant de 193,7 M\$ en 2019 à 207,1 M\$ en 2020.

### Logistique

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                                      | Trimestres clos les<br>30 septembre |                |                |                | Neuf mois clos les<br>30 septembre |                |                |                |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
|                                                                               | 2020                                | %              | 2019           | %              | 2020                               | %              | 2019           | %              |
| Total des revenus                                                             | 286 507                             |                | 266 856        |                | 835 569                            |                | 755 500        |                |
| Surcharge de carburant                                                        | (6 689)                             |                | (10 065)       |                | (22 025)                           |                | (29 510)       |                |
| <b>Revenus</b>                                                                | <b>279 818</b>                      | <b>100,0 %</b> | <b>256 791</b> | <b>100,0 %</b> | <b>813 544</b>                     | <b>100,0 %</b> | <b>725 990</b> | <b>100,0 %</b> |
| Charges liées aux matières et aux services                                    |                                     |                |                |                |                                    |                |                |                |
| (déduction faite de la surcharge de carburant)                                | 197 135                             | 70,5 %         | 180 748        | 70,4 %         | 577 219                            | 71,0 %         | 510 358        | 70,3 %         |
| Charges liées au personnel                                                    | 29 070                              | 10,4 %         | 32 890         | 12,8 %         | 93 619                             | 11,5 %         | 94 561         | 13,0 %         |
| Autres charges opérationnelles                                                | 13 208                              | 4,7 %          | 17 368         | 6,8 %          | 37 924                             | 4,7 %          | 39 992         | 5,5 %          |
| Amortissement des immobilisations corporelles                                 | 735                                 | 0,3 %          | 724            | 0,3 %          | 2 354                              | 0,3 %          | 2 001          | 0,3 %          |
| Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation                     | 4 333                               | 1,5 %          | 5 555          | 2,2 %          | 13 639                             | 1,7 %          | 15 448         | 2,1 %          |
| Amortissement des immobilisations incorporelles                               | 5 485                               | 2,0 %          | 5 851          | 2,3 %          | 16 597                             | 2,0 %          | 16 931         | 2,3 %          |
| Profit réalisé sur une acquisition à des conditions<br>avantageuses           | -                                   | -              | -              | -              | (5 584)                            | -0,7 %         | (10 787)       | -1,5 %         |
| (Profit) perte sur la vente de matériel roulant et<br>d'équipement            | (13)                                | -0,0 %         | (82)           | -0,0 %         | 7                                  | 0,0 %          | (49)           | -0,0 %         |
| Profit sur la décomptabilisation d'actifs au titre de<br>droits d'utilisation | (45)                                | -0,0 %         | (59)           | -0,0 %         | (781)                              | -0,1 %         | (83)           | -0,0 %         |
| <b>Bénéfice opérationnel</b>                                                  | <b>29 910</b>                       | <b>10,7 %</b>  | <b>13 796</b>  | <b>5,4 %</b>   | <b>78 550</b>                      | <b>9,7 %</b>   | <b>57 618</b>  | <b>7,9 %</b>   |
| <b>BAILA ajusté</b>                                                           | <b>40 463</b>                       | <b>14,5 %</b>  | <b>25 926</b>  | <b>10,1 %</b>  | <b>105 556</b>                     | <b>13,0 %</b>  | <b>81 211</b>  | <b>11,2 %</b>  |

Au cours de 2020, deux entreprises ont été acquises dans le secteur de la logistique, dont une entreprise acquise pendant le troisième trimestre.

### Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, les revenus ont augmenté de 23,0 M\$, ou 9 %, par rapport à 256,8 M\$ en 2019 et se sont établis à 279,8 M\$ en 2020. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les revenus ont augmenté de 1,9 M\$, ou 0,8 %.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, les revenus ont augmenté de 87,6 M\$, ou 12,1 %, passant de 726,0 M\$ à 813,5 M\$. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les revenus ont accusé un recul de 5,1 %, ou 37,2 M\$.

Au cours du trimestre, environ 64 % (63 % en 2019) des revenus du secteur de la logistique ont été générés par les entreprises des États-Unis et environ 36 % (37 % en 2019) par des entreprises du Canada et du Mexique.

### Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, le total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, a augmenté de 6,9 M\$, ou 2,8 %, passant de 243,0 M\$ en 2019 à 249,9 M\$ en 2020. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 13,4 M\$ ou de 5,5 %, en raison partiellement d'une réduction de 4,6 M\$ des frais de règlement et d'autres frais d'administration ponctuels combinée à une réduction de 2,1 M\$ des charges liées aux matières et aux services (après déduction de la surcharge de carburant) et d'une diminution de 5,2 M\$ des charges liées au personnel, en raison essentiellement de l'optimisation de nos activités de solutions de dernier kilomètre aux États-Unis.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, les charges opérationnelles ont augmenté de 66,6 M\$, ou 10 %, comparativement à 2019, passant de 668,4 M\$ à 735,0 M\$. Exception faite des acquisitions d'entreprises, les charges opérationnelles ont diminué de 47,9 M\$, ou 7,2 %.

### Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, le bénéfice opérationnel du secteur de la logistique a augmenté de 16,1 M\$, ou 117 %, passant de 13,8 M\$ au cours de la période précédente à 29,9 M\$. Exception faite des acquisitions d'entreprises, la marge d'exploitation a augmenté de 111 %, passant de 5,4 % en 2019 à 11,2 % en 2020, principalement en raison de la meilleure qualité des revenus venant de la croissance organique du commerce électronique, des mesures de réduction des coûts dans nos activités de solutions de dernier kilomètre aux États-Unis et de la réduction des frais de règlement.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, la marge d'exploitation a augmenté de 1,7 point de pourcentage pour s'établir à 9,7 %. Exclusion faite du profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses réalisé en 2019 et en 2020 et des acquisitions d'entreprises de 2020, le bénéfice opérationnel a augmenté de 18 % ou 21,4 M\$ par rapport à 2019, tandis que la marge d'exploitation a augmenté, passant de 6,5 % à 9,9 %.

## LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

### Entrées et sorties de fonds

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                               | Trimestres clos les<br>30 septembre |         | Neuf mois clos les<br>30 septembre |         |
|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|------------------------------------|---------|
|                                                                        | 2020                                | 2019    | 2020                               | 2019    |
| Entrées de fonds :                                                     |                                     |         |                                    |         |
| Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles poursuivies | 189 598                             | 187 062 | 609 210                            | 489 116 |
| Produits de la vente d'immobilisations corporelles                     | 13 446                              | 27 435  | 38 063                             | 67 742  |
| Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente               | 8 277                               | 15 974  | 24 977                             | 34 688  |
| Produits nets tirés de la dette à long terme                           | -                                   | 12 545  | -                                  | 205 192 |
| Produits nets tirés de l'émission d'actions                            | 274 605                             | -       | 563 080                            | -       |
| Autres                                                                 | 13 449                              | 2 337   | 60 259                             | 18 166  |
| Total des entrées de fonds                                             | 499 375                             | 245 353 | 1 295 589                          | 814 904 |
| Sorties de fonds :                                                     |                                     |         |                                    |         |
| Acquisitions d'immobilisations corporelles                             | 50 505                              | 103 346 | 111 052                            | 224 003 |
| Regroupements d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise  | 38 204                              | 20 135  | 112 874                            | 200 772 |
| Variation nette de la trésorerie et dette bancaire                     | 355 999                             | 9 704   | 373 373                            | 8 775   |
| Remboursement de la dette à long terme, montant net                    | 3 274                               | -       | 495 768                            | -       |
| Remboursement des obligations locatives                                | 28 227                              | 25 613  | 81 392                             | 73 360  |
| Dividendes versés                                                      | 22 849                              | 20 035  | 66 683                             | 61 043  |
| Rachat d'actions propres                                               | -                                   | 64 148  | 52 640                             | 225 559 |
| Flux de trésorerie nets liés aux activités abandonnées                 | -                                   | -       | -                                  | 14 461  |
| Autres                                                                 | 317                                 | 2 372   | 1 807                              | 6 931   |
| Total des sorties de fonds                                             | 499 375                             | 245 353 | 1 295 589                          | 814 904 |

## Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles poursuivies ont atteint 609,2 M\$, en hausse de 25 %, par rapport à 489,1 M\$ en 2019. Cette augmentation de 120,1 M\$ est attribuable à des variations positives des flux de trésorerie des activités opérationnelles découlant d'une augmentation de 8,2 M\$ du bénéfice net, d'une amélioration du fonds de roulement de 30,8 M\$, de la diminution des intérêts versés de 10,9 M\$ et d'une réduction de 31,7 M\$ des impôts payés par rapport à l'exercice précédent en raison du report des acomptes provisionnels d'impôts au Canada et de l'allègement fiscal sur les salaires aux États-Unis, tel que permis dans le cadre du plan d'intervention pour répondre à la COVID-19 dans chacun de ces pays.

## 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 trimestres et des neuf mois clos les 30 septembre 2020 et 2019.

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                                  | Trimestres clos les<br>30 septembre |         | Neuf mois clos les<br>30 septembre |         |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|------------------------------------|---------|
|                                                                           | 2020                                | 2019    | 2020                               | 2019    |
| Additions d'immobilisations corporelles :                                 |                                     |         |                                    |         |
| Acquisitions – comme il est indiqué dans les états des flux de trésorerie | 50 505                              | 103 346 | 111 052                            | 224 003 |
| Ajustements hors caisse                                                   | (4 022)                             | (2 589) | 511                                | 7 799   |
|                                                                           | 46 483                              | 100 757 | 111 563                            | 231 802 |
| Additions par catégorie :                                                 |                                     |         |                                    |         |
| Terrains et bâtiments                                                     | 15 814                              | 2 054   | 19 188                             | 4 362   |
| Matériel roulant                                                          | 28 524                              | 94 795  | 81 207                             | 215 421 |
| Équipement                                                                | 2 145                               | 3 908   | 11 168                             | 12 019  |
|                                                                           | 46 483                              | 100 757 | 111 563                            | 231 802 |

La Société investit dans du nouvel équipement afin de maintenir la qualité de ses services, tout en minimisant ses coûts d'entretien. 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.

Dans le cours normal de ses activités, la Société renouvelle constamment son 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 neuf mois clos les 30 septembre 2020 et 2019.

| (non audité)<br>(en milliers de dollars) | Trimestres clos les<br>30 septembre |        | Neuf mois clos les<br>30 septembre |         |
|------------------------------------------|-------------------------------------|--------|------------------------------------|---------|
|                                          | 2020                                | 2019   | 2020                               | 2019    |
| Produits par catégorie :                 |                                     |        |                                    |         |
| Terrains et bâtiments                    | 8 100                               | 16 271 | 24 344                             | 33 700  |
| Matériel roulant                         | 13 345                              | 27 138 | 38 395                             | 67 632  |
| Équipement                               | 278                                 | -      | 301                                | 1 098   |
|                                          | 21 723                              | 43 409 | 63 040                             | 102 430 |
| Profits (pertes) par catégorie :         |                                     |        |                                    |         |
| Terrains et bâtiments                    | 2 594                               | 10 059 | 13 462                             | 19 443  |
| Matériel roulant                         | 1 625                               | 6 159  | 8 227                              | 16 516  |
| Équipement                               | (131)                               | (38)   | (154)                              | (208)   |
|                                          | 4 088                               | 16 180 | 21 535                             | 35 751  |

### Acquisitions d'entreprises

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, des flux de trésorerie totalisant 112,9 M\$ ont été utilisés pour l'acquisition de huit entreprises. Voir la rubrique du présent rapport intitulée « Acquisitions d'entreprises en 2020 » et la note 5 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités en date du 30 septembre 2020.

## Flux de trésorerie liés aux activités de financement

### Actions ordinaires

Le 13 février 2020, la Société a émis 6 900 000 actions ordinaires aux États-Unis et au Canada dans le cadre de son premier appel public à l'épargne aux États-Unis pour un produit net de 288,5 M\$.

Le 11 août 2020, la Société a émis 5 060 000 actions ordinaires aux États-Unis et au Canada, pour un produit net de 274,6 M\$.

## Flux de trésorerie disponibles

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                               | Trimestres clos les<br>30 septembre |                | Neuf mois clos les<br>30 septembre |                |
|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------|------------------------------------|----------------|
|                                                                        | 2020                                | 2019           | 2020                               | 2019           |
| Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles poursuivies | 189 598                             | 187 062        | 609 210                            | 489 116        |
| Additions d'immobilisations corporelles                                | (46 482)                            | (100 757)      | (111 562)                          | (231 802)      |
| Produits de la vente d'immobilisations corporelles                     | 13 446                              | 27 435         | 38 063                             | 67 742         |
| Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente               | 8 277                               | 15 974         | 24 977                             | 34 688         |
| <b>Flux de trésorerie disponibles<sup>1</sup></b>                      | <b>164 839</b>                      | <b>129 714</b> | <b>560 688</b>                     | <b>359 744</b> |

Les objectifs de la Société en matière de gestion des flux de trésorerie des 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 2020, TFI International a généré des flux de trésorerie disponibles de 560,7 M\$, comparativement à 359,7 M\$ pour la période correspondante de 2019, ce qui représente une hausse de 200,9 M\$ sur douze mois. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation des flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles poursuivies pour un montant de 120,1 M\$, découlant en grande partie d'une augmentation du bénéfice net de 8,2 M\$, d'une amélioration du fonds de roulement de 30,8 M\$, d'une diminution des intérêts versés de 10,9 M\$, de la réduction des paiements d'impôts de 31,7 M\$ et d'une réduction des dépenses nettes en immobilisations de 90,6 M\$ attribuable à la mesure de gestion de la trésorerie mise en place par la Société au deuxième trimestre en réponse à la COVID-19. L'incidence des commandes annulées au deuxième trimestre pour la livraison au troisième trimestre a réduit les dépenses en immobilisations au troisième trimestre. La Société a rétabli les commandes de biens d'équipement au troisième trimestre.

La conversion des flux de trésorerie disponibles<sup>1</sup> de la Société, mesure non conforme aux IFRS, qui évalue le niveau de capital utilisé pour générer des bénéfices, s'est améliorée pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, passant de 67,7 % à l'exercice précédent à 93,2 %, en raison principalement des dépenses nettes en capital inférieures et d'une augmentation du bénéfice net.

Selon le cours de clôture des actions au 30 septembre 2020, soit 55,68 \$, le rendement des flux de trésorerie disponibles générés par la Société de 663,9 M\$ au cours des douze derniers mois a été de 12,8 %.

## Situation financière

| (non audité)<br>(en milliers de dollars) | Au<br>30 septembre 2020 | Au<br>31 décembre 2019 | Au<br>31 décembre 2018* |
|------------------------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|
|                                          |                         |                        |                         |
| Total des actifs                         | 4 920 133               | 4 557 255              | 4 049 960               |
| Dette à long terme                       | 1 278 953               | 1 744 687              | 1 584 423               |
| Obligations locatives                    | 458 326                 | 461 842                | -                       |
| Capitaux propres                         | 2 250 786               | 1 505 689              | 1 576 854               |

\* Les données de la période en cours tiennent compte de l'incidence de l'adoption de la norme IFRS 16 Contrats de location dont il est question à la note 3 des états financiers consolidés audités de 2019. Comme le permet cette nouvelle norme, les données comparatives n'ont pas été retraitées et, par conséquent, pourraient ne pas être comparables.

Comparativement au 31 décembre 2019, la dette à long terme de la Société a diminué de 465,7 M\$, ou 27 %, au cours des neuf premiers mois de 2020. Le remboursement de la dette a été effectué à même les flux de trésorerie des activités opérationnelles et grâce à l'émission d'actions ordinaires, qui a permis d'injecter 563,1 M\$ en espèces. Cette émission d'actions explique aussi la plus grande partie de l'augmentation des capitaux propres.

Au 30 septembre 2020, le fonds de roulement de la Société (créances clients, inventaire et frais payés d'avance moins les dettes fournisseurs) se chiffrait à 182,5 M\$, comparativement à 193,8 M\$ au 31 décembre 2019. La différence est principalement attribuable aux différences temporelles entre les encaissements et les paiements.

<sup>1</sup> Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS ».

## Obligations contractuelles, engagements, éventualités et ententes hors bilan

Le tableau suivant indique les obligations contractuelles de la Société et leurs dates d'échéance respectives au 30 septembre 2020, sans tenir compte des paiements d'intérêts futurs.

| <i>(non audité)<br/>(en milliers de dollars)</i>            | Total            | Moins de 1 an  | De 1 à 3 ans   | De 3 à 5 ans   | Plus de 5 ans  |
|-------------------------------------------------------------|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Facilité renouvelable non garantie – <i>Juin 2023</i>       | 133 931          | -              | 133 931        | -              | -              |
| Emprunt à terme non garanti – <i>Juin 2021 et 2022</i>      | 610 000          | 200 000        | 410 000        | -              | -              |
| Débiteure non garantie – <i>Décembre 2024</i>               | 200 000          | -              | -              | 200 000        | -              |
| Billets de premier rang non garantis – <i>Décembre 2026</i> | 200 940          | -              | -              | -              | 200 940        |
| Contrats de vente conditionnelle                            | 138 109          | 42 784         | 72 651         | 21 484         | 1 190          |
| Obligations locatives                                       | 458 326          | 109 731        | 169 515        | 90 751         | 88 329         |
| <b>Total des obligations contractuelles</b>                 | <b>1 741 306</b> | <b>352 515</b> | <b>786 097</b> | <b>312 235</b> | <b>290 459</b> |

Le tableau suivant indique les engagements financiers que la Société doit maintenir en vertu de sa facilité de crédit. Ces engagements sont mesurés sur une base consolidée pour les douze derniers mois et sont calculés en fonction des paramètres établis dans l'entente de crédit, qui exige notamment l'exclusion de l'incidence de la norme IFRS 16 Contrats de location :

| <i>Engagements</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <i>Exigences</i> | <i>Au<br/>30 septembre 2020</i> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|---------------------------------|
| <b>Ratio dette consolidée/BAIIA</b> [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] <sup>1</sup> | < 3,50           | 1,63                            |
| <b>Ratio BAIIAL/intérêts et loyers</b> [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           | 4,50                            |

<sup>1</sup> Le ratio dette consolidée/BAIIA est fondé sur le montant brut de la dette, l'encaisse disponible de 371,9 M\$ est exclue du calcul de cette mesure.

Au 30 septembre 2020, la Société avait des lettres de crédit en cours d'un montant de 38,6 M\$ (41,7 M\$ au 31 décembre 2019).

Au 30 septembre 2020, la Société avait des engagements d'achat de 69,9 M\$ et des bons de commande totalisant 26,2 M\$ pour lesquels elle prévoit conclure un contrat de location qui devrait se matérialiser d'ici un an (31 décembre 2019 – 35,2 M\$ et 12,0 M\$ respectivement).

## Données relatives aux dividendes et aux actions en circulation

### Dividendes

La Société a déclaré des dividendes de 24,3 M\$, ou 0,26 \$ par action ordinaire, au troisième trimestre de 2020. Le 22 septembre 2020, le conseil d'administration a approuvé un dividende trimestriel de 0,29 \$ par action ordinaire en circulation du capital de la Société, pour un paiement total prévu de 27,1 M\$ qui sera versé le 15 janvier 2021 aux actionnaires dûment inscrits à la clôture des marchés le 31 décembre 2020.

### 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 (« l'offre »), qui a débuté le 2 octobre 2019 et qui a expiré le 1<sup>er</sup> octobre 2020, la Société était autorisée à racheter, à des fins d'annulation, jusqu'à 7 000 000 de ses actions ordinaires, sous réserve de certaines conditions. Au 30 septembre 2020, et depuis la création de l'offre, l'entreprise a racheté et annulé 2 221 255 actions ordinaires.

Après le trimestre, l'offre a été renouvelée pour une période de douze mois débutant le 14 octobre 2020 et se terminant le 13 octobre 2021. En vertu de cette offre renouvelée, la Société est autorisée à racheter, pour fins d'annulation, jusqu'à 7 000 000 d'actions ordinaires, sous réserve de certaines conditions.

Au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2020, la Société a racheté 1 542 155 actions ordinaires (comparativement à 5 685 346 pour la période correspondante de 2019) à un prix moyen pondéré de 34,13 \$ par action (comparativement à 39,67 \$ en 2019) ce qui représente un prix d'achat total de 52,6 M\$ (comparativement à 225,6 M\$ en 2019).

### Actions, options d'achats d'actions, unités d'actions restreintes, unités d'actions de performance en circulation

Un total de 93 362 475 actions ordinaires étaient en circulation au 30 septembre 2020 (81 450 326 au 31 décembre 2019). Il n'y a eu aucun changement significatif au capital social en circulation de la Société entre le 30 septembre 2020 et le 22 octobre 2020.

Au 30 septembre 2020, 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 3 021 159 (4 421 866 au 31 décembre 2019), dont 2 149 135 (3 039 635 au 31 décembre 2019) pouvaient être exercées. 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 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 2020, 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 388 697 (239 340 au 31 décembre 2019). Le 7 février 2020, le conseil d'administration a approuvé

l'octroi de 145 218 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 février de la troisième 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.

Au 30 septembre 2020, le nombre d'unités d'actions de performance (« UAP ») octroyées en vertu du régime d'intéressement fondé sur des titres de capitaux propres aux hauts dirigeants de la Société était de 146 700 (0 au 31 décembre 2019). Le 7 février 2020, le conseil d'administration a approuvé l'octroi de 145 218 UAP en vertu du régime d'intéressement fondé sur des titres de capitaux propres de la Société. Les UAP seront acquises en février de la troisième 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 favorable ou défavorable importante sur sa situation financière ou sa performance financière et, le cas échéant, le montant pertinent a été inscrit dans les états financiers.

## PERSPECTIVES

L'économie nord-américaine, qui avait ralenti considérablement de mars à juin 2020 après le début de la pandémie de la maladie à coronavirus (COVID-19), a depuis amorcé une reprise significative. Bon nombre des marchés finaux les plus durement touchés desservis par la Société, comme le commerce interentreprises (B2B) et le transport pour les industries du vêtement et de l'automobile, ont repris de la vigueur. D'autres, comme les secteurs du transport de biens ménagers essentiels, de produits médicaux et lié au commerce électronique sont demeurés vigoureux toute l'année. Dans l'ensemble, l'amélioration dans les conditions opérationnelles après la crise du COVID a continué en octobre.

TFI International est demeurée entièrement opérationnelle sans interruption de service pendant toute l'année, en tirant parti de son vaste réseau intégré. Toutefois, la visibilité économique est actuellement réduite par rapport à la normale, car une deuxième vague de perturbations économiques liées à la maladie à coronavirus demeure possible, ce qui pourrait affaiblir davantage les marchés finaux desservis par les sociétés d'exploitation de TFI et causer d'autres baisses des volumes et des tarifs du fret. Par ailleurs, les prochaines élections présidentielles aux États-Unis engendrent des incertitudes macro-économiques axées sur le commerce international, la fiscalité et d'autres politiques économiques.

La direction croit que la Société est bien préparée à faire face à toute nouvelle perturbation du paysage économique, notamment en raison des mesures temporaires de réduction des coûts mises en place en mars en réaction à la pandémie, et TFI est particulièrement bien positionnée pour bénéficier de la croissance du commerce électronique. En outre, la Société continue de miser sur de fortes liquidités, un bilan prudent et l'allégement de ses activités en raison de l'accent qu'elle met depuis longtemps sur la rentabilité, l'efficacité et la rationalisation des actifs pour éviter une surcapacité à l'interne.

Au cours de cette année sans précédent, la direction a abordé la prise de décisions d'une manière qui devrait permettre à TFI d'en ressortir encore plus forte une fois que les conditions se seront normalisées et qui a déjà facilité la récente reprise de croissance par rapport à l'exercice précédent. Dans l'ensemble, la Société estime être dans une position unique pour se distinguer en 2020 et après en adhérant de façon constante à ses principes d'exploitation, notamment l'importance qu'accordent à la clientèle ses nombreux professionnels dévoués, son approche allégée en actifs, les efforts qu'elle déploie constamment pour améliorer son efficacité et sa stratégie efficace de regroupement de l'industrie. Quelle que soit la conjoncture économique, l'objectif de TFI International demeure de créer de la valeur à long terme pour ses actionnaires.

## SOMMAIRE DES RÉSULTATS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES

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

|                                                     | T3 20   | T2 20   | T1 20   | T4 19*  | T3 19*  | T2 19*  | T1 19*  | T4 18** |
|-----------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Total des revenus                                   | 1 247,2 | 1 106,2 | 1 240,5 | 1 305,5 | 1 304,8 | 1 337,8 | 1 230,8 | 1 321,4 |
| BAIIA ajusté <sup>1</sup>                           | 252,3   | 232,1   | 200,5   | 215,7   | 221,7   | 236,3   | 187,6   | 180,7   |
| Bénéfice opérationnel lié aux activités poursuivies | 156,0   | 131,5   | 118,5   | 122,5   | 132,0   | 149,0   | 104,9   | 103,3   |
| Bénéfice net                                        | 110,7   | 69,7    | 75,8    | 74,8    | 82,6    | 87,7    | 65,1    | 76,7    |
| BPA – de base                                       | 1,22    | 0,80    | 0,89    | 0,92    | 1,00    | 1,04    | 0,76    | 0,88    |
| BPA – dilué                                         | 1,19    | 0,79    | 0,88    | 0,90    | 0,98    | 1,01    | 0,74    | 0,85    |
| Bénéfice net lié aux activités poursuivies          | 110,7   | 69,7    | 75,8    | 76,5    | 82,6    | 100,2   | 65,1    | 76,7    |
| BPA lié aux activités poursuivies – de base         | 1,22    | 0,80    | 0,89    | 0,94    | 1,00    | 1,19    | 0,76    | 0,88    |
| BPA lié aux activités poursuivies – dilué           | 1,19    | 0,79    | 0,88    | 0,92    | 0,98    | 1,16    | 0,74    | 0,85    |
| Bénéfice net ajusté <sup>1</sup>                    | 115,8   | 92,1    | 71,3    | 79,2    | 88,1    | 102,0   | 67,1    | 86,3    |
| BPA ajusté – dilué <sup>1</sup>                     | 1,25    | 1,04    | 0,83    | 0,95    | 1,04    | 1,18    | 0,77    | 0,96    |

\* Retraité pour des changements de présentation - voir la note 20 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

\*\* Les résultats de la période en cours tiennent compte de l'incidence de l'adoption de la norme IFRS 16 Contrats de location dont il est question à la note 3 des états financiers consolidés audités de 2019. Comme le permet cette nouvelle norme, les données comparatives n'ont pas été retraitées et, par conséquent, pourraient ne pas être comparables.

Les différences entre les trimestres sont principalement attribuables au caractère saisonnier des activités (plus lentes au premier trimestre) et aux acquisitions d'entreprises.

## MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS

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

**Charges opérationnelles :** Les charges opérationnelles incluent : a) les charges liées aux matières et aux services, lesquelles se composent principalement des coûts liés aux entrepreneurs indépendants et à l'exploitation des véhicules; les charges liées à l'exploitation des véhicules se composent principalement des coûts liés au carburant, aux réparations et à l'entretien, aux coûts de location de véhicules, aux assurances, aux permis ainsi qu'aux fournitures opérationnelles; b) les charges liées au personnel; c) les autres charges opérationnelles qui se composent principalement des coûts liés au loyer des bureaux et des terminaux, aux taxes, au chauffage, aux télécommunications, à l'entretien, à la sécurité et aux autres frais d'administration; d) l'amortissement des immobilisations corporelles, des actifs au titre de droits d'utilisation et des immobilisations incorporelles, et le profit ou la perte sur la vente de matériel roulant et d'équipement, sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation, sur la vente de terrains et bâtiments et sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente; e) le profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses et f) la dépréciation des immobilisations incorporelles.

**Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle) lié(e) aux activités poursuivies :** Bénéfice net ou perte nette lié(e) aux activités poursuivies avant produits financiers et charges financières et charge d'impôt sur le résultat, comme il est indiqué dans les états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

Le présent rapport de gestion comprend des mentions 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 conformes aux 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.

**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 et désactualisation des contreparties conditionnelles, de la variation nette de la juste valeur des produits dérivés, du montant net du gain ou de la perte de change, de la dépréciation des actifs incorporels, du profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses, du profit ou de la perte sur la vente de terrains et bâtiments, d'actifs détenus en vue de la vente et d'immobilisations incorporelles, de la perte liée aux activités abandonnées, après impôt, et de la réforme fiscale aux États-Unis. La Société présente un bénéfice net ajusté et un BPA ajusté pour donner une meilleure indication du bénéfice net et du bénéfice par action qui auraient été enregistrés dans le contexte des regroupements d'entreprises importants, sans tenir compte de l'incidence de facteurs particuliers et pour 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

<sup>1</sup> Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS ».

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 de la portion, après impôt, 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 8.

**Bénéfice ajusté par action (« 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 lié(e) aux activités poursuivies avant produits financiers et charges financières, charge d'impôt sur le résultat, amortissement, dépréciation des actifs incorporels, profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses, et profit ou perte sur la vente de terrains et bâtiments, d'actifs détenus en vue de la vente et d'immobilisations incorporelles. **BAIIA sectoriel ajusté** se rapporte au bénéfice opérationnel (perte opérationnelle) lié(e) aux activités poursuivies avant amortissement, dépréciation des actifs incorporels, profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses et profit ou perte sur la vente de terrains et bâtiments, d'actifs détenus en vue de la vente et d'immobilisations incorporelles. 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)<br>(en milliers de dollars)                         | Trimestres clos les<br>30 septembre |          | Neuf mois clos les<br>30 septembre |          |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------|------------------------------------|----------|
|                                                                  | 2020                                | 2019*    | 2020                               | 2019*    |
| <b>Bénéfice net lié aux activités poursuivies</b>                | <b>110 661</b>                      | 82 641   | <b>256 076</b>                     | 247 933  |
| Charges financières, montant net                                 | <b>15 391</b>                       | 21 220   | <b>52 162</b>                      | 61 823   |
| Charge d'impôt sur le résultat                                   | <b>29 920</b>                       | 28 088   | <b>97 664</b>                      | 76 098   |
| Amortissement des immobilisations corporelles                    | <b>56 377</b>                       | 56 576   | <b>171 536</b>                     | 164 766  |
| Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation        | <b>26 733</b>                       | 26 362   | <b>79 661</b>                      | 76 822   |
| Amortissement des immobilisations incorporelles                  | <b>15 842</b>                       | 16 799   | <b>46 818</b>                      | 49 087   |
| Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses | -                                   | -        | <b>(5 584)</b>                     | (10 787) |
| (Profit) perte sur la vente de terrains et bâtiments             | -                                   | (2)      | <b>2</b>                           | (2)      |
| Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente          | <b>(2 594)</b>                      | (10 057) | <b>(13 378)</b>                    | (20 228) |
| <b>BAIIA ajusté</b>                                              | <b>252 330</b>                      | 221 627  | <b>684 957</b>                     | 645 512  |

\* Retraité pour des changements de présentation - voir la note 20 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

## Rapprochement du BAIIA sectoriel ajusté :

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                         | Trimestres clos les<br>30 septembre |          | Neuf mois clos les<br>30 septembre |          |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------|------------------------------------|----------|
|                                                                  | 2020                                | 2019*    | 2020                               | 2019*    |
| <b>Livraison de colis et courrier</b>                            |                                     |          |                                    |          |
| Bénéfice opérationnel                                            | 28 527                              | 28 232   | 66 633                             | 79 163   |
| Amortissement                                                    | 8 429                               | 8 457    | 25 342                             | 24 364   |
| Perte sur la vente de terrains et bâtiments                      | -                                   | -        | 2                                  | -        |
| (Profit) perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente  | -                                   | (1 199)  | 2                                  | (1 199)  |
| BAIIA ajusté                                                     | 36 956                              | 35 490   | 91 979                             | 102 328  |
| <b>Transport de lots brisés</b>                                  |                                     |          |                                    |          |
| Bénéfice opérationnel                                            | 34 993                              | 25 791   | 86 093                             | 83 701   |
| Amortissement                                                    | 16 409                              | 17 830   | 51 101                             | 52 461   |
| (Profit) perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente  | 21                                  | -        | 66                                 | (9 399)  |
| BAIIA ajusté                                                     | 51 423                              | 43 621   | 137 260                            | 126 763  |
| <b>Transport de lots complets</b>                                |                                     |          |                                    |          |
| Bénéfice opérationnel                                            | 74 569                              | 75 762   | 207 097                            | 193 747  |
| Amortissement                                                    | 62 960                              | 60 638   | 187 729                            | 177 845  |
| Profit sur la vente de terrains et bâtiments                     | -                                   | (2)      | -                                  | (2)      |
| Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente          | (2 615)                             | (9 018)  | (13 446)                           | (9 790)  |
| BAIIA ajusté                                                     | 134 914                             | 127 380  | 381 380                            | 361 800  |
| <b>Logistique</b>                                                |                                     |          |                                    |          |
| Bénéfice opérationnel                                            | 29 910                              | 13 796   | 78 550                             | 57 618   |
| Amortissement                                                    | 10 553                              | 12 130   | 32 590                             | 34 380   |
| Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses | -                                   | -        | (5 584)                            | (10 787) |
| BAIIA ajusté                                                     | 40 463                              | 25 926   | 105 556                            | 81 211   |
| <b>Siège social</b>                                              |                                     |          |                                    |          |
| Perte opérationnelle                                             | (12 027)                            | (11 632) | (32 471)                           | (28 375) |
| Amortissement                                                    | 601                                 | 682      | 1 253                              | 1 625    |
| Perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente           | -                                   | 160      | -                                  | 160      |
| BAIIA ajusté                                                     | (11 426)                            | (10 790) | (31 218)                           | (26 590) |

\* Retraité pour des changements de présentation - voir la note 20 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

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

**Conversion des flux de trésorerie disponibles liés aux activités poursuivies** : BAIIA ajusté moins les dépenses nettes en capital (excluant la propriété), divisé par le BAIIA ajusté.

## Rapprochement et conversion des flux de trésorerie disponibles :

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                         | Trimestres clos les<br>30 septembre |          | Neuf mois clos les<br>30 septembre |           |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------|------------------------------------|-----------|
|                                                                  | 2020                                | 2019*    | 2020                               | 2019*     |
| <b>Bénéfice net</b>                                              | 110 661                             | 82 641   | 256 076                            | 247 933   |
| Charges financières, montant net                                 | 15 391                              | 21 220   | 52 162                             | 61 823    |
| Charge d'impôt sur le résultat                                   | 29 920                              | 28 088   | 97 664                             | 76 098    |
| Amortissement des immobilisations corporelles                    | 56 377                              | 56 576   | 171 536                            | 164 766   |
| Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation        | 26 733                              | 26 362   | 79 661                             | 76 822    |
| Amortissement des immobilisations incorporelles                  | 15 842                              | 16 799   | 46 818                             | 49 087    |
| Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses | -                                   | -        | (5 584)                            | (10 787)  |
| Profit (perte) sur la vente de terrains et bâtiments             | -                                   | (2)      | 2                                  | (2)       |
| Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente          | (2 594)                             | (10 057) | (13 378)                           | (20 228)  |
| BAIIA ajusté                                                     | 252 330                             | 221 627  | 684 957                            | 645 512   |
| Additions de matériel roulant et d'équipement                    | (30 668)                            | (98 703) | (92 374)                           | (227 440) |
| Produits de la vente de matériel roulant et d'équipement         | 13 623                              | 27 138   | 38 696                             | 68 730    |
| BAIIA ajusté, net des dépenses en capital, excluant propriété    | 235 285                             | 150 062  | 631 279                            | 486 802   |
| <b>Conversion des flux de trésorerie disponibles</b>             | 93,2 %                              | 67,7 %   | 92,2 %                             | 75,4 %    |

\* Retraité pour des changements de présentation - voir la note 20 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

**Flux de trésorerie disponibles liés aux activités poursuivies** : Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles poursuivies, moins les acquisitions 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 liée aux activités poursuivies** est calculée comme le bénéfice opérationnel (perte opérationnelle) lié(e) aux activités poursuivies en tant que pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant.

**Ratio d'exploitation ajusté :** Charges opérationnelles liées aux activités poursuivies, déduction faite de la dépréciation des actifs incorporels, du profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses et du profit ou de la perte sur la vente de terrains et bâtiments, d'actifs détenus en vue de la vente et d'actifs incorporels (« **charges opérationnelles ajustées** »), 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 ajusté 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.

#### Rapprochement du ratio d'exploitation ajusté consolidé :

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                                                       | Trimestres clos les<br>30 septembre |           | Neuf mois clos les<br>30 septembre |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------|------------------------------------|-----------|
|                                                                                                | 2020                                | 2019*     | 2020                               | 2019*     |
| Charges opérationnelles                                                                        | 1 091 189                           | 1 172 816 | 3 187 958                          | 3 487 523 |
| Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses                               | -                                   | -         | 5 584                              | 10 787    |
| Profit (perte) sur la vente de terrains et bâtiments                                           | -                                   | 2         | (2)                                | 2         |
| Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente                                        | 2 594                               | 10 057    | 13 378                             | 20 228    |
| Charges opérationnelles ajustées                                                               | 1 093 783                           | 1 182 875 | 3 206 918                          | 3 518 540 |
| Revenus liés à la surcharge de carburant                                                       | (92 126)                            | (138 945) | (300 885)                          | (426 224) |
| Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant | 1 001 657                           | 1 043 930 | 2 906 033                          | 3 092 316 |
| Revenus avant la surcharge de carburant                                                        | 1 155 035                           | 1 165 820 | 3 292 975                          | 3 447 153 |
| Ratio d'exploitation ajusté                                                                    | 86,7 %                              | 89,5 %    | 88,2 %                             | 89,7 %    |

\* Retraité pour des changements de présentation - voir la note 20 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités.

#### Rapprochement du ratio d'exploitation ajusté des secteurs isolables du transport de lots brisés et transport de lots complets et rapprochement des secteurs opérationnels du transport de lots complets :

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                                                       | Trimestres clos les<br>30 septembre |          | Neuf mois clos les<br>30 septembre |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------|------------------------------------|-----------|
|                                                                                                | 2020                                | 2019     | 2020                               | 2019      |
| <b>Transport de lots brisés</b>                                                                |                                     |          |                                    |           |
| Total des revenus                                                                              | 198 201                             | 237 644  | 583 256                            | 733 530   |
| Total des charges opérationnelles                                                              | 163 208                             | 211 853  | 497 163                            | 649 829   |
| Bénéfice opérationnel                                                                          | 34 993                              | 25 791   | 86 093                             | 83 701    |
| <b>Transport de lots complets</b>                                                              |                                     |          |                                    |           |
| Charges opérationnelles                                                                        | 163 208                             | 211 853  | 497 163                            | 649 829   |
| Profit (perte) sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente                                | (21)                                | -        | (66)                               | 9 399     |
| Charges opérationnelles ajustées                                                               | 163 187                             | 211 853  | 497 097                            | 659 228   |
| Revenus liés à la surcharge de carburant                                                       | (20 817)                            | (32 210) | (67 272)                           | (101 035) |
| Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant | 142 370                             | 179 643  | 429 825                            | 558 193   |
| Revenus avant la surcharge de carburant                                                        | 177 384                             | 205 434  | 515 984                            | 632 495   |
| Ratio d'exploitation ajusté                                                                    | 80,3 %                              | 87,4 %   | 83,3 %                             | 88,3 %    |

| (non audité)<br>(en milliers de dollars)                                                       | Trimestres clos les<br>30 septembre |          | Neuf mois clos les<br>30 septembre |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------|------------------------------------|-----------|
|                                                                                                | 2020                                | 2019     | 2020                               | 2019      |
| <b>Transport de lots complets</b>                                                              |                                     |          |                                    |           |
| Total des revenus                                                                              | 595 695                             | 633 547  | 1 717 310                          | 1 889 630 |
| Total des charges opérationnelles                                                              | 521 126                             | 557 785  | 1 510 213                          | 1 695 883 |
| Bénéfice opérationnel                                                                          | 74 569                              | 75 762   | 207 097                            | 193 747   |
| Charges opérationnelles                                                                        | 521 126                             | 557 785  | 1 510 213                          | 1 695 883 |
| Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente                                        | 2 615                               | 9 020    | 13 446                             | 9 792     |
| Charges opérationnelles ajustées                                                               | 523 741                             | 566 805  | 1 523 659                          | 1 705 675 |
| Revenus liés à la surcharge de carburant                                                       | (50 956)                            | (76 342) | (167 865)                          | (234 920) |
| Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant | 472 785                             | 490 463  | 1 355 794                          | 1 470 755 |
| Revenus avant la surcharge de carburant                                                        | 544 739                             | 557 205  | 1 549 445                          | 1 654 710 |
| Ratio d'exploitation ajusté                                                                    | 86,8 %                              | 88,0 %   | 87,5 %                             | 88,9 %    |
| Transport de lots complets - Revenus avant la surcharge de carburant                           |                                     |          |                                    |           |
| Transport conventionnel de lots complets - É.-U.                                               | 221 601                             | 214 318  | 637 039                            | 651 404   |
| Transport conventionnel de lots complets - Canada                                              | 68 732                              | 71 299   | 199 929                            | 226 131   |
| Transport spécialisé de lots complets                                                          | 255 952                             | 273 029  | 716 387                            | 784 955   |
| Éliminations                                                                                   | (1 546)                             | (1 441)  | (3 910)                            | (7 780)   |
|                                                                                                | 544 739                             | 557 205  | 1 549 445                          | 1 654 710 |
| Transport de lots complets - Revenus liés à la surcharge de carburant                          |                                     |          |                                    |           |
| Transport conventionnel de lots complets - É.-U.                                               | 25 895                              | 36 404   | 83 983                             | 113 589   |
| Transport conventionnel de lots complets - Canada                                              | 5 897                               | 9 795    | 19 712                             | 31 840    |
| Transport spécialisé de lots complets                                                          | 19 331                              | 30 195   | 64 445                             | 90 342    |
| Éliminations                                                                                   | (167)                               | (52)     | (275)                              | (851)     |
|                                                                                                | 50 956                              | 76 342   | 167 865                            | 234 920   |
| Transport de lots complets - Bénéfice opérationnel                                             |                                     |          |                                    |           |
| Transport conventionnel de lots complets - É.-U.                                               | 20 857                              | 19 429   | 51 537                             | 57 370    |
| Transport conventionnel de lots complets - Canada                                              | 9 825                               | 12 024   | 26 610                             | 32 703    |
| Transport spécialisé de lots complets                                                          | 43 887                              | 44 309   | 128 950                            | 103 674   |
|                                                                                                | 74 569                              | 75 762   | 207 097                            | 193 747   |
| <b>Transport conventionnel de lots complets - É.-U.</b>                                        |                                     |          |                                    |           |
| Charges opérationnelles*                                                                       | 226 639                             | 231 293  | 669 485                            | 707 623   |
| Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente                                        | 1 456                               | -        | 1 456                              | -         |
| Charges opérationnelles ajustées                                                               | 228 095                             | 231 293  | 670 941                            | 707 623   |
| Revenus liés à la surcharge de carburant                                                       | (25 895)                            | (36 404) | (83 983)                           | (113 589) |
| Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant | 202 200                             | 194 889  | 586 958                            | 594 034   |
| Revenus avant la surcharge de carburant                                                        | 221 601                             | 214 318  | 637 039                            | 651 404   |
| Ratio d'exploitation ajusté                                                                    | 91,2 %                              | 90,9 %   | 92,1 %                             | 91,2 %    |
| <b>Transport conventionnel de lots complets - Canada</b>                                       |                                     |          |                                    |           |
| Charges opérationnelles*                                                                       | 64 804                              | 69 070   | 193 031                            | 225 268   |
| Revenus liés à la surcharge de carburant                                                       | (5 897)                             | (9 795)  | (19 712)                           | (31 840)  |
| Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant | 58 907                              | 59 275   | 173 319                            | 193 428   |
| Revenus avant la surcharge de carburant                                                        | 68 732                              | 71 299   | 199 929                            | 226 131   |
| Ratio d'exploitation ajusté                                                                    | 85,7 %                              | 83,1 %   | 86,7 %                             | 85,5 %    |
| <b>Transport spécialisé de lots complets</b>                                                   |                                     |          |                                    |           |
| Charges opérationnelles*                                                                       | 231 396                             | 258 915  | 651 882                            | 771 623   |
| Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente                                        | 1 159                               | 9 020    | 11 990                             | 9 792     |
| Charges opérationnelles ajustées                                                               | 232 555                             | 267 935  | 663 872                            | 781 415   |
| Revenus liés à la surcharge de carburant                                                       | (19 331)                            | (30 195) | (64 445)                           | (90 342)  |
| Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant | 213 224                             | 237 740  | 599 427                            | 691 073   |
| Revenus avant la surcharge de carburant                                                        | 255 952                             | 273 029  | 716 387                            | 784 955   |
| Ratio d'exploitation ajusté                                                                    | 83,3 %                              | 87,1 %   | 83,7 %                             | 88,0 %    |

\* Charges opérationnelles excluant les éliminations au sein du secteur du transport de lots complets

## RISQUES ET INCERTITUDES

Les résultats futurs de la Société peuvent être touchés par 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 activités, les perspectives, la situation financière, les résultats opérationnels et les flux de trésorerie de la Société.

**Concurrence.** 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 flotte 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 deux 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 de consignation électronique (DCE) 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, la technologie des véhicules autonome 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;
- les marques de l'entreprise peuvent faire l'objet d'une publicité défavorable (qu'elle soit justifiée ou non), et perdre une valeur importante, ce qui pourrait entraîner une réduction de la demande pour les services de la Société;
- 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.** 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 au Canada, aux États-Unis et au 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.

En plus du régime de réglementation applicable aux activités au Canada, la Société étend ses activités aux États-Unis, et est donc davantage assujettie aux règles et règlements concernant le secteur des transports

des États-Unis, y compris aux réglementations d'organismes fédéraux, étatiques et municipaux, notamment le Department of Transportation (le « DOT ») (par l'entremise, entre autres, de la Federal Motor Carrier Safety Administration (la « FMCSA »), l'Environmental Protection Agency (« EPA ») et le Department of Homeland Security. Tant au Canada qu'aux États-Unis, les chauffeurs doivent se conformer aux règlements sur la sécurité et la condition physique, y compris ceux ayant trait au dépistage de drogues et d'alcool, au rendement des chauffeurs en matière de sécurité et aux 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 assujettie 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, il existe actuellement deux méthodes d'évaluation de la sécurité et de l'aptitude des transporteurs. D'abord, aux termes du programme Compliance, Safety, Accountability Program (le « programme CSA »), les flottes de véhicules sont comparées entre elles aux fins d'évaluation et de classement en fonction de certaines normes liées et ce, en analysant les données provenant d'événements de sécurité récents et des résultats d'enquêtes. Ensuite, la cote de sécurité du Department of Transportation, qui est fondée sur une enquête réalisée sur place et qui influe sur la capacité d'un transporteur de mener des activités commerciales entre les États. De plus, d'autres règles ont été proposées par la FMCSA qui modifieraient les méthodes utilisées pour déterminer la sécurité et l'aptitude des transporteurs.

Dans le cadre du programme de la CSA, les transporteurs sont évalués et classés par rapport à leurs pairs en fonction de sept catégories de données liées à la sécurité. Les sept catégories de données liées à la sécurité comprennent actuellement la conduite non sécuritaire, la conformité aux heures de service, la condition physique des chauffeurs, le dépistage des substances contrôlées ou d'alcool, l'entretien des véhicules, la conformité aux règlements sur les matières dangereuses et l'indicateur d'accident (catégories appelées « BASICs »). Les transporteurs sont regroupés par catégorie avec d'autres transporteurs qui affichent un nombre équivalent d'événements de sécurité (c.-à-d. des accidents, des inspections ou des infractions); les transporteurs sont classés et se voient attribuer une cote en percentiles ou une note. Si l'entreprise faisait l'objet de telles interventions, cela pourrait avoir une incidence négative sur les activités de l'entreprise, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. La flotte de véhicules de la Société pourrait être moins bien classée que celle d'autres transporteurs. Rien ne garantit que nous serons en mesure de maintenir nos cotes de sécurité actuelles ou que nous ne ferons pas l'objet d'interventions à l'avenir. 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.

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. La Loi FAST expire en septembre 2020 et le Congrès des États-Unis a fait part de son intention d'envisager une mesure routière pluriannuelle qui permettrait de mettre à jour la Loi FAST, ce qui pourrait entraîner d'autres changements au programme CSA. 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 règle définitive est entrée en vigueur le 4 janvier 2017, la date de conformité étant fixée au 6 janvier 2020. En décembre 2019, la FMCSA a annoncé une règle définitive qui prolonge de trois ans la date à laquelle les organismes de délivrance de permis de conduire des États doivent se conformer à certaines exigences du centre d'information national sur le dépistage de drogues et d'alcool. La règle de décembre 2016 concernant le permis de conduire commercial exigeait à l'origine que les États demandent des renseignements au centre d'information national sur le dépistage de drogues et d'alcool avant de délivrer, de renouveler, de mettre à niveau ou de transférer un permis de conduire commercial. Cette nouvelle mesure permettra aux États de retarder leur conformité à l'exigence jusqu'en janvier 2023.

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 qui limitent 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. (Toutefois, les responsables de la FMCSA ont récemment retardé de deux ans la mise en œuvre officielle de la règle définitive.) 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. En 2019, les représentants du Congrès des États-Unis ont proposé une règle semblable portant sur les dispositifs de limitation de vitesse. 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 et faire augmenter les coûts d'assurance de la Société.

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 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 FMCSA a également annoncé récemment son intention de mener une nouvelle étude sur les causes de certains accidents. Bien qu'il ne soit pas encore clair si une telle étude sera entreprise et achevée, les résultats d'une telle étude pourraient donner lieu à d'autres règles proposées ou définitives en matière de sécurité et d'aptitude aux États-Unis.

Périodiquement, la FMCSA propose et met en œuvre des changements aux règlements ayant une incidence sur les heures de service. Ces changements peuvent avoir une incidence défavorable sur la productivité de l'entreprise, ainsi que sur ses activités et sa rentabilité en réduisant le nombre d'heures de travail par jour ou par semaine pour les chauffeurs et les entrepreneurs indépendants des États-Unis qu'emploie la Société ou encore perturber les activités du réseau de la Société. En août 2019, la FMCSA a publié une proposition visant à apporter des changements aux règles relatives aux heures de service afin que les chauffeurs des États-Unis bénéficient d'une plus grande souplesse relativement à la pause de 30 minutes et à la répartition du temps dans la couchette du camion. Cette proposition prolongerait également de deux heures la période de service pour les chauffeurs qui font face à des conditions météorologiques défavorables et prolongerait l'exemption pour le transport sur de courtes distances en allongeant la période maximale de service des chauffeurs de 12 à 14 heures. On ne sait pas trop combien de temps il faudra pour finaliser le processus et arriver à une règle définitive, si telle règle se concrétise. Toutes les modifications futures à la réglementation sur les heures de service pourraient avoir une incidence importante et défavorable sur les activités et la rentabilité de la Société.

La U.S. National Highway Traffic Safety Administration, l'EPA et certains États des États-Unis, notamment la Californie, ont adopté des règlements visant à réduire les émissions des camions-tracteurs 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. De plus, les législateurs et régulateurs fédéraux et étatiques des États-Unis ont soit adopté ou examinent actuellement un éventail d'exigences légales liées aux changements climatiques portant notamment sur les émissions de carbone et de gaz à effet de serre. Ces exigences légales pourraient limiter les émissions de carbone dans certains États et certaines municipalités des États-Unis. Certaines de ces exigences légales limitent l'endroit où les camions-tracteurs à moteur diesel (comme ceux de la Société) peuvent tourner au ralenti et la durée pendant laquelle ils peuvent le faire, ce qui pourrait obliger la Société à acheter des groupes moteurs de bord qui n'exigent pas que le moteur tourne au ralenti ou à modifier le comportement des chauffeurs de l'entreprise, ce qui pourrait entraîner une baisse de la productivité ou une augmentation du roulement du personnel. Tous ces règlements ont donné lieu et pourraient continuer de donner lieu à des augmentations du prix des nouveaux camions-tracteurs et des nouvelles remorques, et à des frais supplémentaires au titre de la modernisation des camions-tracteurs et des remorques de la Société et de l'entretien, à une réduction de la productivité et à l'augmentation des coûts d'exploitation, surtout si ces coûts ne sont pas compensés par des économies de carburant potentielles. Si de telles incidences défavorables se présentent, en combinaison à de l'incertitude quant à la fiabilité de nouveaux moteurs diesel et de la valeur résiduelle de l'équipement de la Société, cela pourrait avoir des répercussions négatives importantes 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. La Société ne peut pas prédire dans quelle mesure ses activités et sa productivité seront touchées par la réglementation future. Elle continuera de surveiller sa conformité aux règlements environnementaux des États-Unis et des États.

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. Toutefois, en décembre 2018, la FMCSA a accordé une requête déposée par l'American Trucking Associations qui établit que la loi fédérale prévaut sur les lois californiennes en matière de salaires et d'heures de travail, et que les chauffeurs de camion qui traversent plusieurs États ne sont pas assujettis à ces lois. La décision de la FMCSA a été portée en appel par des groupes syndicaux et de nombreuses poursuites ont été intentées devant les tribunaux fédéraux américains pour tenter d'infirmer la décision, et il n'est donc pas certain qu'elle sera maintenue. 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. De plus, la rémunération à la pièce des chauffeurs, qui est une norme dans l'industrie, a été considérée comme non conforme aux lois de l'État sur le salaire minimum. 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. En outre, l'incertitude relative à l'application pratique des lois sur les salaires et les heures de travail pourrait, à l'avenir, entraîner des coûts supplémentaires pour la Société et le secteur dans son ensemble. Tout résultat négatif à l'égard de l'une ou l'autre des poursuites susmentionnées pourrait avoir une incidence défavorable importante pour la Société. 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 sa flotte 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, à une diminution de l'efficacité et à un risque accru de non-conformité. En avril 2016, la Food and Drug Administration (FDA) a publié une règle définitive établissant les exigences pour les expéditeurs, les chargeurs, les transporteurs par véhicule automobile et par véhicule ferroviaire, ainsi que les réceptionnaires engagés dans le transport des aliments, lesquels doivent respecter des pratiques de transport sanitaire pour assurer la salubrité des aliments qu'ils transportent dans le cadre de la Food Safety Modernization Act (FSMA). Cette règle énonce les exigences relatives i) à la conception et à l'entretien de l'équipement servant au transport des aliments, ii) aux mesures prises pendant le transport des aliments pour assurer la salubrité des aliments, iii) à la formation du personnel du transporteur sur les pratiques de transport sanitaire des aliments et iv) à la tenue et la conservation des dossiers contenant les procédures écrites, et décrivant les ententes et la formation liées aux éléments susmentionnés. Ces exigences sont entrées en vigueur pour les grands transporteurs en avril 2017 et s'appliquent également si la Société agit comme transporteur ou courtier. Si la Société était reconnue coupable d'avoir enfreint les lois ou les règlements applicables liés à la FSMA ou si elle transportait des aliments ou des marchandises contaminés ou qui sont reconnus comme cause de maladie ou de mort, la Société pourrait faire l'objet d'amendes importantes, de poursuites, de pénalités ou de poursuites au criminel et au civil qui pourraient avoir une incidence défavorable sur ses activités, sa situation financière et les résultats de ses activités.

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 de consignation 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 aux États-Unis et au Mexique.** 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, au vol et au vandalisme, 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.

Les États-Unis ont imposé des droits de douane sur certains produits d'acier et d'aluminium importés. La mise en œuvre de ces tarifs, ainsi que l'imposition d'autres tarifs et quotas, ou la modification de certains accords commerciaux, y compris les tarifs qui s'appliquent au commerce des marchandises entre les États-Unis et la Chine, 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.

L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (« ACEUM ») a été ratifié par les États-Unis et le Mexique, mais doit être ratifié par le Parlement du Canada avant d'entrer en vigueur. Selon le Bureau du représentant au Commerce des É.-U., l'ACEUM a notamment pour objectif de moderniser le commerce des aliments et de l'agriculture, de faire progresser les règles d'origine pour les automobiles et les camions, et d'améliorer la protection de la propriété intellectuelle. L'ACEUM est en voie d'être ratifié par chacun des pays. Il est difficile de prédire à cette étape quelles pourraient être les répercussions de l'ACEUM sur l'économie, y compris le secteur des transports. Cependant, compte tenu de la quantité de marchandises qui sont transportées par camion en Amérique du Nord, si l'ACEUM est adopté, il pourrait avoir une incidence importante sur l'offre et la demande dans le secteur du transport et avoir une incidence défavorable sur la quantité et le mouvement de fret transporté par l'entreprise ainsi que sur les modèles de transport.

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. Depuis l'adoption de la Tax Cuts and Jobs Act de 2017 (« réforme fiscale américaine »), le département du Trésor des États-Unis a promulgué des règlements définitifs et des directives en matière d'interprétation portant sur des secteurs précis, mais il reste d'importants règlements qui attendent toujours d'être finalisés. La finalisation de ces règlements proposés pourrait avoir un effet négatif important sur les résultats de la Société pour les périodes à venir. 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 transporteurs qui obtiennent et conservent de telles certifications.

**Environnement d'exploitation et caractère saisonnier.** 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 contrechocs 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) le recrutement et le maintien en poste de chauffeurs qualifiés; iv) 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; v) la conformité aux exigences réglementaires en vigueur; vi) les hausses des taux d'intérêt, des taxes sur les carburants, des droits de péage et les droits de licence et d'enregistrement; et vii) la hausse des coûts de santé aux États-Unis.

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 sa flotte 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.

**Épidémie de coronavirus (« COVID-19 ») ou autres épidémies semblables.** La récente épidémie de COVID-19, comme n'importe quelle autre écloison de maladie contagieuse ou tout événement de santé publique défavorable, est susceptible de nuire considérablement à la situation financière, aux liquidités, aux résultats d'exploitation et aux flux de trésorerie de la Société. L'épidémie de COVID-19 a contraint les autorités gouvernementales à mettre en œuvre de nombreuses mesures pour tenter de limiter la propagation du virus, comme des interdictions de voyage et des restrictions de déplacement,

des quarantaines, des ordonnances de confinement sur place, un renforcement du contrôle des frontières et des ports, et des fermetures. Il y a une grande incertitude au sujet de ces mesures et des mesures à venir possibles, lesquelles pourraient limiter notre capacité à répondre à la demande de la clientèle, mais aussi à réduire cette demande.

Certains employés de bureau de la Société travaillent à distance, ce qui pourrait perturber dans une certaine mesure les activités de nos équipes de direction, d'affaires, des finances et de la communication de l'information financière. En raison de l'épidémie de COVID-19, la Société pourrait connaître une augmentation du nombre d'absences ou de cessations d'emploi parmi ses conducteurs et son personnel non conducteur, ce qui pourrait nuire considérablement aux résultats d'exploitation de la Société. De plus, les activités d'exploitation de la Société pourraient être perturbées, en particulier dans les régions étant reconnues comme étant plus durement touchées par la COVID-19, ce qui entraînerait des répercussions négatives sur ses activités et ses résultats.

L'épidémie de COVID-19 a considérablement accentué l'incertitude entourant l'économie et la demande. Il est probable que l'épidémie actuelle de COVID-19 ou la propagation continue de la maladie provoquent un ralentissement de l'économie, allant même jusqu'à entraîner une récession mondiale. Les risques associés à un ralentissement de l'économie ou à une récession sont décrits dans notre rubrique « facteurs de risque » intitulée « Conjoncture économique, conjoncture commerciale et conditions du crédit ».

Il est très difficile de prédire dans quelle mesure la COVID-19 pourrait avoir une incidence négative sur les activités d'exploitation, la situation financière, les liquidités et les résultats d'exploitation de la Société. Tout dépend des futurs développements. Citons notamment la propagation géographique du virus et la durée de l'épidémie, la gravité de la maladie et les mesures qui pourraient être prises par les différentes autorités gouvernementales et d'autres tierces parties en réponse à l'épidémie.

**Fluctuations des taux d'intérêt.** 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.** 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 miles 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 M\$ CA par sinistre. Cette police couvre les blessures corporelles, les dommages matériels et la responsabilité civile commerciale générale pour son programme d'assurance canadien (sous réserve de certaines exceptions). Cette police est assortie d'une franchise de 2,25 M\$ US pour certaines filiales américaines relativement à leurs polices d'assurance automobile de première ligne dont les garanties s'élèvent à 5 M\$ US et qui couvrent les blessures corporelles, les dommages matériels (également sous réserve de certaines exceptions), et une franchise en quote-part de 50 % pour tout montant excédentaire à la franchise de 5 M\$ US. La Société conserve une franchise de 1 M\$ US sur sa police d'assurance de première ligne dont les garanties s'élèvent à 5 M\$ US pour certaines filiales américaines aux fins de la responsabilité civile commerciale générale. La Société conserve des franchises pouvant atteindre 1 M\$ US par sinistre au titre de l'indemnisation des accidents de travail. La garantie d'assurance responsabilité de la Société est d'au plus 100 M\$ US par sinistre tant pour ses divisions du Canada que celles des États-Unis.

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, 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; iv) la Société fait face à une hausse importante des primes d'assurance, ou v) 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.** La plupart des employés syndiqués de l'entreprise sont des employés canadiens, et un petit nombre d'employés syndiqués sont 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 de la Société comportent des dates d'échéance diverses dont la dernière est en septembre 2024. Dans un petit nombre de cas, la date d'échéance de la convention collective est passée; dans de tels cas, la Société est généralement en train de renégocier la convention. 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 sa flotte 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 camionnage 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 supplémentaire 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 ou étatiques 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 sa flotte 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 de 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 et étatique des États-Unis a été 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 d'heures supplémentaires 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. En outre, les tribunaux de certains États américains ont rendu récemment des décisions qui pourraient accroître la probabilité que des entrepreneurs indépendants soient désignés comme des employés dans de tels États.

En septembre 2019, la Californie a adopté une nouvelle loi, A.B. 5 (« AB5 »), ce qui rendait plus difficile pour les travailleurs d'être considérés comme entrepreneurs indépendants (par opposition aux employés). La loi AB5 prévoit que le « critère ABC » à trois volets doit être utilisé pour déterminer la classification des travailleurs dans les revendications salariales. Selon le critère ABC, un travailleur est présumé être un employé, et le fardeau de démontrer son statut d'entrepreneur indépendant incombe à l'entreprise qui l'embauche et ce statut doit satisfaire aux trois critères suivants : a) le travailleur est libre de tout contrôle et de toute direction dans la prestation des services; b) il effectue un travail en dehors du cours normal des activités de l'entreprise qui l'embauche; c) le travailleur exerce habituellement un métier, une profession ou une entreprise indépendants. La façon dont la loi AB5 sera appliquée reste à déterminer. Alors que la Loi devait entrer en vigueur en janvier 2020, un juge fédéral de la Californie a émis une injonction préliminaire interdisant son application dans l'industrie du camionnage pendant la poursuite déposée par la California Trucking Association (« CTA ») afin d'invalider la Loi AB5. Bien que cette injonction préliminaire accorde un délai temporaire à l'application de la Loi AB5, on ne sait toujours pas combien de temps durera ce délai, si la CTA aura gain de cause pour faire invalider la loi, et si d'autres États américains adopteront des lois semblables à la Loi AB5.

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. Par le passé, la Société a réglé certains recours collectifs dans le Massachusetts et la Californie avec des entrepreneurs indépendants qui ont prétendu avoir été mal classés.

**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. La mise en œuvre d'une gestion plus stricte des entreprises acquises au moyen d'une approche décentralisée peut créer des inefficacités ou des incohérences.

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 continue 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, dont certaines peuvent être significatives. 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 évalue régulièrement ses opérations et prend en compte les occasions de se départir de certains de ses actifs. Elle fait également 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 immobilisations incorporelles. Ce risque de baisse de la valeur des écarts d'acquisition et des immobilisations incorporelles 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, ou ne cède certaines de ses activités, 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.

**Croissance.** Rien ne garantit qu'à l'avenir, les activités de la Société connaîtront une croissance importante ou sans volatilité, ni qu'elle sera en mesure d'adapter efficacement sa gestion et ses systèmes administratifs et opérationnels pour répondre à toute croissance future. De plus, rien ne garantit que les marges d'exploitation de l'entreprise ne seront pas touchées par des changements futurs dans ses activités ou l'expansion de ses activités ou par l'évolution de la conjoncture ni que la Société sera en mesure de soutenir ou d'améliorer sa rentabilité future.

**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, ainsi qu'aux parties qui ont pris des dispositions pour l'élimination des déchets dans ces propriétés. 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 des installations anciennes ou actuelles de la Société 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 comme dangereux. La responsabilité en vertu de certaines de ces lois et de certains de ces règlements peut être assumée seule ou à titre solidaire, peu importe que l'entreprise était ou non au courant de la présence ou de l'élimination de ces matières ou si les activités à l'origine de la contamination étaient légales au moment où elles se sont produites, ou si elle en était responsable ou non. 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. Si la Société encourt une responsabilité en vertu de ces lois et règlements et qu'elle n'est pas en mesure de désigner d'autres parties qu'elle peut contraindre de contribuer à ses dépenses et qui en ont financièrement les moyens, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur sa situation financière et ses résultats opérationnels. Rien ne garantit que la Société ne sera pas tenue un jour d'engager des coûts et passifs

importants en vertu des 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 tenter 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 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. 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 anciennes ou actuelles 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 direction et le personnel clé de la Société possèdent des connaissances

précieuses sur l'industrie du transport et de la logistique, et il serait difficile de remplacer leurs connaissances ainsi que les relations qu'ils entretiennent avec les principaux clients et fournisseurs de l'entreprise. 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 servir 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 ententes régissant les emprunts actuels de la Société, notamment les facilités de crédit et le prêt à terme, 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 et 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.** 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'industrie du camionnage et les activités de camionnage de l'entreprise sont des activités à forte intensité de capitaux et exigent chaque année des dépenses en immobilisations importantes. Le montant et le moment de ces dépenses en immobilisations dépendent de divers facteurs, y compris la demande de transport de fret prévue ainsi que le prix et la disponibilité des actifs. Si la demande prévue diffère fortement de la demande réelle, les activités de camionnage de la Société pourraient détenir trop d'actifs ou pas assez. Qui plus est, les besoins en ressources varient en fonction de la demande des clients, qui peut être soumise à des conditions économiques saisonnières ou générales. 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.

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. Les ententes régissant l'endettement de la Société, y compris les facilités de crédit et le prêt à terme, arrivent à échéance à diverses dates allant de 2020 à 2026. Rien ne garantit que ces ententes régissant les emprunts de la Société 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 son prêt à terme 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 sa flotte 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.

L'augmentation des prix des nouveaux équipements générant des revenus, des modifications à la conception des nouveaux moteurs, la diminution de la disponibilité de nouvel équipement générant des revenus, l'utilisation future de tracteurs autonomes pourraient avoir une incidence négative importante sur la Société, sa situation financière, ses activités et sa rentabilité.

L'entreprise est exposée à des risques de hausse de prix du nouvel équipement pour ses activités de camionnage. La Société a fait face à une augmentation du prix des nouveaux camions-tracteurs au cours des dernières années, alors que leur valeur de revente n'a pas augmenté dans la même mesure. Les prix ont augmenté et pourraient continuer d'augmenter, notamment en raison i) de la hausse des prix des marchandises; ii) des règlements gouvernementaux des États-Unis applicables aux nouveaux camions-tracteurs, remorques et moteurs diesel; iii) du pouvoir discrétionnaire des fabricants d'équipement pour l'établissement des prix. Le resserrement de la réglementation a fait augmenter le coût des nouveaux camions-tracteurs de la Société et pourrait nuire à la productivité de l'équipement et dans certains cas, faire augmenter la consommation de carburant et les charges d'exploitation de l'entreprise. D'autres règlements comportant des exigences plus strictes en matière d'émissions et d'efficacité ont été proposés, ce qui augmenterait encore les coûts de la Société et nuirait à la productivité de l'équipement. Ces incidences défavorables, combinées à de l'incertitude quant à la fiabilité des véhicules équipés des nouveaux moteurs diesel et de la valeur résiduelle obtenue à la vente de tels véhicules, pourraient faire augmenter les coûts de la Société ou nuire à ses activités lorsque ces règlements sont mis en œuvre. Au cours des dernières années, certains fabricants ont augmenté considérablement les prix des nouveaux équipements, en partie pour répondre aux exigences de conception et d'exploitation des nouveaux moteurs. De plus, l'utilisation future de tracteurs autonomes pourrait augmenter le prix des tracteurs neufs et diminuer la valeur des tracteurs non autonomes d'occasion. Les activités de la Société pourraient être défavorablement affectées si celle-ci n'est pas en mesure de continuer à s'approvisionner de manière adéquate en nouveaux camions-tracteurs et remorques pour ces raisons ou pour d'autres raisons. Par conséquent, la Société s'attend à continuer de payer des prix plus élevés pour l'équipement et à engager des frais supplémentaires à court terme.

Les fournisseurs de camions-tracteurs et de remorques peuvent réduire leur production manufacturière en réponse à la baisse de la demande pour leurs produits en période de ralentissement économique ou de pénurie de pièces. Une diminution de la production des fournisseurs pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la capacité de la Société d'acheter suffisamment d'équipement générant des revenus pour soutenir son taux de croissance souhaité et maintenir une flotte de véhicules moderne. De plus, l'incapacité d'acquérir suffisamment de camions-tracteurs ou de remorques pourrait avoir des incidences défavorables importantes sur les activités de l'entreprise, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

La Société a conclu certains contrats de location d'équipement et des ententes de financement assorties d'un versement forfaitaire et final en fin de contrat de location équivalant à la valeur résiduelle que la Société doit recevoir de certains fabricants d'équipement à la vente ou à la reprise dudit équipement au fabricant. Si la Société n'achète pas de nouvel équipement qui déclenche l'obligation de reprise ou si les fabricants d'équipement ne paient pas la valeur contractuelle à la fin de la durée du contrat de location, la Société pourrait être exposée à des pertes équivalant à l'excédent du versement forfaitaire et final dû à la société de location ou de financement sur le produit de la vente de l'équipement sur le marché libre.

L'entreprise a des engagements de reprise et de rachat qui précisent, entre autres choses, ce que ses principaux fournisseurs d'équipement lui paieront pour la vente d'une certaine partie de son équipement générant des revenus. Le produit que la Société s'attend à recevoir en vertu de ces arrangements pourrait être plus élevé que les prix qu'elle recevrait sur le marché libre. La Société peut subir une perte financière à la suite de la vente de son équipement si ces fournisseurs refusent de respecter leurs obligations financières en vertu de ces ententes ou en sont incapables, si elle ne conclut pas d'accords définitifs favorables qui contiennent des conditions de remplacement ou de reprise de l'équipement, si elle omet ou est incapable de conclure des accords semblables à l'avenir; ou si elle n'achète pas le nombre requis de nouvelles unités de remplacement auprès des fournisseurs pour permettre que les reprises se concrétisent.

Les prix de l'équipement usagé sont sujets à d'importantes fluctuations fondées sur la demande de transport de fret, l'offre de camions usagés, la disponibilité du financement, la présence d'acheteurs pour l'exportation et les prix des marchandises pour la ferraille. Ces fluctuations ainsi que toute répercussion qu'aurait un marché déprimé sur l'équipement usagé, pourraient obliger la Société à disposer de son équipement générant des revenus en deçà de sa valeur comptable. Une telle situation entraînerait des pertes sur la vente ou la dépréciation de l'équipement qui génère des revenus, si cet équipement n'est pas protégé par des accords sur la valeur résiduelle. La dégradation des prix de revente ou les échanges conclus avec baisse de valeur pourraient entraîner des pertes sur les frais de vente ou de dépréciation au cours de périodes futures.

La difficulté d'obtenir des biens et des services des fournisseurs de la Société pourrait nuire à ses activités.

La Société dépend de ses fournisseurs pour certains produits et matériaux. Elle est d'avis qu'elle entretient des relations positives avec les fournisseurs et qu'elle est généralement en mesure d'obtenir des prix et d'autres modalités acceptables de ces parties. Si la Société n'entretient pas de relations positives avec ses fournisseurs ou si ses fournisseurs sont incapables de fournir les produits et le matériel dont elle a besoin ou connaissent des difficultés financières, elle pourrait avoir de la difficulté à obtenir les biens et services nécessaires en raison des interruptions de production, de la disponibilité limitée du matériel ou d'autres raisons. Par conséquent, les affaires et les activités de la Société pourraient en être affectées.

**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 l'exercice clos le 31 décembre 2019. 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 afin d'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. La Société reçoit et transmet des données confidentielles à ses clients, chauffeurs, fournisseurs, employés et fournisseurs de services dans le cours normal de ses activités.

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. Les systèmes de l'entreprise sont également vulnérables à un accès non autorisé et au détournement, à la modification ou à la suppression de renseignements, y compris les renseignements fournis par les clients, les chauffeurs, les fournisseurs, les employés et les prestataires de services ainsi que ses propres renseignements commerciaux. 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 sa flotte 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 fournisseurs, 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. Par exemple, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, la Société a comptabilisé une perte nette de 14,2 M\$ CA (16,6 M\$ CA avant le recouvrement d'impôt de 2,4 M\$ CA), découlant d'une réclamation liée à un accident. 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 à des heures supplémentaires 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. De plus, l'entreprise peut faire l'objet de litiges découlant d'accidents de camionnage, et elle en a été la cible par le passé. Le nombre et la gravité des litiges peuvent être aggravés par la distraction au volant des chauffeurs et des autres automobilistes. 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'auto-assurance que la Société a constituée ou qui entraînent une augmentation des primes futures financées, 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. Tout défaut de mettre en œuvre des contrôles, nouveaux ou améliorés, ou toute difficulté rencontrée dans leur mise en œuvre pourrait faire en sorte que la Société ne respecte pas ses obligations en matière de présentation de rapports. De plus, et lorsque c'est nécessaire, tout sondage effectué par la Société en vertu de l'article 404 de la Loi Sarbanes-Oxley des États-Unis, ou tout sondage subséquent effectué par le cabinet d'experts-comptables indépendant de la Société, peut révéler des lacunes dans les contrôles internes de la Société en matière de rapports financiers qui seront considérés comme des faiblesses importantes ou qui peuvent nécessiter que la Société apporte des changements prospectifs ou rétrospectifs à ses états financiers consolidés ou encore que d'autres domaines nécessitant plus d'attention ou d'amélioration soient ciblés. Des contrôles internes défectueux pourraient également 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 ordinaires.

**Opérations importantes.** La Société a acquis de nombreuses entreprises dans le cadre de sa stratégie d'acquisition et a également vendu plusieurs unités fonctionnelles, y compris la vente en février 2016 de son secteur de la gestion des matières résiduelles pour une

contrepartie de 800 M\$ CA. La Société achète et vend des unités fonctionnelles dans le cours normal de ses activités. Ainsi, en tout temps, la Société peut envisager ou négocier un certain nombre d'acquisitions et de ventes potentielles, dont certaines peuvent être de taille importante. Dans le cadre de telles opérations potentielles, la Société conclut régulièrement des ententes de non-divulgaration ou de confidentialité, des exposés des conditions provisoires, des lettres d'intention non contraignantes et d'autres ententes semblables avec des vendeurs et des acheteurs potentiels et effectue des contrôles préalables, le cas échéant. Ces opérations potentielles peuvent être liées à une partie ou à la totalité des quatre secteurs isolables de la Société, c'est-à-dire transport de lots complets, logistique, transport de lots brisés, livraison de colis et courrier. La stratégie active d'acquisition et de vente de la Société exige beaucoup de temps et de ressources de la part de la direction. Bien que la Société se conforme à ses obligations de divulgation en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables, l'annonce de toute transaction importante par la Société (ou des rumeurs à ce sujet, même si elles ne sont pas fondées) pourrait entraîner une volatilité du prix du marché et du volume de négociation des actions ordinaires. De plus, la Société ne peut prédire la réaction du marché, ni des parties prenantes, clients ou concurrents de la Société, à l'annonce d'une telle transaction importante ou à des rumeurs à ce sujet.

**Dividendes et rachats d'actions.** Le paiement des dividendes futurs et leur montant sont incertains et sont à la seule discrétion du conseil d'administration de la Société et est considéré chaque trimestre. Le paiement des dividendes dépend, entre autres, des flux de trésorerie opérationnels générés par la Société, de ses besoins financiers pour l'exploitation, de l'exécution de sa stratégie de croissance et de la satisfaction des tests de solvabilité imposés par la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* pour la déclaration et le paiement de dividendes. De même, tout rachat futur d'actions par la Société est à la seule discrétion du conseil d'administration et dépend des facteurs décrits ci-dessus. Tout rachat futur d'actions par la Société est incertain.

## 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. De telles estimations comprennent l'évaluation du goodwill et des immobilisations incorporelles, la mesure des actifs et des passifs déterminés acquis dans les regroupements d'entreprises et des provisions pour réclamations et litiges. 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<sup>er</sup> janvier 2020 et ont été appliquées au moment de la préparation des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités :

Définition d'une entreprise (modifications de l'IFRS 3)

Modifications des exigences liées à la comptabilité de couverture – Refonte des taux interbancaires et incidence sur l'information financière (phase 1)

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 2020 et n'ont pas été appliquées au moment de la préparation des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités :

Classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants (modifications de l'IAS 1)

Contrats déficitaires – Coût d'exécution du contrat (amendements à l'IAS 37)

Réforme de l'indice de référence des taux d'intérêt - Phase 2 (amendements à IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 et IFRS 16)

La note 3 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du 30 septembre 2020 fournit de plus amples renseignements.

## CONTRÔLES ET PROCÉDURES

Conformément aux dispositions du Règlement 52-109 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, la Société a déposé des certificats signés par le président et chef de la direction, et par le chef de la direction financière, qui, entre autres, rendent compte de :

- leur responsabilité quant à l'établissement et au maintien des contrôles et procédures de communication de l'information et des

contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société;  
et

- la conception des contrôles et procédures de communication de l'information, ainsi que la conception des contrôles internes à l'égard de l'information financière.

### **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;
- 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 normes internationales d'information financière (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 2020, 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.