



RAPPORT DE GESTION

Pour le troisième trimestre clos le
30 septembre 2022

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	8
LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL	15
PERSPECTIVES	20
SOMMAIRE DES RÉSULTATS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES	20
MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS	21
RISQUES ET INCERTITUDES	31
CONVENTIONS COMPTABLES ET ESTIMATIONS CRITIQUES	48
MODIFICATIONS DES CONVENTIONS COMPTABLES	49
CONTRÔLES ET PROCÉDURES	49

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 2022 et sa performance des périodes de trois mois et de neuf mois correspondantes, closes le 30 septembre 2021, et passe en revue la situation financière de la Société au 30 septembre 2022. Il présente également une analyse des affaires de la Société jusqu'au 27 octobre 2022, 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 2022 et les états financiers consolidés audités ainsi que les notes complémentaires qui s'y rattachent au 31 décembre 2021 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 américains (dollars US), et le mot « dollar », de même que le symbole « \$ » désignent des dollars américains, 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 condensés, consolidés, intermédiaires et non audités de la Société ont été approuvés par son conseil d'administration (le « conseil ») sur la recommandation de son comité d'audit le 27 octobre 2022. Des données prospectives, des commentaires et des analyses sont également fournis, le cas échéant, pour aider les investisseurs, nouveaux et de longue date, à se représenter l'entreprise du point de vue de la direction. Ces informations sont soumises à des contraintes raisonnables afin de préserver le caractère confidentiel de certains renseignements qui, s'ils étaient rendus publics, seraient susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur la position concurrentielle de la Société.

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

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, la liquidité des marchés du crédit et la capacité de la Société à repérer des entreprises à acquérir, à négocier et à conclure la transaction et à intégrer avec succès les activités des entreprises acquises.

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

DONNÉES FINANCIÈRES CHOISIES ET FAITS SAILLANTS

(non audité) (en milliers de dollars US, sauf les données par action)	Trimestres clos les 30 septembre			Périodes de neuf mois closes les 30 septembre		
	2022	2021*	2020	2022	2021*	2020
Revenus avant la surcharge de carburant	1 857 271	1 870 258	866 951	5 740 569	4 580 362	2 436 156
Surcharge de carburant	384 690	223 742	69 173	1 115 228	499 153	222 972
Total des revenus	2 241 961	2 094 000	936 124	6 855 797	5 079 515	2 659 128
BAlIA ajusté ¹	348 214	296 437	189 361	1 120 068	758 013	506 051
Bénéfice opérationnel	318 442	191 584	117 039	929 178	764 250	299 445
Bénéfice net	245 190	131 614	83 101	669 738	610 266	189 347
Bénéfice net ajusté ¹	181 185	138 870	87 397	579 909	349 728	206 334
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	337 781	211 168	140 649	723 297	665 018	445 934
Flux de trésorerie disponibles ¹	292 137	168 737	122 155	693 495	580 140	409 915
Données par action						
BPA – dilué	2,72	1,38	0,90	7,27	6,40	2,12
BPA ajusté – dilué ¹	2,01	1,46	0,94	6,29	3,66	2,31
Dividendes	0,27	0,23	0,20	0,81	0,69	0,58
En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant						
Marge du BAlIA ajusté ¹	18,7 %	15,9 %	21,8 %	19,5 %	16,5 %	20,8 %
Amortissement des immobilisations corporelles	3,3 %	3,3 %	4,9 %	3,3 %	3,5 %	5,2 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	1,7 %	1,6 %	2,3 %	1,6 %	1,8 %	2,4 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	0,8 %	0,7 %	1,4 %	0,7 %	0,9 %	1,4 %
Marge d'exploitation ¹	17,1 %	10,2 %	13,5 %	16,2 %	16,7 %	12,3 %
Ratio d'exploitation ajusté ¹	87,0 %	89,8 %	86,7 %	86,2 %	89,6 %	88,3 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

Faits saillants du troisième trimestre

- Au troisième trimestre, le bénéfice opérationnel de 318,4 M\$ a augmenté de 66 % par rapport à 191,6 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, grâce à la contribution des sociétés acquises au cours de l'exercice précédent et à l'exécution solide dans l'ensemble de l'organisation, y compris son approche allégée en actifs et des réductions des coûts, ainsi que le profit sur la vente d'une entreprise à Heartland de 75,7 M\$, le tout contrebalancé par une charge non-récurrente de 11,4 M\$ découlant du règlement d'un litige en Californie dans le secteur de la Logistique.
- Le bénéfice net de 245,2 M\$ a augmenté de 86 % comparativement à 131,6 M\$ au troisième trimestre de 2021, y compris la charge susmentionnée de 11,4 M\$ au troisième trimestre de 2022. Le bénéfice par action dilué (« BPA dilué ») s'est établi à 2,72 \$, soit près du double comparativement à 1,38 \$ au troisième trimestre de 2021.
- Le bénéfice net ajusté¹ de 181,2 M\$, mesure non conforme aux IFRS, a augmenté de 30 % comparativement à 138,9 M\$ au troisième trimestre de 2021, y compris la charge susmentionnée de 11,4 M\$ au troisième trimestre de 2022.
- Le BPA ajusté dilué¹, mesure non conforme aux IFRS, de 2,01 \$, représente une hausse de 38 % par rapport à 1,46 \$, au troisième trimestre de 2021.
- Les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles se sont chiffrés à 337,8 M\$, en hausse de 60 % comparativement à 211,2 M\$ au troisième trimestre de 2021.
- Les flux de trésorerie disponibles¹, mesure non conforme aux IFRS, de 292,1 M\$, ont augmenté de 73 % par rapport à 168,7 M\$ au troisième trimestre de 2021.
- 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 42 % pour s'établir à 33,9 M\$;
 - Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots brisés a augmenté de 5 % pour s'établir à 100,5 M\$;
 - Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets a augmenté de 73 % pour s'établir à 96,6 M\$; et
 - Le bénéfice opérationnel de la logistique a diminué de 13 % pour s'établir à 29,0 M\$ en raison de la charge susmentionnée de 11,4 M\$.
- Au cours du troisième trimestre, TFI International a racheté et annulé 2 101 814 actions pour 198,8 M\$.
- Le 15 septembre 2022, le conseil d'administration de TFI a déclaré un dividende trimestriel de 0,27 \$ par action, par rapport au dividende trimestriel de 0,23 \$ par action déclaré au troisième trimestre de 2021, soit une hausse de 17 %.
- Le 27 octobre 2022, le conseil d'administration de TFI a approuvé un dividende trimestriel de 0,35 \$ par action, soit une hausse de 30 % par rapport au dividende trimestriel précédent de 0,27 \$ par action, prenant effet au prochain paiement de dividende régulier.
- La Société a demandé à la Bourse de Toronto de renouveler l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités (« l'offre »). Si le renouvellement est approuvé, la Société sera autorisée à racheter pour annulation jusqu'à 6 370 000 actions ordinaires.
- Le 1^{er} septembre 2022, la Société a annoncé la conclusion de la vente des activités de transport de lots complets, de contrôle de température et de logistique sans actif au Mexique de CFI à Heartland Express, Inc. pour la somme de 525 M\$, résultant en un profit sur la vente d'une entreprise de 75,7 M\$. En plus des ajustements de clôture habituels, Heartland Express a versé à TFI International un montant supplémentaire de 24 M\$ pour que TFI conserve la responsabilité de demandes d'indemnisation d'accidents du travail déposées avant la clôture.
- Au cours du trimestre, TFI International a acquis Transport St-Amour, HO-RO Trucking Company, Saint-Michel Logistique et LLL Transport et, après la fin du trimestre, a conclu l'acquisition de Quevrac Ltee.

¹ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-après pour obtenir un rapprochement.

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.

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 2022, la Société comptait 25 030 employés, répartis dans les différents secteurs d'activité de TFI International dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. En comparaison, la Société comptait 28 884 employés au 30 septembre 2021. Le nombre d'employés a diminué de 3 854 sur douze mois, en raison des acquisitions d'entreprises (ajout de 1 475 employés), neutralisée par la baisse de 2 865 employés en raison de la vente de CFI et de la rationalisation qui ont touché 2 464 employés principalement dans le secteur du transport de lots complets. 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.

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 2022, la Société comptait 11 509 tracteurs, 40 630 remorques et 6 933 entrepreneurs indépendants¹. En comparaison,

au 30 septembre 2021, la Société comptait 13 433 tracteurs, 48 612 remorques et 7 668 entrepreneurs indépendants¹.

Installations

TFI International a son siège social à Montréal, au Québec, et son bureau administratif à Etobicoke, en Ontario. Au 30 septembre 2022, la Société comptait 550 installations, comparativement à 561 installations au 30 septembre 2021. De ce total, 247 sont situées au Canada, soit 165 dans l'Est et 82 dans l'Ouest, respectivement. La Société a également 303 installations aux États-Unis. Au cours des 12 derniers mois, 33 installations ont été ajoutées par suite des acquisitions d'entreprises, 23 ont été supprimées par suite de la vente d'entreprises et le regroupement de terminaux réalisé a réduit de 21 le nombre total d'installations, principalement dans le secteur du transport de lots complets et de la logistique.

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 client ou de 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 (49 % du total des revenus)

Commerce de détail	32 %
Produits manufacturés	17 %
Secteur automobile	10 %
Matériaux de construction	8 %
Métaux et mines	7 %
Services	6 %
Aliments et boissons	5 %
Produits chimiques et explosifs	4 %
Produits forestiers	3 %
Énergie	3 %
Conteneurs maritimes	2 %
Gestion des matières résiduelles	1 %
Autres	3 %

(Pour le semestre clos le 30 juin 2022)

¹ Divulgaration mise à jour pour refléter uniquement les entrepreneurs indépendants qui étaient actifs au cours du trimestre présenté.

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 2022

Conformément à sa stratégie de croissance, la Société a acquis huit entreprises en 2022 jusqu'à la fin du troisième trimestre.

Le 19 mars 2022, TFI International a fait l'acquisition de Unity Courier Services, Inc. (« Unity »). Unity est un fournisseur californien de services réguliers le jour même et de solutions de livraison à court terme pour la côte ouest des États-Unis.

Le 27 mai 2022, TFI International a fait l'acquisition de South Shore Transportation Company, Inc. (« South Shore »). Située à Sandusky, South Shore, Ohio, l'entreprise offre des services de transport de lots complets par remorque à plateau dans le segment des produits de construction dans le Midwest américain.

Le 10 juin 2022, TFI International a fait l'acquisition de certains actifs de Premium Ventures Inc (« Premium »). Premium se spécialise dans le transport de fret surdimensionné et en surcharge en Ontario, au Canada.

Le 17 juin 2022, TFI International a fait l'acquisition de certains actifs de Cedar Creek Express, LLC et de DDW Transportation, LLC (collectivement appelés « Cedar Creek »). Cedar Creek exerce ses activités dans le Midwest américain et fournit des services de réservoirs de qualité alimentaire.

Le 3 juillet 2022, TFI International a acquis certains actifs de Transport St-Amour (appelé « St-Amour »). St-Amour exerce ses activités au Québec et offre des services de réservoirs de qualité alimentaire.

Le 10 juillet 2022, TFI International a acquis HO-RO Trucking Company, Inc (appelée « HO-RO »). HO-RO exerce ses activités dans le Nord-Est des États-Unis et fournit des services de transport par remorque à plateau principalement axés sur la livraison de matériaux de construction.

Le 28 août 2022, TFI International a acquis Transport Saint-Michel Inc., Remorquage Saint-Michel Inc. et Location Dion Inc. (collectivement appelées « Transport Saint-Michel »). Établie au Québec, Transport Saint-Michel offre une gamme complète de services de transport, y compris la livraison par remorque à plateau et par camions-citernes spécialisés.

Le 30 septembre 2022, TFI International a acquis certains actifs de filiales de LLL Holdings, Inc. (collectivement appelées « Girton »). Girton exerce ses activités dans le Midwest américain et se spécialise dans le transport de produits liquides.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, le total des revenus a atteint 2 242,0 M\$, soit une hausse de 7 %, ou 148,0 M\$, par rapport au troisième trimestre de 2021. L'augmentation était attribuable à la contribution des acquisitions d'entreprises de 56,1 M\$ et à la hausse de 91,9 M\$ des activités existantes, qui comprenait une augmentation de 154,8 M\$ des revenus liés à la surcharge du carburant en raison de la hausse soutenue des coûts de carburant et d'une diminution de 24,9 M\$ en raison de la vente de CFI.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, le total des revenus a atteint 6 855,8 M\$, soit une hausse de 35 %, ou 1 776,3 M\$, par rapport au troisième trimestre de 2021. L'augmentation était principalement attribuable à la contribution des acquisitions d'entreprises de 1 379,4 M\$ et à la hausse de 396,9 M\$ des activités existantes, ce qui comprenait une augmentation de 401,2 M\$ des revenus liés à la surcharge du carburant en raison de la hausse soutenue des coûts de carburant.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les charges opérationnelles de la Société ont augmenté de 21,1 M\$, passant de 1 902,4 M\$ au troisième trimestre de 2021 à 1 923,5 M\$ pour le trimestre courant. L'augmentation est attribuable à la contribution de 49,9 M\$ des acquisitions d'entreprises et à une augmentation des activités existantes de 47,0 M\$, en raison principalement des coûts de carburant plus élevés, déduction faite d'un profit de 75,7 M\$ sur la vente de CFI.

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les charges liées aux matières et aux services (après déduction de la surcharge de carburant) ont diminué de 80,7 M\$, pour s'établir à 773,8 M\$ comparativement à 854,5 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison de l'incidence de la hausse de la surcharge du carburant se chiffrant à 160,9 M\$ compensée par une augmentation de la contribution des acquisitions d'entreprises de 15,3 M\$ et une augmentation au sein des activités existantes.

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les charges liées au personnel se sont chiffrées à 604,7 M\$, en baisse de 2 % par rapport à 618,0 M\$ au troisième trimestre de 2021. La diminution est principalement attribuable à la vente de CFI, qui s'est soldée par une diminution de 9,9 M\$.

Les autres charges opérationnelles qui comprennent principalement les coûts liés aux bureaux et aux terminaux, soit loyers, impôts fonciers, chauffage, télécommunications, entretien et sécurité et les autres frais administratifs généraux, ont augmenté de 30,3 M\$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement de l'incidence d'éléments non récurrents, notamment le règlement d'un litige de 11,4 M\$ et la radiation d'un déploiement de logiciels au montant de 3,9 M\$ qui n'étaient plus nécessaires en raison de la vente de CFI.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, les charges opérationnelles de la Société ont augmenté de 1 611,4 M\$, passant de 4,32 G\$ en 2021 à 5,93 G\$ en 2022. L'augmentation est principalement attribuable à la contribution de 1 271,9 M\$ des acquisitions d'entreprises et au profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses de 283,6 M\$ constaté en 2021, neutralisée par une augmentation de 32,5 M\$ du profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement, une hausse de 56,4 M\$ du profit sur la cession d'actifs détenus en vue de la vente et du profit réalisé de 75,7 M\$ sur la vente de CFI.

Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, le bénéfice opérationnel de TFI International a augmenté de 126,9 M\$, pour s'établir à 318,4 M\$ comparativement à 191,6 M\$ au trimestre correspondant de 2021. L'augmentation est attribuable au profit de 75,7 M\$ sur la vente de CFI, à la contribution des acquisitions d'entreprises de 6,1 M\$ et à une augmentation de 45,0 M\$ au sein des activités existantes. L'augmentation de la contribution des activités existantes est attribuable au maintien d'un contrôle serré des dépenses tout en bénéficiant de l'augmentation des taux et d'un environnement de forte demande industrielle, contrebalancée par l'incidence négative des éléments non récurrents, notamment le règlement d'un litige se chiffrant à 11,4 M\$ et la radiation de logiciels de 3,9 M\$. La marge d'exploitation en pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant s'est établie à 17,1 % comparativement à 10,2 % au troisième trimestre de 2021.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, le bénéfice opérationnel de la Société a augmenté de 164,9 M\$ pour s'établir à 929,2 M\$, comparativement à 764,3 M\$ pour la période correspondante de 2021, malgré l'inclusion du profit de 283,6 M\$ réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses inclus en 2021.

Produits financiers et charges financières

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2022	2021	2022	2021
Charges financières (produits financiers)				
Charge d'intérêts sur la dette à long terme	14 144	12 080	40 421	33 560
Charge d'intérêts sur les obligations locatives	3 228	3 602	9 851	10 118
Revenus d'intérêts et désactualisation du billet à ordre	(592)	(31)	(675)	(614)
Variation nette de la juste valeur et désactualisation des contreparties conditionnelles	97	198	126	361
(Gain) perte de change, montant net	918	201	1 120	(532)
Incidence nette du remboursement anticipé de la contrepartie conditionnelle	—	—	—	(1 469)
Autres	3 913	4 480	12 591	10 153
Charges financières, montant net	21 708	20 530	63 434	51 577

Charge d'intérêts sur la dette à long terme

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, la charge d'intérêts sur la dette à long terme était supérieure de 2,1 M\$ à celle du trimestre correspondant de l'exercice précédent, notamment 2,0 M\$ principalement attribuable à la hausse des taux d'intérêt moyens.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, la charge d'intérêts sur la dette à long terme était supérieure de 6,9 M\$ à celle de la période correspondante de l'exercice précédent, attribuable à un niveau d'endettement moyen plus élevé, basé sur le niveau de la dette en fin de mois, qui était de 1,63 G\$ en 2022 comparativement à 1,40 G\$ en 2021, représentant 5,6 M\$ de l'augmentation, et à la hausse des taux d'intérêt représentant 1,2 M\$ de l'augmentation.

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 la présenter dans les autres éléments du résultat global. Les gains nets ou pertes nettes de change comptabilisés en bénéfice ou perte sont attribuables à la conversion de la tranche libellée en dollars américains des facilités de crédit de la Société non désignées comme instruments de couverture et à la conversion d'autres actifs et passifs financiers libellés en monnaies autres que la monnaie fonctionnelle. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, une perte de change de 72,6 M\$ (perte de 72,0 M\$ après impôt) a été constatée dans les autres éléments du résultat global, car elle est liée à la conversion de la dette désignée à titre d'élément de couverture de l'investissement net. Pour le trimestre clos le 30 septembre 2021, un gain de change de 7,2 M\$ (gain de 6,2 M\$ après impôt) a été constaté dans les autres éléments du résultat global, car il est lié à la conversion de la dette désignée à titre d'élément de couverture de l'investissement net.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, une perte de change de 95,8 M\$ (perte de 92,2 M\$ après impôt) a été constatée dans les autres éléments du résultat global, car elle est liée à la conversion de la dette désignée à titre d'élément de couverture de l'investissement net. Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2021, une perte de change de 19,7 M\$ (perte de 17,1 M\$ après impôt) a été constatée dans les autres éléments du résultat global, car elle est liée à la conversion de la dette désignée à titre d'élément de couverture de l'investissement net.

Charge d'impôt sur le résultat

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, le taux d'imposition effectif de la Société était de 17,4 %. La charge d'impôt sur le résultat de 51,5 M\$ présentait un écart favorable de 27,1 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 78,6 M\$ anticipée en fonction du taux d'impôt prévu par la loi de 26,5 % auquel la Société est assujettie. L'écart favorable est principalement attribuable à des variations favorables des déductions fiscales et du revenu exonéré d'impôt de 23,4 M\$, lié principalement au profit sur la vente de CFI.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, le taux d'imposition effectif de la Société était de 22,6 %. La charge d'impôt sur le résultat de 196,0 M\$ tient compte d'un écart favorable de 33,4 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 229,4 M\$ anticipée en fonction du taux d'impôt prévu par la loi de 26,5 % auquel la Société est assujettie. L'écart favorable est principalement attribuable à des variations favorables des déductions fiscales et du revenu exonéré d'impôt de 33,1 M\$, en raison principalement de la vente de CFI, et d'une somme de 2,8 M\$ liée à l'incidence des taux d'impôt des différentes juridictions, ce qui est partiellement annulé par un écart défavorable de 2,8 M\$ pour les charges non déductibles.

Bénéfice net et bénéfice net ajusté

<i>(non audité) (en milliers de dollars US, sauf les données par action)</i>	Trimestres clos les 30 septembre			Périodes de neuf mois closes les 30 septembre		
	2022	2021*	2020	2022	2021*	2020
Bénéfice net	245 190	131 614	83 101	669 738	610 266	189 347
Amortissement des immobilisations incorporelles en lien avec les acquisitions d'entreprises	11 965	11 243	11 911	38 034	37 370	33 838
Variation nette de la juste valeur et désactualisation des contreparties conditionnelles	97	198	3	126	361	83
Variation nette de la juste valeur des instruments dérivés	—	—	(234)	—	—	—
(Gain) perte de change, montant net	918	201	(365)	1 120	(532)	(1 610)
Profit sur la vente d'une entreprise et les coûts directement attribuables	(71 822)	—	—	(71 822)	—	—
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	—	—	—	(283 593)	(4 008)
Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	(1 035)	(1 617)	(1 947)	(61 929)	(5 340)	(9 742)
Perte sur la vente d'immobilisations incorporelles	—	1	—	—	6	—
Réforme fiscale américaine	—	—	(2 398)	—	—	5 512
Incidence fiscale des ajustements	(4 128)	(2 770)	(2 674)	4 642	(8 810)	(7 086)
Bénéfice net ajusté¹	181 185	138 870	87 397	579 909	349 728	206 334
BPA ajusté – de base¹	2,05	1,49	0,96	6,42	3,75	2,35
BPA ajusté – dilué¹	2,01	1,46	0,94	6,29	3,66	2,31

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, le bénéfice net de TFI International s'est élevé à 245,2 M\$, par rapport à 131,6 M\$ au troisième trimestre de 2021. Le bénéfice net ajusté¹ de la Société, mesure non conforme aux IFRS, qui ne tient pas compte des éléments présentés dans le tableau ci-dessus, s'est établi à 181,2 M\$ par rapport à 138,9 M\$ au troisième trimestre de 2021, soit une augmentation de 30 %, ou 42,3 M\$. Le BPA ajusté (dilué) a augmenté de 0,55 \$, pour s'établir à 2,01 \$, comparativement à 1,46 \$ au troisième trimestre de 2021.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, le bénéfice net de TFI International s'est établi à 669,7 M\$, comparativement à 610,3 M\$ au troisième trimestre de 2021, montant qui incluait le profit de 283,6 M\$ réalisé sur l'acquisition de UPS Freight à des conditions avantageuses. Le bénéfice net ajusté¹ de la Société, mesure non conforme aux IFRS, qui ne tient pas compte des éléments présentés dans le tableau ci-dessus, s'est établi à 579,9 M\$ par rapport à 349,7 M\$ au troisième trimestre de 2021, soit une augmentation de 66 %, ou 230,2 M\$. Le BPA ajusté (dilué) a augmenté de 2,63 \$, pour s'établir à 6,29 \$, comparativement à 3,66 \$ au troisième trimestre de 2021.

¹ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-après pour obtenir un rapprochement.

RÉSULTATS SECTORIELS

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

Données financières sectorielles choisies

(non audité) (en milliers de dollars US)	Livraison de colis et courrier	Transport de lots brisés*	Transport de lots complets	Logistique*	Siège social	Éliminations	Total
Trimestre clos le 30 septembre 2022							
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	120 236	817 199	510 185	424 075	—	(14 424)	1 857 271
% du total des revenus ²	7 %	45 %	28 %	20 %			100 %
BALIA ajusté ³	40 388	137 359	148 940	38 638	(17 111)	—	348 214
Marge du BALIA ajusté ^{3,4}	33,6 %	16,8 %	29,2 %	9,1 %			18,7 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	33 858	100 513	96 628	28 992	58 451	—	318 442
Marge d'exploitation ^{3,4}	28,2 %	12,3 %	18,9 %	6,8 %			17,1 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	174 554	2 137 139	1 074 734	285 159	260 463	—	3 932 049
Dépenses en immobilisations, montant net ³	1 144	12 325	21 229	10	66	—	34 774
Trimestre clos le 30 septembre 2021							
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	133 315	860 838	488 617	408 071	—	(20 583)	1 870 258
% du total des revenus ²	7 %	47 %	26 %	20 %			100 %
BALIA ajusté ³	30 349	130 989	109 563	42 291	(16 755)	—	296 437
Marge du BALIA ajusté ^{3,4}	22,8 %	15,2 %	22,4 %	10,4 %			15,9 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	23 861	95 918	55 753	33 299	(17 247)	—	191 584
Marge d'exploitation ^{3,4}	17,9 %	11,1 %	11,4 %	8,2 %			10,2 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	179 138	2 129 759	1 285 137	266 936	142 434	—	4 003 404
Dépenses en immobilisations, montant net ³	6 434	2 045	24 907	7	16	—	33 409
Période de neuf mois close le 30 septembre 2022							
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	369 898	2 522 774	1 582 980	1 313 154	—	(48 237)	5 740 569
% du total des revenus ²	7 %	45 %	28 %	20 %			100 %
BALIA ajusté ³	116 903	441 452	453 051	135 217	(26 555)	—	1 120 068
Marge du BALIA ajusté ^{3,4}	31,6 %	17,5 %	28,6 %	10,3 %			19,5 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	96 743	382 567	295 026	106 242	48 600	—	929 178
Marge d'exploitation ^{3,4}	26,2 %	15,2 %	18,6 %	8,1 %			16,2 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	174 554	2 137 139	1 074 734	285 159	260 463	—	3 932 049
Dépenses en immobilisations, montant net ³	4 591	75 541	17 410	545	112	—	98 199
Période de neuf mois close le 30 septembre 2021							
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	410 073	1 617 729	1 394 725	1 193 365	—	(35 530)	4 580 362
% du total des revenus ²	9 %	36 %	31 %	24 %			100 %
BALIA ajusté ³	91 349	274 452	319 333	126 540	(53 661)	—	758 013
Marge du BALIA ajusté ^{3,4}	22,3 %	17,0 %	22,9 %	10,6 %			16,5 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	71 727	469 349	168 386	109 925	(55 137)	—	764 250
Marge d'exploitation ^{3,4}	17,5 %	29,0 %	12,1 %	9,2 %			16,7 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	179 138	2 129 759	1 285 137	266 936	142 434	—	4 003 404
Dépenses en immobilisations, montant net ³	8 519	5 717	54 064	124	121	—	68 545

¹ Inclut les revenus intersectoriels.

² Les revenus sectoriels incluant la surcharge de carburant et les revenus intersectoriels par rapport aux revenus consolidés incluant la surcharge de carburant et les revenus intersectoriels.

³ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-après pour obtenir un rapprochement.

⁴ En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant.

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

Livraison de colis et courrier

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2022	%	2021	%	2022	%	2021	%
Total des revenus	159 163		153 282		478 463		464 081	
Surcharge de carburant	(38 927)		(19 967)		(108 565)		(54 008)	
Revenus	120 236	100,0 %	133 315	100,0 %	369 898	100,0 %	410 073	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	39 682	33,0 %	59 463	44,6 %	124 941	33,8 %	183 150	44,7 %
Charges liées au personnel	33 961	28,2 %	37 428	28,1 %	108 773	29,4 %	115 760	28,2 %
Autres charges opérationnelles	6 400	5,3 %	6 090	4,6 %	20 178	5,5 %	19 857	4,8 %
Amortissement des immobilisations corporelles	3 156	2,6 %	3 018	2,3 %	9 783	2,6 %	9 095	2,2 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	3 214	2,7 %	3 260	2,4 %	9 889	2,7 %	9 809	2,4 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	160	0,1 %	209	0,2 %	488	0,1 %	717	0,2 %
Profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement	(194)	-0,2 %	(13)	-0,0 %	(898)	-0,2 %	(37)	-0,0 %
(Profit) perte sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation	(1)	-0,0 %	(2)	-0,0 %	1	0,0 %	(7)	-0,0 %
Perte sur la vente d'immobilisations incorporelles	-	-	1	0,0 %	-	-	1	0,0 %
Bénéfice opérationnel	33 858	28,2 %	23 861	17,9 %	96 743	26,2 %	71 728	17,5 %
BALIA ajusté¹	40 388	33,6 %	30 349	22,8 %	116 903	31,6 %	91 350	22,3 %
Rendement du capital investi¹		31,0 %		23,2 %				

¹ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-après pour obtenir un rapprochement.

Données opérationnelles (non audité) (Revenus en dollars américains)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2022	2021	Variation	%	2022	2021	Variation	%
Revenus par livre (incluant le carburant)	0,48 \$	0,43 \$	0,05 \$	11,6 %	0,49 \$	0,45 \$	0,04 \$	8,9 %
Revenus par livre (excluant le carburant)	0,36 \$	0,37 \$	(0,01) \$	-2,7 %	0,38 \$	0,40 \$	(0,02) \$	-5,0 %
Revenus par colis (excluant le carburant)	5,81 \$	6,25 \$	(0,44) \$	-7,0 %	5,98 \$	6,24 \$	(0,26) \$	-4,2 %
Tonnage (en milliers de tonnes métriques)	152	163	(11)	-6,7 %	447	469	(22)	-4,7 %
Colis (en milliers)	20 687	21 314	(627)	-2,9 %	61 808	65 676	(3 868)	-5,9 %
Poids moyen par colis (en lb)	16,19	16,86	(0,67)	-4,0 %	15,94	15,74	0,20	1,3 %
Nombre moyen de véhicules	1 010	1 068	(58)	-5,4 %	1 052	1 045	7	0,7 %
Revenus hebdomadaires, par véhicule (incluant le carburant, en milliers de dollars US)	12,12 \$	11,04 \$	1,08 \$	9,8 %	11,66 \$	11,39 \$	0,27 \$	2,4 %

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les revenus ont diminué de 13,1 M\$, soit 10 %, par rapport à 133,3 M\$ en 2021 et se sont établis à 120,2 M\$ en 2022. Cette diminution est principalement attribuable à une baisse de 2,9 % du nombre de colis combiné à une baisse de 7,0 % des revenus par colis (exclusion faite de la surcharge de carburant). La baisse des revenus par colis est attribuable à une diminution de 2,7 % des revenus par livre (exclusion faite de la surcharge de carburant) et d'une diminution de 4,0 % du poids moyen par colis. La diminution du nombre de colis est attribuable au ralentissement du marché, principalement dans le secteur des livraisons marchand-consommateur.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, les revenus ont diminué de 40,2 M\$ ou 10 %, passant de 410,1 M\$ en 2021 à 369,9 M\$ en 2022. Cette diminution est attribuable à une baisse de 4,2 % des revenus par colis, combinée à une diminution de 5,9 % du nombre de colis, en raison principalement du ralentissement sur le marché marchand-consommateur.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge du carburant, ont diminué de 19,8 M\$ ou 33 % en raison principalement d'une hausse de 19,0 M\$ des revenus liés à la surcharge de carburant. Les charges liées au personnel ont diminué de 3,5 M\$ ou 9 %, en raison essentiellement de la baisse de 2,4 M\$ des coûts directs de la main-d'œuvre et d'une diminution de 0,8 M\$ des salaires administratifs. La baisse des coûts directs de la main-d'œuvre est principalement attribuable à la diminution du volume global et à une meilleure efficacité d'exploitation.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, les charges liées aux matières et services, après déduction des revenus liés à la surcharge de carburant, ont diminué de 58,2 M\$ ou de 32 %, en raison principalement d'une augmentation de 54,6 M\$ des revenus liés à la surcharge du carburant, combinée à une diminution de 5,4 M\$ des frais de ramassage et de livraison, liée à la baisse des volumes, partiellement compensée par une augmentation de 4,2 M\$ des achats de transport de ligne attribuable à la hausse de la surcharge du carburant payée aux sous-traitants de transport de ligne. Les charges liées au personnel ont diminué de 7,0 M\$ ou 6 %, en raison de la baisse de 8,3 M\$ des coûts directs de la main-d'œuvre, annulée par une diminution de 1,2 M\$ des subventions salariales. La baisse des coûts directs de la main-d'œuvre est principalement attribuable à la diminution du volume global.

Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, le bénéfice opérationnel a augmenté de 10,0 M\$, ou 42 %. La marge d'exploitation est de 28,2 % au troisième trimestre 2022, une solide progression par rapport à 17,9 % pour la période correspondante de 2021.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, le bénéfice opérationnel a augmenté de 25,0 M\$, ou 35 %. La marge d'exploitation est de 26,2 % pour la période de 2022, comparativement à 17,5 % pour la période correspondante de 2021.

Le rendement du capital investi a augmenté de 781 points de base, passant de 23,2 % au cours des 12 derniers mois clos le 30 septembre 2021 à 31,0 % pour les 12 derniers mois clos le 30 septembre 2022. Cela s'explique principalement par une augmentation du bénéfice opérationnel au cours de la même période.

Transport de lots brisés

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2022	%	2021*	%	2022	%	2021*	%
Total des revenus	1 021 363		989 295		3 119 450		1 855 844	
Surcharge de carburant	(204 164)		(128 457)		(596 676)		(238 115)	
Revenus	817 199	100,0 %	860 838	100,0 %	2 522 774	100,0 %	1 617 729	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	249 630	30,5 %	296 066	34,4 %	776 823	30,8 %	574 107	35,5 %
Charges liées au personnel	366 054	44,8 %	379 408	44,1 %	1 121 609	44,5 %	673 977	41,7 %
Autres charges opérationnelles	65 412	8,0 %	54 622	6,3 %	185 297	7,3 %	95 796	5,9 %
Amortissement des immobilisations corporelles	25 626	3,1 %	24 548	2,9 %	78 476	3,1 %	47 396	2,9 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	10 094	1,2 %	9 589	1,1 %	29 344	1,2 %	23 652	1,5 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	2 188	0,3 %	2 556	0,3 %	6 766	0,3 %	7 273	0,4 %
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	-	-	—	0,0 %	-	-	(271 593)	(16,8) %
(Profit) perte sur la vente de matériel roulant et d'équipement	(1 235)	-0,2 %	193	0,0 %	(2 455)	-0,1 %	(65)	-0,0 %
(Profit) perte sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation	(21)	-0,0 %	(440)	-0,1 %	48	0,0 %	(538)	-0,0 %
Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	(1 062)	-0,1 %	(1 622)	-0,2 %	(55 701)	-2,2 %	(1 625)	-0,1 %
Bénéfice opérationnel	100 513	12,3 %	95 918	11,1 %	382 567	15,2 %	469 349	29,0 %
BAIIA ajusté¹	137 359	16,8 %	130 989	15,2 %	441 452	17,5 %	274 452	17,0 %

¹ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-après pour obtenir un rapprochement.

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

Données opérationnelles
 (non audité)
 (Revenus en dollars américains)

	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2022	2021	Variation	%	2022	2021	Variation	%
Transport de lots brisés - États-Unis								
Revenus (en milliers de dollars) ¹	544 318	613 965	(69 647)	-11,3 %	1 711 279	1 017 467	693 812	68,2 %
Ratio d'exploitation ajusté ²	90,8 %	90,7 %			89,8 %	90,5 %		
Revenus par cent livres (excluant le carburant) ¹	29,87 \$	28,77 \$	1,10 \$	3,8 %	29,57 \$	28,15 \$	1,42 \$	5,0 %
Revenus par expédition (excluant le carburant) ¹	320,94 \$	301,41 \$	19,53 \$	6,5 %	319,51 \$	293,98 \$	25,53 \$	8,7 %
Tonnage (en milliers de tonnes) ¹	911	1 067	(156)	-14,6 %	2 894	1 807	1 087	60,2 %
Expéditions (en milliers) ¹	1 696	2 037	(341)	-16,7 %	5 356	3 461	1 895	54,8 %
Poids moyen par expédition (en lb) ¹	1 074	1 048	26	2,5 %	1 081	1 044	37	3,5 %
Distance moyenne par trajet (en milles) ¹	1 107	1 095	12	1,1 %	1 103	1 080	23	2,1 %
Nombre moyen de véhicules	4 922	4 952	(30)	-0,6 %	4 777	4 997	(220)	-4,4 %
Rendement du capital investi ^{2,3}	25,2 %	—						
Transport de lots brisés - Canada								
Revenus (en milliers de dollars)	133 654	136 356	(2 702)	-2,0 %	424 836	412 194	12 642	3,1 %
Ratio d'exploitation ajusté ²	72,8 %	80,3 %			73,6 %	80,4 %		
Revenus par cent livres (excluant le carburant)	11,01 \$	10,87 \$	0,14 \$	1,3 %	11,39 \$	10,68 \$	0,71 \$	6,6 %
Revenus par expédition (excluant le carburant)	236,97 \$	217,13 \$	19,84 \$	9,1 %	243,60 \$	222,09 \$	21,51 \$	9,7 %
Tonnage (en milliers de tonnes)	607	627	(20)	-3,2 %	1 865	1 930	(65)	-3,4 %
Expéditions (en milliers)	564	628	(64)	-10,2 %	1 744	1 856	(112)	-6,0 %
Poids moyen par expédition (en lb)	2 152	1 997	155	7,8 %	2 139	2 080	59	2,8 %
Distance moyenne par trajet (en milles)	739	778	(39)	-5,0 %	752	767	(15)	-2,0 %
Nombre moyen de véhicules	800	830	(30)	-3,6 %	797	846	(49)	-5,8 %
Rendement du capital investi ²	23,1 %	16,7 %						

¹ Les statistiques opérationnelles excluent les résultats de Ground Freight Pricing (« GFP »).

² Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS et autres mesures financières » ci-après pour un rapprochement.

³ Le rendement du capital investi comparatif de 2021 n'est pas divulgué, car le secteur fut créé à la suite de l'acquisition de UPS Freight au deuxième trimestre de 2021.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les revenus ont diminué de 43,6 M\$ pour atteindre 817,2 M\$. Cette diminution est principalement attribuable à une réduction de 11,3 %, ou 69,6 M\$, attribuable au secteur du transport de lots brisés aux États-Unis, combinée à une réduction de 2,0 %, ou 2,7 M\$, des activités de transport de lots brisés au Canada, compensée en partie par une augmentation de 26,4 % ou 29,9 M\$ des revenus provenant de Ground with Freight Pricing (GFP). La baisse des revenus aux États-Unis découle d'une diminution de 16,7 % du nombre d'expéditions, contrebalancée en partie par une augmentation de 6,5 % des revenus par expédition (excluant le carburant) comparativement au troisième trimestre de 2021. La baisse était principalement due à l'élimination du fret qui ne correspondait pas au réseau, mais une partie de la baisse était due à des volumes plus faibles en raison de l'environnement du marché. La baisse des revenus dans le secteur du transport des lots brisés au Canada est attribuable à une diminution de 10,2 % du nombre d'expéditions, annulée partiellement par une augmentation de 9,1 % des revenus par expédition (excluant le carburant). La hausse des revenus par expédition dans le secteur du transport de lots brisés au Canada représente la combinaison d'une augmentation de 1,3 % des revenus par cent livres (avant le carburant) et d'une hausse de 7,8 % du poids moyen par expédition. La hausse des revenus de GFP est liée principalement à une augmentation impressionnante de 25,2 % des expéditions livrées.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, les revenus ont augmenté de 905,0 M\$ pour se chiffrer à 2 522,8 M\$. L'augmentation est principalement attribuable à l'acquisition d'entreprises dans le secteur du transport de lots brisés aux États-Unis de 933,3 M\$.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge de carburant, ont diminué de 46,4 M\$, ou 15,7 %, en raison de la hausse de 75,7 M\$ des revenus liés à la surcharge de carburant annulée en partie par une augmentation de 18,8 M\$ des coûts liés aux sous-traitants, et de 14,2 M\$ des coûts du carburant. Les charges liées au personnel ont diminué de 13,4 M\$, la totalité de la réduction étant attribuable au secteur du transport des lots brisés aux États-Unis, causée par la réduction des volumes au cours du trimestre. Même avec une diminution de 16,7 % du nombre d'expédition, les coûts directs de main-d'œuvre dans le secteur du transport des lots brisés aux États-Unis n'ont diminué que de 2,3 % au troisième trimestre de 2022. Les autres charges opérationnelles ont augmenté de 10,8 M\$, en raison principalement de l'augmentation de 5,0 M\$ des frais de réparation et d'entretien des immeubles, combinée à la hausse des honoraires professionnels et des charges liées à la TI qui ont chacun augmenté de 1,9 M\$ par rapport à la période correspondante de 2021.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge du carburant, ont augmenté de 202,7 M\$, dont 284,7 M\$ sont attribuables à l'acquisition de UPS Freight. Avant l'acquisition d'entreprise, les charges liées aux matières et aux services ont diminué de 81,9 M\$, ou 14,3 %, en raison principalement d'une augmentation de 170,9 M\$ des revenus liés à la surcharge

de carburant, partiellement annulée par une augmentation de 59,2 M\$ des coûts liés aux sous-traitants et de 34,0 M\$ du coût du carburant. Les charges liées au personnel avant l'acquisition d'entreprise ont diminué de 5,0 M\$, ou 0,7 %, principalement en raison d'une réduction des avantages sociaux administratifs. Les autres charges opérationnelles avant l'acquisition d'entreprise ont augmenté de 20,4 M\$ par rapport à la période correspondante de 2021, soit une somme de 6,3 M\$ liée à la hausse des frais immobiliers, auxquels s'ajoutent 13,2 M\$ pour la hausse des honoraires professionnels, des dépenses liées aux TI et les créances douteuses.

Bénéfice opérationnel

Le bénéfice opérationnel pour le trimestre clos le 30 septembre 2022 a augmenté de 4,8 % ou 4,6 M\$, incluant 7,9 M\$ pour le secteur du transport de lots brisé au Canada, hausse annulée partiellement par une réduction de 3,3 M\$ dans le secteur du transport de lots brisé aux États-Unis. Le ratio d'exploitation ajusté des activités de transport de lots brisés au Canada, mesure non conforme aux IFRS, a progressé pour s'établir à 72,8 % au troisième trimestre de 2022, comparativement à 80,3 % pour la période correspondante de 2021. Dans le secteur du transport de lots brisés aux États-Unis, le ratio d'exploitation ajusté, mesure non conforme aux IFRS, s'est établi à 90,8 %, au troisième trimestre de 2022, contre 90,7 % au troisième trimestre de 2021.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, le bénéfice opérationnel de 382,6 M\$ se comparait à 469,3 M\$ en 2021. La baisse étant due au profit de 271,6 M\$ réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses à l'exercice précédent, contrebalancée par les acquisitions d'entreprises de 93,0 M\$, le profit de 55,7 M\$ sur les actifs détenus en vue de la vente ainsi qu'à l'amélioration de notre rendement opérationnel de 36,5 M\$.

Au troisième trimestre de 2022, le rendement du capital investi, mesure non conforme aux IFRS, de notre secteur du transport de lots brisés au Canada, s'établissait à 23,1 %, une augmentation de 642 points de base, par rapport à 16,6 % au troisième trimestre de 2021. Cette augmentation est principalement attribuable à un bénéfice opérationnel sensiblement plus élevé combiné à une légère diminution des montants de capital investi. Le rendement du capital investi du secteur du transport de lots brisés aux États-Unis s'est établi à 25,2 % au troisième trimestre de 2022.

Transport de lots complets

(non audité) (en milliers de dollars US)	2022		%		Trimestres clos les 30 septembre 2021		%		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre 2021		%	
Total des revenus	635 370				556 173				1 948 254			1 578 743
Surcharge de carburant	(125 185)				(67 556)				(365 274)			(184 018)
Revenus	510 185	100,0 %			488 617	100,0 %			1 582 980	100,0 %		1 394 725
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	199 175	39,0 %			216 533	44,3 %			647 137	40,9 %		602 107
Charges liées au personnel	147 911	29,0 %			154 240	31,6 %			470 442	29,7 %		443 690
Autres charges opérationnelles	22 423	4,4 %			16 706	3,4 %			62 903	4,0 %		47 275
Amortissement des immobilisations corporelles	31 977	6,3 %			34 204	7,0 %			102 318	6,5 %		101 649
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	14 320	2,8 %			14 317	2,9 %			43 743	2,8 %		37 593
Amortissement des immobilisations incorporelles	6 016	1,2 %			5 304	1,1 %			18 245	1,2 %		15 620
Profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement	(8 286)	-1,6 %			(8 302)	-1,7 %			(50 500)	-3,2 %		(17 409)
(Profit) perte sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation	22	0,0 %			(123)	-0,0 %			(53)	-0,0 %		(271)
Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	(1)	-0,0 %			(15)	-0,0 %			(6 281)	-0,4 %		(3 920)
Perte sur la vente d'immobilisations incorporelles	—	—			—	—			—	—		5
Bénéfice opérationnel	96 628	18,9 %			55 753	11,4 %			295 026	18,6 %		168 386
BAIIA ajusté¹	148 940	29,2 %			109 563	22,4 %			453 051	28,6 %		319 333

Données opérationnelles (non audité)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2022	2021	Variation	%	2022	2021	Variation	%
Transport spécialisé de lots complets²								
Revenus (en milliers de dollars US)	355 431	325 149	30 282	9,3 %	1 036 897	905 113	131 783	14,6 %
Ratio d'exploitation ajusté	79,9 %	90,0 %			81,8 %	88,4 %		
Nombre moyen de tracteurs	3 657	4 056	(399)	-9,8 %	3 574	3 681	(106)	-2,9 %
Nombre moyen de remorques	10 928	11 530	(602)	-5,2 %	10 775	10 782	(7)	-0,1 %
Âge des tracteurs	3,6	3,0	0,6	18,3 %	3,6	3,0	0,6	18,3 %
Âge des remorques	11,5	9,8	1,7	17,6 %	11,5	9,8	1,7	17,6 %
Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants	1 129	1 286	(157)	-12,2 %	1 103	1 223	(119)	-9,7 %
Rendement du capital investi ¹	12,7 %	8,8 %						
Transport conventionnel de lots complets - Canada								
Revenus (en milliers de dollars US)	79 073	59 106	19 966	33,8 %	243 452	176 391	67 060	38,0 %
Ratio d'exploitation ajusté	75,5 %	88,4 %			77,9 %	87,6 %		
Millage total (en milliers)	22 706	20 839	1 867	9,0 %	69 425	65 769	3 656	5,6 %
Nombre moyen de tracteurs	724	594	130	21,9 %	702	610	92	15,1 %
Nombre moyen de remorques	3 341	2 695	646	24,0 %	3 396	2 711	685	25,3 %
Âge des tracteurs	3,1	2,6	0,5	18,1 %	3,1	2,6	0,5	18,1 %
Âge des remorques	6,9	5,5	1,4	26,5 %	6,9	5,5	1,4	26,5 %
Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants	259	291	(32)	-11,1 %	275	300	(25)	-8,5 %
Rendement du capital investi ¹	20,6 %	12,4 %						

¹ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-après pour obtenir un rapprochement.

² Chiffres comparatifs retraités pour le transfert des opérations dédiées du secteur du transport conventionnel de lots complets aux États-Unis

Le 31 août 2022, TFI International a vendu les activités de transport de lots complets, de contrôle de la température et de logistique sans actif au Mexique de CFI, qui exerçait ses activités principalement dans le secteur du transport conventionnel de lots complets aux États-Unis. À la suite de la vente, les autres opérations du secteur du transport conventionnel de lots complets aux États-Unis de TFI International, à savoir TA Dedicated et TF Dedicated Logistics, ont été transférées dans le secteur du transport spécialisé de lots complets. Les résultats présentés ont été retraités pour tenir compte de ce transfert entre les secteurs opérationnels. Le secteur du transport conventionnel de lots complets aux États-Unis ne sera plus présenté. Étant donné que le transfert s'est effectué entre les secteurs opérationnels du même secteur isolable et que les critères d'agrégation ont continué à être respectés, il n'y a eu aucun impact sur les résultats des secteurs isolables.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les revenus ont augmenté de 21,6 M\$ ou 4 %, par rapport à 488,6 M\$ au troisième trimestre de 2021 et se sont établis à 510,2 M\$. Cette augmentation est attribuable à la contribution de 36,7 M\$ des acquisitions d'entreprises, annulée partiellement par l'incidence de 28,6 M\$ sur les revenus de la vente de CFI et une augmentation de 13,5 M\$ des revenus des activités existantes. Les revenus du transport spécialisé de lots complets ont augmenté de 30,3 M\$, ou 9,3 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison essentiellement des contributions des acquisitions d'entreprises de 23,0 M\$ et une croissance organique de 7,3 M\$. Les revenus des activités de transport conventionnel de lots complets au Canada ont augmenté de 20,0 M\$, ou 33,8 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation est attribuable à une amélioration de 23,4 % des revenus par tracteur, soutenue par une croissance de 25,8 % des revenus au mille, le nombre de milles par tracteur étant largement stable d'une année à l'autre.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, les revenus du secteur du transport de lots complets ont augmenté de 188,3 M\$, ou 13 %, comparativement à 1 394,7 M\$ en 2021, pour s'établir à 1 583,0 M\$ en 2022. Cette augmentation est principalement attribuable à la contribution des acquisitions d'entreprises de 187,3 M\$, annulée partiellement par l'incidence sur les revenus de la vente de CFI se chiffrant à 6,0 M\$ et une augmentation de 6,9 M\$ des revenus des activités existantes.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 19,3 M\$, ou 4 %, passant de 432,9 M\$ en 2021 à 413,6 M\$ en 2022. Cette baisse s'explique principalement par la diminution de 17,1 M\$ des charges opérationnelles après la vente de CFI, y compris une radiation de 3,9 M\$ pour des logiciels, le tout neutralisé par une augmentation de 33,5 M\$ des charges opérationnelles (déduction faite de la surcharge du carburant), des acquisitions d'entreprises et une diminution de 35,8 M\$ des charges opérationnelles (déduction faite de la surcharge du carburant) des activités existantes du secteur du transport de lots complets.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, les charges opérationnelles du secteur du transport de lots complets, après déduction de la surcharge de carburant, ont augmenté de 61,6 M\$, ou 5 %, passant de 1 226,3 M\$ en 2021 à 1 288,0 M\$ en 2022. Les acquisitions d'entreprises ont représenté une augmentation de 175,9 M\$ de la hausse des charges opérationnelles (déduction faite de la surcharge du carburant) compensée

partiellement par une augmentation du profit sur la vente d'immobilisations corporelles de 33,1 M\$ et une diminution des charges opérationnelles (déduction faite de la surcharge du carburant) des activités existantes du secteur du transport de lots complets.

Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, le ratio d'exploitation du secteur du transport de lots complets s'est établi à 81,1 %, en hausse par rapport à 88,6 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets s'est chiffré à 96,6 M\$ pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, en hausse par rapport à 55,8 M\$ au troisième trimestre de 2021. L'augmentation est presque entièrement organique, et ce malgré une radiation non monétaire de 3,9 M\$ de logiciels capitalisés chez CFI. Les contributions des acquisitions d'entreprises étaient de 4,1 M\$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets a augmenté de 126,6 M\$, ou 75 %, passant de 168,4 M\$ en 2021, pour s'établir à 295,0 M\$ en 2022. L'augmentation est principalement organique, en plus de profits sur la vente de matériel roulant et d'équipement de 33,1 M\$ et de la contribution des acquisitions d'entreprises se chiffrant à 11,4 M\$.

Le rendement du capital investi, mesure non conforme aux IFRS, dans le secteur du transport spécialisé de lots complets a augmenté à 12,7 % comparativement à 8,8 % au cours de la même période de l'exercice précédent, principalement en raison d'une augmentation du bénéfice opérationnel. Le rendement du capital investi, mesure non conforme aux IFRS, dans le secteur du transport conventionnel de lots complets au Canada, était de 20,6 % en hausse par rapport à 12,4 %, respectivement, pour la période correspondante de l'exercice précédent, traduisant une hausse du bénéfice opérationnel.

Logistique

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre				Périodes de neuf mois closes les 30 septembre			
	2022	%	2021*	%	2022	%	2021*	%
Total des revenus	444 407		418 780		1 369 209		1 220 986	
Surcharge de carburant	(20 332)		(10 709)		(56 055)		(27 621)	
Revenus	424 075	100,0 %	408 071	100,0 %	1 313 154	100,0 %	1 193 365	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	305 158	72,0 %	307 659	75,4 %	962 424	73,3 %	900 682	75,5 %
Charges liées au personnel	37 622	8,9 %	29 342	7,2 %	107 735	8,2 %	87 104	7,3 %
Autres charges opérationnelles	42 655	10,1 %	28 785	7,1 %	107 816	8,2 %	79 299	6,6 %
Amortissement des immobilisations corporelles	359	0,1 %	394	0,1 %	1 127	0,1 %	1 206	0,1 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	3 677	0,9 %	3 462	0,8 %	11 150	0,8 %	10 501	0,9 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	5 610	1,3 %	5 136	1,3 %	16 698	1,3 %	16 908	1,4 %
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	—	—	—	—	—	(12 000)	-1,0 %
(Profit) perte sur la vente de matériel roulant et d'équipement	2	0,0 %	(6)	-0,0 %	(30)	-0,0 %	—	—
Profit sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation	—	—	—	—	(8)	-0,0 %	(260)	-0,0 %
Bénéfice opérationnel	28 992	6,8 %	33 299	8,2 %	106 242	8,1 %	109 925	9,2 %
BALIA ajusté¹	38 638	9,1 %	42 291	10,4 %	135 217	10,3 %	126 540	10,6 %
Rendement du capital investi¹		21,1 %		24,3 %				

¹ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-après pour obtenir un rapprochement.

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, les revenus ont augmenté de 16,0 M\$, ou 4 %, passant de 408,1 M\$ en 2021 à 424,1 M\$ en 2022, en raison principalement de l'amélioration du volume 3PL et de la contribution des acquisitions d'entreprises se chiffrant à 12,8 M\$.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, les revenus ont augmenté de 119,8 M\$ ou 10 %, passant de 1 193,4 M\$ en 2021 à 1 313,1 M\$. L'augmentation est attribuable à la contribution des acquisitions d'entreprises de 43,5 M\$ et de 76,3 M\$, ou 6 %, liées aux activités existantes 3PL aux États-Unis.

Au cours du trimestre, environ 78 % (77 % en 2021) des revenus du secteur de la logistique ont été générés par les entreprises des États-Unis et environ 22 % (23 % en 2021) par des entreprises du Canada et du Mexique.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, le total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, a augmenté de 20,3 M\$, ou 5 %, par rapport à la même période de l'exercice précédent, passant de 374,8 M\$ à 395,1 M\$. Les acquisitions d'entreprises ont représenté 10,7 M\$ et le total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, a augmenté de 9,6 M\$ pour les activités existantes. Pour les activités existantes, les autres charges opérationnelles ont augmenté de 13,3 M\$, en raison principalement du règlement d'un litige dans notre division du dernier kilomètre aux États-Unis, qui a eu une incidence de 11,4 M\$ sur les résultats du troisième trimestre et une somme 2,0 M\$ en raison de la commission des agents de la TFWW liée à la hausse des revenus 3PL. Les charges liées aux matières et aux services ont diminué de 3,8 M\$, en raison d'une augmentation de 9,6 M\$ des revenus liés à la surcharge de carburant, annulée par une augmentation de 5,8 M\$ des coûts des sous-traitants.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, le total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, a augmenté de 123,4 M\$, ou 11 %, passant de 1 083,4 M\$ à 1 206,9 M\$. Les acquisitions d'entreprises ont représenté 40,1 M\$ et les charges opérationnelles totales, après déduction de la surcharge de carburant, ont augmenté de 83,3 M\$ pour les activités existantes. Cette augmentation s'explique principalement par l'augmentation de 46,4 M\$ des charges liées aux matières et aux services (après déduction de la surcharge du carburant) et de 12,9 M\$ des commissions de vente liée à la croissance des revenus. De plus, le règlement des litiges dans la division du dernier kilomètre aux États-Unis représente une augmentation de 12,4 M\$.

Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 septembre 2022, le bénéfice opérationnel a diminué de 4,3 M\$ ou 13 %, passant de 33,3 M\$ à 29,0 M\$. La diminution est attribuable à une charge non récurrente de 11,4 M\$ liée à un règlement au sein de la division du dernier kilomètre aux États-Unis, en partie compensée par la contribution de 2,1 M\$ des acquisitions d'entreprises et des activités existantes restantes, principalement le résultat d'une meilleure qualité des revenus et de l'amélioration des marges dans les activités 3PL aux États-Unis.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, le bénéfice opérationnel a diminué de 3,7 M\$, ou 3 %. La diminution est attribuable à une charge de 11,4 M\$ pour le règlement d'un litige et au profit de 12,0 M\$ réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses inclus dans les résultats de 2021, compensée par la contribution de 3,4 M\$ des acquisitions d'entreprises. Le reste est lié aux activités existantes.

Le rendement du capital investi de 21,1 % se compare à celui de la période correspondante de l'exercice précédent de 24,3 %.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

Entrées et sorties de fonds

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2022	2021	2022	2021
Entrées de fonds :				
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	337 781	211 168	723 297	665 018
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	23 150	23 726	111 136	70 334
Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	5 366	2 665	97 294	9 366
Variation nette de la trésorerie et dette bancaire	—	51 950	—	—
Produits nets tirés de la dette à long terme	—	—	—	664 869
Produits de la vente d'une entreprise	548 300	—	548 300	—
Autres	5 036	2 873	16 517	21 620
Total des entrées de fonds	919 633	292 382	1 496 544	1 431 207
Sorties de fonds :				
Acquisitions d'immobilisations corporelles	74 160	68 822	239 108	167 078
Regroupements d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise	78 809	23 360	135 074	911 803
Variation nette de la trésorerie et dette bancaire	109 426	—	105 420	67 815
Remboursement de la dette à long terme, montant net	389 157	101 296	273 202	—
Remboursement des obligations locatives	31 187	31 798	92 412	83 301
Dividendes versés	24 425	21 260	73 575	63 980
Rachat d'actions propres	198 760	8 179	484 486	91 290
Autres	13 709	37 667	93 267	45 940
Total des sorties de fonds	919 633	292 382	1 496 544	1 431 207

Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles ont atteint 723,3 M\$, en hausse de 9 %, par rapport à 665,0 M\$ en 2021. L'augmentation est attribuable à une augmentation du résultat net et des charges hors trésorerie, compensée par une diminution de 251,6 M\$ du fonds de roulement hors trésorerie, découlant principalement de l'augmentation des ventes, ce qui a entraîné une hausse des soldes des comptes débiteurs, et en particulier l'augmentation des coûts de carburant pour lesquels les paiements doivent être effectués beaucoup

plus rapidement que les revenus de la surcharge de carburant ne sont perçus. L'impôt sur le résultat, déduction faite des paiements, a augmenté de 36,4 M\$. L'augmentation des impôts est due à une augmentation des profits.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Immobilisations corporelles

Le tableau suivant présente, par catégorie, les additions d'immobilisations corporelles de la Société au cours des périodes de trois et de neuf mois closes les 30 septembre 2022 et 2021.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2022	2021	2022	2021
Additions d'immobilisations corporelles :				
Acquisitions – comme il est indiqué dans les états des flux de trésorerie	74 160	68 822	239 108	167 078
Ajustements hors caisse	—	—	(876)	(2 500)
	74 160	68 822	238 232	164 578
Additions par catégorie :				
Terrains et bâtiments	16 525	11 616	29 430	24 963
Matériel roulant	56 090	54 213	198 971	131 212
Équipement	1 545	2 993	9 831	8 403
	74 160	68 822	238 232	164 578

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. L'augmentation des ajouts en 2022 par rapport à 2021 s'explique principalement par le renouvellement de la flotte de TForce Freight.

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 périodes de neuf mois clos les 30 septembre 2022 et 2021.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2022	2021	2022	2021
Produits par catégorie :				
Terrains et bâtiments	5 655	2 594	97 827	8 630
Matériel roulant	22 792	23 784	108 307	71 017
Équipement	69	13	2 296	53
	28 516	26 391	208 430	79 700
Profits (pertes) par catégorie :				
Terrains et bâtiments	1 035	1 617	61 936	5 340
Matériel roulant	9 694	8 178	52 452	17 867
Équipement	47	(30)	1 477	(151)
	10 776	9 765	115 865	23 056

Acquisitions d'entreprises

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, des flux de trésorerie totalisant 135,1 M\$, déduction faite de la trésorerie acquise, ont été utilisés pour l'acquisition de huit entreprises. Voir la rubrique du présent rapport intitulée « Acquisitions d'entreprises en 2022 » et la note 5 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités en date du 30 septembre 2022.

Vente d'entreprise

Le 31 août 2022, la Société a annoncé la conclusion de la vente des activités de transport de lots complets, de contrôle de la température et de logistique sans actif au Mexique de CFI à Heartland Express, Inc. qui a dégagé des produits de vente de 548,3 M\$.

Achat de placements

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, des flux de trésorerie de 80,6 M\$ (35,7 M\$ en 2021) ont été utilisés pour l'achat de placements. Ces placements ont été sélectionnés pour être évalués à leur juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Endettement

Le 23 mars 2022, la Société a reçu un montant de 200 M\$ des produits tirés de l'émission d'une nouvelle dette sous la forme de billets de premier rang non garantis comprenant deux tranches qui viennent à échéance le 23 mars 2032 et le 23 mars 2037, portant des taux d'intérêt fixes de 3,50 % et 3,80 %. Des frais de financement différés de 0,3 M\$ ont été constatés sur ce montant par suite de la transaction.

Le 23 mars 2022, la Société a reçu un produit supplémentaire de 100 M\$ provenant de la modification et du retraitement de la convention d'endettement signée le 2 juillet 2021, sous la forme de billets de premier rang non garantis qui représentent la troisième tranche, venant à échéance le 2 avril 2034, portant un taux d'intérêt fixe de 3,55 %. Des frais de financement différés de 0,1 M\$ ont été constatés en conséquence de la transaction.

Les deux instruments de dettes décrits ci-dessus sont soumis à certaines clauses restrictives relativement au maintien des ratios financiers. Il s'agit des mêmes clauses que celles précédemment exigées par le contrat de crédit syndiqué renouvelable de la Société et décrites à la note 25 (f) des états financiers consolidés annuels de 2021.

Le produit des deux dettes émises a été utilisé en totalité pour rembourser le prêt à terme non garanti qui venait à échéance en juin 2022 sans pénalité.

Le 2 septembre 2022, le Groupe a prolongé l'échéance de sa facilité de crédit jusqu'au 16 août 2026. Sous le nouveau prolongement, les montants totaux disponibles CA et US restent inchangés. À compter du 2 septembre 2022, le taux d'intérêt sera la somme du taux de financement à un jour garanti à terme ajusté publié par la Federal Reserve Bank of New York (« SOFR ») plus la marge applicable, qui peut varier entre 113 et 175 points de base sur la base de certains ratios. Le changement des taux d'intérêt n'a pas eu d'impact significatif sur les états financiers du Groupe car le Groupe n'a pas de swaps de taux d'intérêt couvrant la dette à taux variable. Le Groupe est assujéti à certaines clauses concernant le maintien de certains ratios financiers. Il s'agit des mêmes clauses que celles précédemment exigées par le contrat de crédit syndiqué renouvelable de la Société et décrites à la note 26 (f) des états financiers consolidés audités de 2021, à l'exception de la définition de la dette consolidée, où l'encaisse non affectée doit être réduite du montant total de la dette consolidée. Des frais de financement reportés de 0,8 M\$ ont été comptabilisés suite à l'augmentation.

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 novembre 2021 et qui se termine le 1^{er} novembre 2022, la Société est autorisée à racheter, à des fins d'annulation, jusqu'à 8 798 283 de ses actions ordinaires, sous réserve de certaines conditions, après avoir obtenu l'approbation de la Bourse de Toronto pour augmenter le montant du plafond précédent de 7 000 000 d'actions ordinaires. Au 30 septembre 2022, et depuis la création de cette offre, la Société a racheté et annulé 6 466 855 actions ordinaires, dont 2 101 814 ont été rachetées et annulées au troisième trimestre.

Au cours de la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, la Société a racheté 5 466 855 actions ordinaires (comparativement à 1 157 862 pour la période correspondante de 2021) à un prix moyen pondéré de 88,62 \$ par action (comparativement à 78,84 \$ à la période correspondante de l'exercice précédent) ce qui représente un prix d'achat total de 484,5 M\$ (comparativement à 91,3 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent).

Flux de trésorerie disponibles¹

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre			Périodes de neuf mois closes les 30 septembre		
	2022	2021*	2020	2022	2021*	2020
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	337 781	211 168	140 649	723 297	665 018	445 934
Additions d'immobilisations corporelles	(74 160)	(68 822)	(34 807)	(238 232)	(164 578)	(82 418)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	23 150	23 726	10 100	111 136	70 334	28 167
Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	5 366	2 665	6 213	97 294	9 366	18 232
Flux de trésorerie disponibles	292 137	168 737	122 155	693 495	580 140	409 915

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'activités de UPS Freight de l'exercice précédent.

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 2022, TFI International a généré des flux de trésorerie disponibles de 693,5 M\$, comparativement à 580,1 M\$ en 2021, ce qui représente une augmentation de 113,4 M\$ ou 20 % sur douze mois. L'augmentation est due à une augmentation de 58,3 M\$ des flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles, comme expliqué ci-dessus. Les additions d'immobilisations corporelles ont augmenté de 73,7 M\$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent en raison des renouvellements de la flotte due aux difficultés de l'approvisionnement en équipement en 2021. Le produit de la vente d'immobilisations corporelles a augmenté de 40,8 M\$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison du renouvellement de la flotte mentionné précédemment et de la hausse des prix sur le marché. Le

produit des actifs détenus en vue de la vente a augmenté de 87,9 M\$ par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, et découle de la vente de biens excédentaires.

Pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022, la conversion des flux de trésorerie disponibles¹ qui évalue le niveau de capital utilisé pour générer des bénéfices, de 91,2 %, se compare à 91,0 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Selon le cours de clôture des actions au 30 septembre 2022, soit 90,48 \$, le rendement des flux de trésorerie disponibles¹ générés par la Société au cours des douze derniers mois (814,2 M\$ ou 9,34 \$ par action en circulation) a été de 10,3 %.

¹ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-dessous.

Situation financière

(non audité) (en milliers de dollars US)	Au 30 septembre 2022	Au 31 décembre 2021*
Immobilisations incorporelles	1 568 673	1 792 921
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ¹	3 932 049	4 090 742
Dette à long terme	1 309 816	1 608 094
Obligations locatives	385 579	429 206
Capitaux propres	2 327 697	2 310 355

¹ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS Voir la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-dessous.

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

Comparativement au 31 décembre 2021, le total des actifs de la Société, moins les immobilisations incorporelles, de la dette à long terme et des obligations locatives de la Société a diminué. Cette diminution est principalement attribuable à la vente de CFI et des actifs et passifs connexes. Le produit de la vente a servi à réduire immédiatement la dette à taux variable qu'avait contractée la Société sur sa facilité de crédit bancaire renouvelable non garantie. L'augmentation des capitaux propres est principalement due au rachat et à l'annulation des actions.

Obligations contractuelles, engagements, éventualités et ententes hors bilan

Le tableau suivant indique les obligations contractuelles, excluant les engagements d'achat, de la Société et leurs dates d'échéance respectives au 30 septembre 2022, en tenant compte des paiements d'intérêts futurs.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Total	Moins de 1 an	De 1 à 3 ans	De 3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Billets de premier rang non garantis – Décembre 2026 à mars 2037	1 080 000	—	—	—	1 080 000
Contrats de vente conditionnelle	90 040	35 235	40 273	13 149	1 383
Obligations locatives	385 579	108 335	152 441	65 912	58 891
Intérêts sur la dette et les obligations locatives	418 004	55 771	95 647	76 267	190 320
Total des obligations contractuelles	2 118 247	199 341	432 985	155 328	1 330 594

Le 23 mars 2022, la Société a reçu un montant de 200 M\$ des produits tirés de l'émission d'une nouvelle dette sous la forme de billets de premier rang non garantis comprenant deux tranches qui viennent à échéance le 23 mars 2032 et le 23 mars 2037, portant des taux d'intérêt fixes de 3,50 % et 3,80 %. Des frais de financement différés de 0,3 M\$ ont été constatés sur ce montant à la suite de la transaction.

Le 23 mars 2022, la Société a reçu un produit supplémentaire de 100 M\$ provenant de la modification et du retraitement de la convention d'endettement signée le 2 juillet 2021, sous la forme de billets de premier rang non garantis qui représentent la troisième tranche, venant à échéance le 2 avril 2034, portant un taux d'intérêt fixe de 3,55 %. Des frais de financement différés de 0,1 M\$ ont été constatés sur ce montant à la suite de la transaction.

L'emprunt à terme non garanti de 326,1 M\$ qui venait à échéance en juin 2022 a été remboursé en totalité avec le produit des deux dettes émises ci-dessus.

Au 30 septembre 2022, la dette à long terme de la Société se composait de 100 % de dettes à taux fixe (2021 – 85,1 %) et de nil de dettes à taux variable (2021 – 14,9 %).

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 nouvelle norme IFRS 16 Contrats de location :

Engagements	Exigences	Au 30 septembre 2022
Ratio dette consolidée/BAIIA [ratio entre la dette totale, déduction faite de la trésorerie, plus les lettres de crédit et certains autres passifs à long terme, et le bénéfice avant intérêts, impôt sur le résultat et amortissement (« BAIIA »), en incluant le BAIIA ajusté lié aux acquisitions d'entreprises pour les douze derniers mois]	< 3,50	1,00
Ratio de couverture du BAIIAL [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	6,04

Au 30 septembre 2022, la Société avait des lettres de crédit en cours d'un montant de 68,3 \$ (47,4 M\$ au 31 décembre 2021).

Au 30 septembre 2022, la Société avait des engagements d'achat de 206,9 M\$ et des bons de commande totalisant 13,1 M\$ pour lesquels elle prévoit conclure un contrat de location qui devrait se matérialiser d'ici un an (31 décembre 2021 – 75,1 M\$, et 13,2 M\$ respectivement).

Données relatives aux dividendes et aux actions en circulation

Dividendes

La Société a déclaré des dividendes de 23,5 M\$ ou 0,27 \$ par action ordinaire, au troisième trimestre de 2022. Le 27 octobre 2022, le conseil d'administration a approuvé un dividende trimestriel de 0,35 \$ par action ordinaire en circulation du capital de la Société, pour un paiement total prévu de 30,5 M\$ qui sera versé le 13 janvier 2023 aux actionnaires dûment inscrits à la clôture des marchés le 30 décembre 2022.

Actions en circulation et régimes à base d'actions

Un total de 87 178 820 actions ordinaires étaient en circulation au 30 septembre 2022 (92 152 893 au 31 décembre 2021). Il n'y a eu aucun changement significatif au capital social en circulation de la Société entre le 30 septembre 2022 et le 27 octobre 2022. Le nombre moyen d'actions diluées pour le trimestre clos le 30 septembre 2022 était de 90 033 710 actions comparativement à 95 224 219 actions pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le nombre moyen d'actions diluées pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2022 était de 92 146 677 actions comparativement à 95,429,337 actions pour la période correspondante de l'exercice précédent. La réduction est liée au rachat continu et à l'annulation des actions.

Au 30 septembre 2022, 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 1 564 178 (2 060 960 au 31 décembre 2021), dont 1 535 017 (1 705 284 au 31 décembre 2021) 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 2022, 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 275 567 (271 703 au 31 décembre 2021). Le 7 février 2022, le conseil d'administration a approuvé l'octroi de 63 404 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. Le 28 avril 2022, la Société a accordé un total de 10 815 UAR en vertu du régime d'intéressement fondé sur des titres de capitaux propres de la Société. La juste valeur des UAR est déterminée comme étant la juste valeur du cours de l'action à la date de l'octroi et est comptabilisée comme surplus d'apport en tant que charge de rémunération à base d'actions, au cours de la période d'acquisition. La juste valeur des UAR accordées était de 83,28 \$ par unité. Le 31 août 2022, en raison de la vente de CFI, 22 876 UAR ont été annulées, les employés ont été indemnisés conformément aux dispositions prévues dans le régime.

Au 30 septembre 2022, le nombre d'unités d'action 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 264 752 (225 765 au 31 décembre 2021). Le 7 février 2022, le conseil d'administration a approuvé l'octroi de 63 404 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. Le 31 août 2022, en raison de la vente de CFI, 41,380 UAP ont été annulées, incluant 18 504 UAP ajoutées dues aux conditions de performance, les employés ont été indemnisés conformément aux dispositions prévues dans le régime.

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

La croissance économique nord-américaine a continué son ralentissement en raison de divers facteurs, notamment la hausse des taux d'intérêt, la hausse de l'inflation, y compris le prix élevé de l'énergie, les pénuries de main-d'œuvre, les défis continus au sein de la chaîne d'approvisionnement mondiale, l'augmentation des prix des produits de base et le ralentissement de la croissance sur la majorité des marchés internationaux. La diversité des activités de TFI International dans les marchés industriels et de consommation et dans de nombreux modes de transport, ainsi l'approche rigoureuse que la Société a adoptée dans la gestion de ses activités, a aidé l'entreprise à générer d'excellents résultats au cours du troisième trimestre. Néanmoins, l'incertitude macroéconomique persiste et un nombre croissant d'économistes entrevoient la possibilité d'une récession économique future.

Les activités de TFI International se sont avérées résilientes face aux récents macro-défis; la direction demeure vigilante dans sa surveillance des nouveaux risques potentiels, notamment ceux liés à la hausse des prix de l'énergie, aux perturbations dans la chaîne d'approvisionnement, à la disponibilité des chauffeurs et à la hausse des salaires, et à l'apparition d'autres variants de la COVID-19 et les perturbations économiques potentielles qui pourraient en découler. De tels facteurs pourraient se traduire par d'autres séries de diminution des volumes de fret et la hausse des coûts, ce qui nuirait aux sociétés d'exploitation de TFI et aux marchés qu'elles desservent. Les autres incertitudes comprennent, sans toutefois s'y limiter, la montée du risque géopolitique comme la guerre qui se déroule actuellement en Ukraine, les changements de politique entourant le commerce international, les mandats environnementaux et les modifications apportées au code fiscal dans les administrations où TFI International exerce ses activités.

À moins d'un ralentissement économique plus important, la direction estime que la Société occupe une position favorable à une solide performance opérationnelle et financière soutenue en raison notamment de sa solide assise financière et de sa production de flux de trésorerie, qui lui permettent d'investir stratégiquement dans l'entreprise, de sa structure de coûts allégée et de l'accent qu'elle met depuis longtemps sur la rentabilité, l'efficacité, la densité du réseau, le service à la clientèle, l'optimisation de la tarification, le maintien en poste des chauffeurs et la rationalisation de la capacité. TFI continue d'avoir des opportunités de synergie importantes liées à l'acquisition de TForce Freight en 2021, et la Société a également des opportunités significatives d'améliorer son rendement dans la plupart de ses autres activités. En outre, la position diversifiée qu'occupe TFI au sein de l'industrie par l'intermédiaire de ses secteurs du transport spécialisé de lots complets et de lots brisés continue de profiter de l'évolution actuelle du marché vers une production nationale dans le secteur manufacturier en raison de la réduction des importations de l'étranger découlant des problèmes dans la chaîne d'approvisionnement mondiale. TFI est également en bonne position pour profiter à long terme de l'expansion du commerce électronique, qui offre à la fois des occasions de croissance et d'accroissement de la marge pour les secteurs de la livraison de colis et courrier et de la logistique.

Le positionnement favorable de TFI International devrait lui permettre de maintenir des résultats solides pour le reste de l'exercice et jusqu'en 2023, en supposant qu'il n'y ait pas de dégradation importante des conditions économiques. À plus long terme, quelle que soit la conjoncture économique, l'objectif de la direction est de créer de la valeur pour ses actionnaires, en adhérant de façon constante à ses principes d'exploitation, notamment un excellent service à la clientèle, son approche allégée en actifs et les efforts qu'elle déploie constamment pour améliorer son efficacité. En outre, TFI International accorde une grande importance à la génération de flux de trésorerie disponibles, en plus du maintien de bonnes liquidités, assorti d'un bilan conservateur qui comporte une part élevée d'écarts de taux fixes attrayants et un nombre limité de titres de créance devant être remboursés à court terme. Cette assise financière solide permet à la direction d'investir prudemment dans l'entreprise et de procéder à des acquisitions rentables de choix en plus de verser le capital supplémentaire aux actionnaires.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES

<i>(en millions de dollars US, sauf les données par action)</i>								
	T3 2022	T2 2022	T1 2022	T4 2021	T3 2021	T2 2021*	T1 2021	T4 2020
Total des revenus	2 242,0	2 422,3	2 191,5	2 140,9	2 094,0	1 836,7	1 148,8	1 122,0
BAIIA ajusté ¹	348,2	441,9	330,0	318,5	296,4	285,4	176,2	193,5
Bénéfice opérationnel	318,4	391,0	219,8	215,0	191,6	470,9	101,7	117,1
Bénéfice net	245,2	276,8	147,7	144,1	131,6	411,8	66,9	86,3
BPA – de base	2,78	3,05	1,61	1,56	1,42	4,42	0,72	0,92
BPA – dilué	2,72	3,00	1,57	1,52	1,38	4,32	0,70	0,91
Bénéfice net ajusté ¹	181,2	241,1	157,6	148,6	138,9	137,2	73,6	93,4
BPA ajusté – dilué ¹	2,01	2,61	1,68	1,57	1,46	1,44	0,77	0,98

¹ Cette mesure n'est pas conforme aux IFRS. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux IFRS » ci-après pour obtenir un rapprochement.

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'activités de UPS Freight de l'exercice précédent.

Les différences entre les trimestres sont principalement attribuables au caractère saisonnier des activités (plus lentes au premier trimestre) et aux acquisitions d'entreprises. L'augmentation observée au deuxième trimestre de 2021 est attribuable à la constatation d'un profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses.

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 d'activités, 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) : Bénéfice net ou perte nette avant produits financiers et charges financières et charge d'impôt sur le résultat, comme il est indiqué dans les états financiers consolidés.

Le présent rapport de gestion comprend des mentions à certaines mesures financières non conformes aux IFRS comme décrites ci-après. Ces mesures financières non conformes aux IFRS n'ont pas de signification normalisée en vertu des mesures IFRS utilisées pour préparer les états financiers de la Société et elles ne peuvent donc pas être comparées à des mesures financières semblables présentées par d'autres émetteurs. 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 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 : Le bénéfice net ou la 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 instruments 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 de bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente, du profit ou de la perte sur la vente d'une entreprise et les charges directement attribuables à la vente, du profit ou de la perte sur la cession d'immobilisations incorporelles, et de la réforme fiscale américaine. 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 d'amortissement au titre des relations clients, des marques de commerce et des clauses de non-concurrence qui est comptabilisé 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 6.

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 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, de la vente d'une entreprise et profit ou perte sur la vente 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.

BAIIA sectoriel ajusté se rapporte au bénéfice opérationnel (perte opérationnelle) avant amortissement, dépréciation des actifs incorporels, profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses, profit ou perte sur la vente d'une entreprise, de terrains et bâtiments, et d'actifs détenus en vue de la vente et profit ou perte sur la vente 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) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre			Périodes de neuf mois closes les 30 septembre		
	2022	2021*	2020	2022	2021*	2020
Bénéfice net	245 190	131 614	83 101	669 738	610 266	189 347
Charges financières, montant net	21 708	20 530	11 532	63 434	51 577	38 528
Charge d'impôt sur le résultat	51 544	39 440	22 406	196 006	102 407	71 570
Amortissement des immobilisations corporelles	61 226	62 288	42 324	192 051	159 713	126 767
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	31 305	30 640	20 059	94 126	81 592	58 878
Amortissement des immobilisations incorporelles	14 026	13 561	11 887	42 417	41 590	34 656
Profit sur la vente d'une entreprise	(75 722)	—	—	(75 722)	—	—
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	—	—	—	(283 593)	(4 008)
(Profit) perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	7	—	(43)	10	1
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(1 063)	(1 644)	(1 948)	(61 939)	(5 555)	(9 688)
Perte sur la vente d'immobilisations incorporelles	—	1	—	—	6	—
BAIIA ajusté	348 214	296 437	189 361	1 120 068	758 013	506 051

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

Rapprochement du BAIIA sectoriel ajusté :

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2022	2021*	2022	2021*
Livraison de colis et courrier				
Bénéfice opérationnel	33 858	23 861	96 743	71 727
Amortissement	6 530	6 487	20 160	19 621
Perte sur la vente d'immobilisations incorporelles	—	1	—	1
BAIIA ajusté	40 388	30 349	116 903	91 349
Transport de lots brisés				
Bénéfice opérationnel	100 513	95 918	382 567	469 349
Amortissement	37 908	36 693	114 586	78 321
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	—	—	(271 593)
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	7	1	10
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(1 062)	(1 629)	(55 702)	(1 635)
BAIIA ajusté	137 359	130 989	441 452	274 452
Transport de lots complets				
Bénéfice opérationnel	96 628	55 753	295 026	168 386
Amortissement	52 313	53 825	164 306	154 862
Profit sur la vente de terrains et bâtiments	—	—	(44)	—
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(1)	(15)	(6 237)	(3 920)
Perte sur la vente d'immobilisations incorporelles	—	—	—	5
BAIIA ajusté	148 940	109 563	453 051	319 333
Logistique				
Bénéfice opérationnel	28 992	33 299	106 242	109 925
Amortissement	9 646	8 992	28 975	28 615
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	—	—	(12 000)
BAIIA ajusté	38 638	42 291	135 217	126 540
Siège social				
Perte opérationnelle	58 451	(17 247)	48 600	(55 137)
Amortissement	160	492	567	1 476
Profit sur la vente d'une entreprise	(75 722)	—	(75 722)	—
BAIIA ajusté	(17 111)	(16 755)	(26 555)	(53 661)

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

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

Flux de trésorerie disponibles : Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles, 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.

Conversion des flux de trésorerie disponibles : BAIIA ajusté moins les dépenses nettes en capital, divisé par le BAIIA ajusté. La direction estime que cette mesure fournit un point de comparaison pour évaluer la performance de la Société quant à sa capacité de convertir son bénéfice opérationnel en flux de trésorerie disponibles.

Rapprochement et conversion des flux de trésorerie disponibles :

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2022	2021*	2022	2021*
Bénéfice net	245 190	131 614	669 738	610 266
Charges financières, montant net	21 708	20 530	63 434	51 577
Charge d'impôt sur le résultat	51 544	39 440	196 006	102 407
Amortissement des immobilisations corporelles	61 226	62 288	192 051	159 713
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	31 305	30 640	94 126	81 592
Amortissement des immobilisations incorporelles	14 026	13 561	42 417	41 590
Profit sur la vente d'une entreprise	(75 722)	—	(75 722)	—
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	—	—	(283 593)
(Profit) perte sur la vente de terrains et de bâtiments	—	7	(43)	10
(Profit) perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(1 063)	(1 644)	(61 939)	(5 555)
Perte sur la vente d'immobilisations incorporelles	—	1	—	6
BAIIA ajusté	348 214	296 437	1 120 068	758 013
Dépenses en immobilisations, montant net	(34 774)	(33 409)	(98 199)	(68 545)
BAIIA ajusté moins les dépenses nettes en immobilisations	313 440	263 028	1 021 869	689 468
Conversion des flux de trésorerie disponibles	90,0 %	88,7 %	91,2 %	91,0 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles : La direction croit que cela représente une base d'évaluation plus utile pour évaluer le rendement sur les actifs productifs. Les immobilisations incorporelles exclues sont principalement reliées à des immobilisations incorporelles acquises lors d'acquisitions d'entreprises.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Livraison de colis et courrier	Transport de lots brisés	Transport de lots complets	Logistique	Siège social	Éliminations	Total
Au 30 septembre 2022							
Total de l'actif	351 188	2 303 717	1 828 982	756 149	260 686	-	5 500 722
Immobilisations incorporelles	176 634	166 578	754 248	470 990	223	-	1 568 673
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles	174 554	2 137 139	1 074 734	285 159	260 463	-	3 932 049
Au 31 décembre 2021*							
Total de l'actif	379 881	2 351 138	2 317 615	746 638	88 391	-	5 883 663
Immobilisations incorporelles	193 765	188 604	955 608	454 612	332	-	1 792 921
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles	186 116	2 162 534	1 362 007	292 026	88 059	-	4 090 742

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

Dépenses en immobilisations, montant net : 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. La direction croit que cette mesure démontre les dépenses en immobilisations nettes récurrentes requises pour la période respective.

<i>(non audité) (en milliers de dollars US)</i>	Livraison de colis et courrier	Transport de lots brisés	Transport de lots complets	Logistique	Siège social	Élimination s	Total
Trimestre clos le 30 septembre 2022							
Additions de matériel roulant	961	14 589	40 540	-	-		56 090
Additions d'équipement	489	576	404	10	66		1 545
Produit de la vente de matériel roulant	(306)	(2 840)	(19 646)	-	-		(22 792)
Produit de la vente d'équipement	-	-	(69)	-	-		(69)
Dépenses en immobilisations, montant net	1 144	12 325	21 229	10	66		34 774

Trimestre clos le 30 septembre 2021

Additions de matériel roulant	5 967	2 494	45 739	13	-		54 213
Additions d'équipement	594	612	1 769	2	16		2 993
Produit de la vente de matériel roulant	(124)	(1 052)	(22 600)	(8)	-		(23 784)
Produit de la vente d'équipement	(2)	(9)	-	(2)	-		(13)
Dépenses en immobilisations, montant net	6 435	2 045	24 908	5	16		33 409

**Période de neuf mois close le
30 septembre 2022**

Additions de matériel roulant	4 205	76 545	118 221	—	-		198 971
Additions d'équipement	1 648	5 863	1 613	595	112		9 831
Produit de la vente de matériel roulant	(1 259)	(6 668)	(100 330)	(50)	-		(108 307)
Produit de la vente d'équipement	(3)	(199)	(2 094)	-	-		(2 296)
Dépenses en immobilisations, montant net	4 591	75 541	17 410	545	112		98 199

**Période de neuf mois close le
30 septembre 2021**

Additions de matériel roulant	6 775	7 407	116 889	141			131 212
Additions d'équipement	2 013	1 035	5 096	138	121		8 403
Produit de la vente de matériel roulant	(266)	(2 710)	(67 920)	(121)	-		(71 017)
Produit de la vente d'équipement	(3)	(15)	-	(35)	-		(53)
Dépenses en immobilisations, montant net	8 519	5 717	54 065	123	121		68 545

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

Ratio d'exploitation ajusté : Charges opérationnelles, avant profit réalisé sur la vente d'une entreprise, du profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses et du profit ou de la perte sur la vente de terrains et bâtiments, et d'actifs détenus en vue de la vente et profit ou perte sur la cession 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) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre			Périodes de neuf mois closes les 30 septembre		
	2022	2021*	2020	2022	2021*	2020
Charges opérationnelles	1 923 519	1 902 416	819 085	5 926 619	4 315 265	2 359 683
Profit sur la vente d'une entreprise	75 722	—	—	75 722	—	—
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	—	—	—	283 593	4 008
Profit (perte) sur la vente de terrains et de bâtiments	—	(7)	—	43	(10)	(1)
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	1 063	1 644	1 948	61 939	5 555	9 688
Perte sur la vente d'immobilisations incorporelles	—	(1)	—	—	(6)	—
Charges opérationnelles ajustées	2 000 304	1 904 052	821 033	6 064 323	4 604 397	2 373 378
Revenus liés à la surcharge de carburant	(384 690)	(223 742)	(69 173)	(1 115 228)	(499 153)	(222 972)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	1 615 614	1 680 310	751 860	4 949 095	4 105 244	2 150 406
Revenus avant la surcharge de carburant	1 857 271	1 870 258	866 951	5 740 569	4 580 362	2 436 156
Ratio d'exploitation ajusté	87,0 %	89,8 %	86,7 %	86,2 %	89,6 %	88,3 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

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) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2022	2021*	2022	2021*
Transport de lots brisés				
Total des revenus	1 021 363	989 295	3 119 450	1 855 844
Total des charges opérationnelles	920 850	893 377	2 736 883	1 386 495
Bénéfice opérationnel	100 513	95 918	382 567	469 349
Charges opérationnelles	920 850	893 377	2 736 883	1 386 495
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	—	—	271 593
Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	1 062	1 622	55 701	1 625
Charges opérationnelles ajustées	921 912	894 999	2 792 584	1 659 713
Revenus liés à la surcharge de carburant	(204 164)	(128 457)	(596 676)	(238 115)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	717 748	766 542	2 195 908	1 421 598
Revenus avant la surcharge de carburant	817 199	860 838	2 522 774	1 617 729
Ratio d'exploitation ajusté	87,8 %	89,0 %	87,0 %	87,9 %
Transport de lots brisés - Revenus avant la surcharge de carburant				
Transport de lots brisés - États-Unis	687 276	727 036	2 108 326	1 209 399
Transport de lots brisés - Canada	133 654	136 356	424 836	412 194
Éliminations	(3 731)	(2 554)	(10 388)	(3 864)
	817 199	860 838	2 522 774	1 617 729
Transport de lots brisés - Revenus liés à la surcharge de carburant				
Transport de lots brisés - États-Unis	162 174	105 266	473 660	172 835
Transport de lots brisés - Canada	42 254	23 478	124 134	65 568
Éliminations	(264)	(287)	(1 118)	(288)
	204 164	128 457	596 676	238 115
Transport de lots brisés - Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)				
Transport de lots brisés - États-Unis	64 185	67 445	269 974	386 994
Transport de lots brisés - Canada	36 328	28 473	112 593	82 355
	100 513	95 918	382 567	469 349
Transport de lots brisés - États-Unis				
Charges opérationnelles**	785 265	764 857	2 312 012	995 240
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	—	—	271 593
Profit (perte) sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	1 035	(7)	55 054	(10)
Charges opérationnelles ajustées	786 300	764 850	2 367 066	1 266 823
Revenus liés à la surcharge de carburant	(162 174)	(105 266)	(473 660)	(172 835)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite de la surcharge de carburant	624 126	659 584	1 893 406	1 093 988
Revenus avant la surcharge de carburant	687 276	727 036	2 108 326	1 209 399
Ratio d'exploitation ajusté	90,8 %	90,7 %	89,8 %	90,5 %
Transport de lots brisés - Canada				
Charges opérationnelles**	139 580	131 361	436 377	395 407
Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	27	1 629	647	1 635
Charges opérationnelles ajustées	139 607	132 990	437 024	397 042
Revenus liés à la surcharge de carburant	(42 254)	(23 478)	(124 134)	(65 568)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite de la surcharge de carburant	97 353	109 512	312 890	331 474
Revenus avant la surcharge de carburant	133 654	136 356	424 836	412 194
Ratio d'exploitation ajusté	72,8 %	80,3 %	73,6 %	80,4 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

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

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 (suite) :

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2022	2021	2022	2021
Transport de lots complets				
Total des revenus	635 370	556 173	1 948 254	1 578 743
Total des charges opérationnelles	538 742	500 420	1 653 228	1 410 357
Bénéfice opérationnel	96 628	55 753	295 026	168 386
Charges opérationnelles	538 742	500 420	1 653 228	1 410 357
Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	1	15	6 281	3 920
Charges opérationnelles ajustées	538 743	500 435	1 659 509	1 414 277
Revenus liés à la surcharge de carburant	(125 185)	(67 556)	(365 274)	(184 018)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	413 558	432 879	1 294 235	1 230 259
Revenus avant la surcharge de carburant	510 185	488 617	1 582 980	1 394 725
Ratio d'exploitation ajusté	81,1 %	88,6 %	81,8 %	88,2 %
Transport de lots complets - Revenus avant la surcharge de carburant				
Transport conventionnel de lots complets – É.-U.	78 289	106 029	310 026	318 149
Transport conventionnel de lots complets - Canada	79 073	59 106	243 452	176 391
Transport spécialisé de lots complets	355 431	325 149	1 036 897	905 113
Éliminations	(2 608)	(1 667)	(7 395)	(4 928)
	510 185	488 617	1 582 980	1 394 725
Transport de lots complets - Revenus liés à la surcharge de carburant				
Transport conventionnel de lots complets – É.-U.	22 217	18 538	82 059	52 191
Transport conventionnel de lots complets - Canada	16 155	6 766	45 622	19 629
Transport spécialisé de lots complets	87 419	42 342	239 074	112 530
Éliminations	(606)	(90)	(1 481)	(332)
	125 185	67 556	365 274	184 018
Transport de lots complets - Bénéfice opérationnel				
Transport conventionnel de lots complets – É.-U.	5 729	16 323	46 133	37 580
Transport conventionnel de lots complets - Canada	19 362	6 862	53 859	21 802
Transport spécialisé de lots complets	71 537	32 568	195 034	109 004
	96 628	55 753	295 026	168 386
Transport conventionnel de lots complets - Canada				
Charges opérationnelles*	75 866	59 010	235 215	174 218
Profit sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	—	—	44	17
Charges opérationnelles ajustées	75 866	59 010	235 259	174 235
Revenus liés à la surcharge de carburant	(16 155)	(6 766)	(45 622)	(19 629)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	59 711	52 244	189 637	154 606
Revenus avant la surcharge de carburant	79 073	59 106	243 452	176 391
Ratio d'exploitation ajusté	75,5 %	88,4 %	77,9 %	87,6 %
Transport spécialisé de lots complets¹				
Charges opérationnelles*	371 313	334 923	1 080 937	908 639
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	1	15	6 237	3 903
Charges opérationnelles ajustées	371 314	334 938	1 087 174	912 542
Revenus liés à la surcharge de carburant	(87 419)	(42 342)	(239 074)	(112 530)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	283 895	292 596	848 100	800 012
Revenus avant la surcharge de carburant	355 431	325 149	1 036 897	905 113
Ratio d'exploitation ajusté	79,9 %	90,0 %	81,8 %	88,4 %

¹ Chiffres comparatifs retraités pour le transfert des opérations dédiées du secteur du transport conventionnel de lots complets aux États-Unis

Rendement du capital investi (« RCI ») : La direction croit que le RCI au niveau des secteurs est une mesure utile de l'efficacité de l'utilisation des fonds en capital. La Société calcule le RCI comme le bénéfice opérationnel sectoriel moins les exclusions, après impôt, divisé par le capital sectoriel investi moyen. Le bénéfice opérationnel moins les exclusions, après impôt, est calculé comme le bénéfice opérationnel pour les douze derniers mois avant le profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses, le profit ou la perte sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente, et la dépréciation des actifs incorporels, déduction faite de l'impôt en utilisant le taux d'impôt prévu par la loi auquel la Société est assujettie. Le capital investi moyen est calculé comme la moyenne, entre le début et la fin des douze derniers mois, du total des actifs, sans les actifs incorporels, moins les fournisseurs et autres payables, les impôts à payer et les provisions.

Rapprochement du rendement du capital investi par secteur :

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>		Au 30 septembre	
	2022		2021
Livraison de colis et courrier			
Bénéfice opérationnel	133 456		101 129
Profit sur la vente de terrains et bâtiments	—		(1)
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	—		(92)
Amortissement des immobilisations incorporelles	674		965
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	134 130		102 001
Impôt sur le résultat	26,5 %		26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	98 586		74 971
Immobilisations incorporelles	176 634		193 715
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	174 554		179 138
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(40 269)		(47 526)
Total du capital investi, exercice en cours	310 919		325 327
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	193 715		184 793
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	179 138		182 825
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(47 526)		(46 106)
Total du capital investi, exercice précédent	325 327		321 512
Capital investi moyen	318 123		323 420
Rendement du capital investi	31,0 %		23,2 %
Transport de lots brisés - Canada			
Bénéfice opérationnel	143 965		106 799
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(652)		(1 626)
Amortissement des immobilisations incorporelles	8 142		8 969
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	151 455		114 142
Impôt sur le résultat	26,5 %		26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	111 319		83 894
Immobilisations incorporelles	160 897		184 028
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	352 767		384 200
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(56 667)		(59 664)
Total du capital investi, exercice en cours	456 997		508 564
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	184 028		178 032
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	384 200		381 336
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(59 664)		(60 200)
Total du capital investi, exercice précédent	508 564		499 168
Capital investi moyen	482 781		503 866
Rendement du capital investi	23,1 %		16,7 %

Rapprochement du rendement du capital investi par secteur (suite) :

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>		Au 30 septembre 2021*
	2022	
Transport conventionnel de lots complets - Canada		
Bénéfice opérationnel	62 424	30 475
Profit sur la vente de terrains et bâtiments	(44)	—
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	—	(17)
Amortissement des immobilisations incorporelles	2 005	2 093
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	64 385	32 551
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	47 323	23 925
Immobilisations incorporelles	100 306	97 835
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	185 861	124 511
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(24 987)	(23 010)
Total du capital investi, exercice en cours	261 180	199 336
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	97 835	92 947
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	124 511	112 647
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(23 010)	(18 689)
Total du capital investi, exercice précédent	199 336	186 905
Capital investi moyen	230 258	193 121
Rendement du capital investi	20,6 %	12,4 %
Transport spécialisé de lots complets¹		
Bénéfice opérationnel	235 865	142 350
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(12 885)	(6 137)
Amortissement des immobilisations incorporelles	20 171	17 049
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	243 151	153 262
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	178 716	112 648
Immobilisations incorporelles	653 943	635 870
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	888 874	799 652
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(77 734)	(96 309)
Total du capital investi, exercice en cours	1 465 083	1 339 213
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	635 870	595 196
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	799 652	685 270
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(96 309)	(66 531)
Total du capital investi, exercice précédent	1 339 213	1 213 935
Capital investi moyen	1 402 148	1 276 574
Rendement du capital investi	12,7 %	8,8 %
Logistique		
Bénéfice opérationnel	139 111	136 387
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	3	5
Amortissement des immobilisations incorporelles	22 473	22 516
Profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses	—	(12 000)
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	161 587	146 908
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	118 766	107 977
Immobilisations incorporelles	470 990	458 931
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	285 159	266 936
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(183 256)	(172 146)
Total du capital investi, exercice en cours	572 893	553 721
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	458 931	253 564
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	266 936	149 422
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(172 146)	(67 847)
Total du capital investi, exercice précédent	553 721	335 139
Capital investi moyen	563 307	444 430
Rendement du capital investi	21,1 %	24,3 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprise de UPS Freight de l'exercice précédent.

¹ Chiffres comparatifs retraités pour le transfert des opérations dédiées du secteur du transport conventionnel de lots complets aux États-Unis

Rendement du capital investi pour le secteur du transport de lots brisés aux États-Unis : La direction croit que le RCI au niveau des secteurs est une mesure utile de l'efficacité de l'utilisation des fonds en capital. Le rendement du capital investi pour le secteur du transport de lots brisés aux États-Unis a été modifié de façon à éliminer du bénéfice opérationnel moins les exclusions l'incidence du profit réalisé sur une acquisition à des conditions avantageuses, ainsi que du capital investi moyen afin de faire correspondre le capital au prix d'acquisition.

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>		Au 30 septembre	
		2022	2021*
Transport de lots brisés – États-Unis			
Bénéfice opérationnel		342 051	—
Perte sur la vente de terrains et bâtiments		8	—
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		(55 054)	—
Amortissement des immobilisations incorporelles		1 119	—
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions		288 124	—
Impôt sur le résultat		26,5 %	—
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt		211 771	—
Immobilisations incorporelles		5 680	—
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles		1 512 780	—
moins : Passifs		(678 507)	—
Total du capital investi, exercice en cours		839 953	—
Total du capital investi, prix d'acquisition		838 910	—
Capital investi moyen		839 432	—
Rendement du capital investi		25,2 %	—

* Les données comparatives ne sont pas significatives

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, 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 la Société sera en mesure de maintenir ses cotes de sécurité actuelles ou qu'elle ne fera 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 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. Toutefois, 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. La règle de décembre 2016 concernant le permis de conduire commercial exigeait 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 reporte à janvier 2023 l'obligation des États de se conformer à l'exigence, qui devait entrer en vigueur en janvier 2020. Cependant, la date de conformité de janvier 2020 demeure en vigueur pour toutes les autres exigences énoncées dans la règle définitive du centre d'information national. Une fois mise en œuvre, la règle pourrait réduire le nombre de conducteurs disponibles dans un marché déjà restreint. Conformément à une nouvelle règle mise au point par la FMCSA, en vigueur depuis novembre 2021, les États sont tenus de s'informer auprès du centre d'information lorsqu'ils délivrent, renouvellent, transfèrent, ou font une mise à niveau d'un permis de conduire commercial et doivent révoquer les privilèges de conduite commerciale d'un chauffeur s'il lui est interdit de conduire un véhicule

automobile pour une ou plusieurs infractions liées à la drogue ou à l'alcool.

De plus, d'autres règles ont 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 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 puisse tenter ultérieurement de faire adopter une telle règle. Toutefois, en mai 2021, un projet de loi a été présenté de nouveau à la Chambre des représentants des États-Unis qui exigerait que les véhicules automobiles commerciaux d'un poids brut supérieur à 26 000 livres soient équipés d'un dispositif limitant la vitesse, interdisant les vitesses supérieures à 65 milles à l'heure. On ne sait pas si le projet de loi deviendra loi. 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.

Les filiales de la Société dont l'autorité opérationnelle se trouve aux États-Unis ont actuellement une cote satisfaisante selon le DOT, qui est la cote la plus élevée disponible dans l'échelle de cotes de sécurité actuelle. Si les filiales de la Société dont l'autorité opérationnelle se trouve aux États-Unis recevaient une note non satisfaisante selon le DOT ou une note assujettie à des conditions, cela aurait une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, 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 indiqué qu'elle en est aux premières étapes d'une nouvelle étude sur les causes des collisions impliquant des poids lourds. Bien qu'il ne soit pas encore clair si une telle étude sera 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. Toutefois, 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 américains 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. En juin 2020, la FMCSA a adopté substantiellement la règle finale proposée, qui est entrée en vigueur en septembre 2020. Certains groupes de l'industrie ont contesté ces règles devant les tribunaux américains, et on ne connaît toujours pas l'issue de ces contestations. Toutes modifications futures à la réglementation américaine 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 relever 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 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 (la « Ninth Circuit ») 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 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 de travailleurs et de nombreuses poursuites ont été intentées devant les tribunaux américains pour tenter d'infirmer la décision. Toutefois, en janvier 2021, la Ninth Circuit a maintenu la décision de la FMCSA selon laquelle la loi fédérale américaine a préséance sur les lois californiennes concernant les pauses-repas et les pauses de repos, qui s'appliquent aux chauffeurs de véhicules automobiles commerciaux transportant des biens. D'autres 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 peut et 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. Si cette législation fédérale confirmant la préséance sur les lois étatiques et locales concernant les salaires et les heures de travail 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 importante 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.

L'administration présidentielle des États-Unis actuelle a fourni officieusement des directives qui laissent présager qu'elle est en faveur de certains changements aux lois fiscales américaines, y compris

l'augmentation du taux d'imposition des sociétés par rapport au taux actuel de 21 %. Si le taux d'imposition des sociétés était augmenté, la situation financière de la Société et les résultats financiers de ses activités aux États-Unis pourraient être touchés.

La mise en œuvre des tarifs ou quotas, ou la modification de certains accords commerciaux pourraient, entre autres choses, donner lieu à une augmentation du prix des marchandises utilisées par les fournisseurs de la Société pour produire de nouveaux équipements générant des revenus ou donner lieu à une augmentation du prix du carburant. De telles augmentations des coûts des fournisseurs des équipements générant des revenus de la Société seraient vraisemblablement transférées à la Société. Dans le cas d'augmentations du prix du carburant, la Société pourrait ne pas être en mesure de recouvrer intégralement le montant de ces augmentations grâce à des augmentations de ses tarifs ou au programme de surcharge de carburant de la Société, ce qui, dans un cas comme dans l'autre, aurait une incidence défavorable importante sur les activités de la Société.

L'Accord États-Unis–Mexique–Canada (« ACEUM ») est entré en vigueur en juillet 2020. 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. 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. Compte tenu de la quantité de marchandises qui sont transportées par camion en Amérique du Nord, l'ACEUM 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.

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, y compris la pénurie actuelle de semi-conducteurs et d'autres composantes et fournitures; l'acier, par exemple, 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; et avoir une incidence négative sur les résultats financiers de la Société si elle doit assumer des coûts plus élevés pour l'achat de tracteurs et de remorques;
- l'augmentation des prix du nouvel équipement générant des revenus, les changements apportés à la conception des nouveaux moteurs, la diminution de l'efficacité de l'équipement découlant des nouveaux moteurs conçus pour réduire les émissions, ou la moins grande disponibilité du nouvel équipement générant des revenus.

La productivité des camions-tracteurs de la Société baisse pendant l'hiver, car le mauvais temps freine les activités et que certains expéditeurs réduisent leurs envois après le début de l'hiver. Les produits d'exploitation pourraient également baisser en raison des intempéries et des vacances, étant donné que les produits d'exploitation sont directement reliés aux nombres de journées de travail des expéditeurs. Au même moment, les frais d'exploitation pourraient augmenter et l'efficacité du carburant pourrait baisser en raison du fonctionnement des moteurs au ralenti et du fait que les intempéries occasionnent une augmentation de la fréquence des accidents, une augmentation des réclamations et une hausse des frais liés à la réparation de l'équipement. La Société pourrait également subir les contrecoups d'événements liés aux conditions climatiques ou imprévus, y compris des tornades, des ouragans, des blizzards, des tempêtes de verglas, des inondations et des incendies, qui peuvent augmenter en fréquence et en gravité en raison des changements climatiques, ainsi que d'autres catastrophes d'origine humaine. 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) stocks limités et augmentation du coût de l'équipement neuf et usagé; iv) le recrutement et le maintien en poste de chauffeurs qualifiés; v) 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; vi) la conformité aux exigences réglementaires en vigueur; vii) les hausses des taux d'intérêt, des taxes sur les carburants, des droits de péage et les droits de licence et d'enregistrement; et viii) la hausse des coûts de santé, d'assurance et des sinistres aux États-Unis et ix) l'incidence de la pandémie de COVID-19.

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 ») et ses variants ou autres épidémies semblables. La récente épidémie de COVID-19, comme n'importe quelle autre éclosion 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, y compris les obligations liées aux vaccins, aux tests et au port du masque, lesquelles pourraient limiter la capacité de la Société à répondre à la demande de la clientèle, mais aussi à réduire cette demande. De plus, les obligations imposées par le gouvernement en matière de vaccins, de tests et de masques peuvent accroître le roulement de personnel de la Société et rendre le recrutement plus difficile, en particulier parmi les chauffeurs de la Société.

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. Les risques associés à un ralentissement de l'économie ou à une récession sont décrits dans la rubrique « facteurs de risque » intitulée « Conjoncture économique, conjoncture commerciale et conditions du crédit » publiée par la Société.

L'évolution de la situation, à court et à long terme, en lien avec la COVID-19 a été imprévisible et l'étendue de cette évolution, ainsi que l'incidence qu'elle pourrait avoir sur les activités, la situation financière, l'accès au crédit, les liquidités, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de la Société sont très incertains. Citons notamment la propagation géographique du virus et la durée de l'épidémie, la distribution et la disponibilité des vaccins, les hésitations face à la vaccination; 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.

En novembre 2021, la Occupational Safety and Health Administration (« OSHA ») du département du Travail des États-Unis a publié une norme temporaire d'urgence exigeant que tous les employeurs américains comptant plus de 100 employés veillent à ce que leurs employés soient entièrement vaccinés ou, sinon, qu'ils s'assurent que tous les employés non vaccinés passent un test de dépistage à la COVID-19 avec un résultat négatif au moins une fois par semaine avant de se présenter au travail. Toutefois, la Cour suprême des États-Unis a empêché l'entrée en vigueur de cette norme temporaire d'urgence.

De janvier 2022 à septembre 2022, le gouvernement canadien avait interdit aux étrangers non vaccinés, y compris les citoyens américains,

de traverser la frontière. Depuis le 1^{er} octobre 2022, le gouvernement canadien a enlevé toutes les restrictions reliées à la COVID-19, y compris les tests, la quarantaine et l'isolation pour toute personne entrant au Canada. Depuis janvier 2022, le gouvernement des États-Unis interdit aux étrangers non vaccinés, y compris les citoyens canadiens, de traverser la frontière canado-américaine et la frontière américano-mexicaine. Ces exigences à la frontière, en plus de toute autre obligation relative aux vaccins, aux tests de dépistage ou au port du masque, pourraient avoir comme répercussion, i) d'amener les employés de la Société à chercher un emploi chez un plus petit employeur, surtout si les obligations futures ne sont imposées qu'à des employeurs de plus grande taille, ou à quitter complètement l'industrie du camionnage, ii) de créer des problèmes de logistique, une augmentation des dépenses et des problèmes opérationnels associés au respect de ces obligations, comme les coûts engagés pour la tenue des tests de dépistage à la COVID-19 pour les employés non vaccinés de la Société, en particulier pour les chauffeurs non vaccinés de la Société iii) d'entraîner une augmentation des coûts liés au recrutement et à la formation des chauffeurs, et iv) d'entraîner une diminution des revenus et d'autres problèmes opérationnels si nous ne sommes pas en mesure de recruter et de maintenir en poste des chauffeurs. Toute obligation liée au vaccin, aux tests ou au port du masque qui serait interprétée comme s'appliquant aux chauffeurs commerciaux réduirait considérablement le bassin de chauffeurs à notre disposition et pour l'ensemble de l'industrie, ce qui aggraverait davantage la pénurie actuelle de chauffeurs. Par conséquent, toute obligation relative aux vaccins, aux tests de dépistage ou au port du masque, dans la mesure où elle entre en vigueur, peut avoir une incidence négative importante sur les activités de la Société, ses activités et sa situation financière.

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 américains, et une partie importante des revenus et des charges opérationnelles de la Société est réalisée dans une monnaie autre que le dollar américain, principalement le dollar canadien. Les taux de change entre ces devises et le dollar américain 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 américain.

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. Avec l'acquisition de UPS Freight et les acquisitions précédentes au Canada, la Société compte un nombre important d'employés syndiqués aux États-Unis et au Canada. 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 ne tenteront pas de se syndiquer.

La syndicalisation des employés de la Société dans d'autres unités commerciales, des changements défavorables des modalités des conventions collectives, ou encore des grèves réelles ou imminentes, les arrêts de travail ou les ralentissements, pourraient avoir une incidence négative importante sur les activités de la Société, la fidélisation de la clientèle, les résultats d'exploitation, la situation financière et les liquidités, et pourraient entraîner une perturbation importante ou des inefficacités dans ses activités, pour les raisons suivantes :

- les règles de travail restrictives pourraient nuire à la capacité de la Société d'améliorer ou de maintenir son efficacité opérationnelle ou pourraient nuire à sa réputation en matière de prestation de services et limiter sa capacité à fournir certains services;
- une grève ou un arrêt de travail pourrait nuire à la rentabilité de la Société et nuire aux relations avec les clients et les employés;
- les expéditeurs peuvent limiter leur recours à des entreprises de camionnage syndiquées en raison de la menace de grèves et d'autres arrêts de travail;
- la Société pourrait ne pas prolonger ou renégocier ses conventions collectives ou subir des augmentations importantes de salaire ou d'avantages sociaux;
- il pourrait y avoir des différends avec les syndicats de la Société;
- un processus d'élection et de négociation pourrait exiger beaucoup de temps de la direction et détourner son attention des objectifs généraux et imposer des dépenses importantes.

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.

La Société a une expérience limitée avec des employés syndiqués aux États-Unis. Il pourrait y avoir des risques supplémentaires liés à l'augmentation du nombre d'employés syndiqués aux États-Unis découlant de l'acquisition de UPS Freight. L'incidence que les activités syndiquées de la Société pourraient avoir sur les activités non syndiquées est incertaine.

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. De plus, les inscriptions dans les écoles de conduite pourraient être encore plus limitées par les exigences de distanciation sociale liées à la COVID-19, les obligations de vaccination, de tests et de port du masque, et d'autres exigences réglementaires qui réduisent le nombre de chauffeurs admissibles. 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. L'exemple le plus récent est la Protecting the Rights to Organize (« PRO ») Act, qui a été adoptée par la Chambre des représentants des États-Unis et reçue par le Sénat des États-Unis en mars 2021, et qui a été soumise à l'étude du Comité de la santé, de l'éducation, du travail et des pensions du Sénat des États-Unis. La PRO Act propose d'appliquer le « test ABC » (décrit ci-dessous) pour la classification des travailleurs selon les demandes de règlement déposées en vertu de la Federal Fair Labor Standards Act. On ne sait pas si l'une ou l'autre des mesures législatives proposées entrera en vigueur ou si des exemptions seront accordées pour l'industrie à l'égard de toute loi qui en découlera. 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 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. Toutefois, en janvier 2021, la Cour suprême de la Californie a statué que le critère ABC pouvait s'appliquer rétroactivement à tous les cas qui n'étaient pas encore définitifs à la date de la décision initiale, soit avril 2018. Alors que la Loi devait entrer en vigueur en janvier 2020, un juge fédéral américain en 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. La Ninth Circuit a rejeté le raisonnement qui sous-tendait l'injonction en avril 2021, jugeant que la loi fédérale américaine n'avait pas préséance sur la Loi AB5, mais a accordé un sursis pour la mise en œuvre du mandat de la loi AB5 en juin 2021 (empêchant son application et poursuivant temporairement l'injonction), pendant que la CTA demandait à la Cour suprême des États-Unis (la « Cour suprême ») de réviser la décision. En novembre 2021, la Cour suprême a demandé au solliciteur général des États-Unis de se prononcer sur cette affaire. L'injonction demeurera en vigueur jusqu'à ce que la Cour suprême décide d'entendre ou non la cause. Bien que la suspension du mandat de Loi AB5 accorde un délai temporaire à l'application de la Loi AB5, on ne sait toujours pas combien de temps durera ce délai, et si la CTA aura gain de cause pour faire invalider la Loi. Il est également possible que la Loi AB5 entraîne l'adoption d'une législation similaire dans des États autres que la Californie, ce qui pourrait nuire aux résultats d'exploitation et à la rentabilité de la Société.

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;
- les risques liés à l'entrée sur de nouveaux marchés ou à des offres commerciales où le manque d'expérience préalable ou l'expérience limitée pourrait nous nuire;
- 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.

Compte tenu de la nature et de la taille de UPS Freight, ainsi que de la structure de l'acquisition en tant qu'acquisition partielle des activités de UPS, l'acquisition de UPS Freight présente les risques suivants, en plus des risques notés ailleurs dans ces facteurs de risque :

- une grande partie de l'activité de UPS Freight avant l'acquisition se faisait avec des filiales de UPS. Bien qu'il y ait des ententes de services de transport en vigueur avec ces sociétés affiliées à UPS, elles peuvent décider de réduire leurs activités avec la Société ou de ne plus faire affaire avec elle à l'avenir et nous avons des protections contractuelles limitées pour empêcher la perte de ces activités;
- certains systèmes d'information et d'exploitation de UPS Freight ont été intégrés à UPS avant l'acquisition. La Société est en train de faire la transition de ces systèmes et pourrait subir des

perturbations pendant la transition ou des difficultés ou des retards dans la mise en place de ces systèmes et du personnel pour les faire fonctionner;

- la Société avait une expérience limitée sur le marché américain du transport de lots brisés avant l'acquisition, et elle pourrait échouer dans sa tentative d'intégrer UPS Freight et de l'exploiter de façon rentable;
- compte tenu de la taille et de la complexité des opérations de transport de lots brisés aux États-Unis acquises de UPS Freight, l'attention de la direction peut être détournée des autres secteurs de la Société;
- dans le cadre des acquisitions, un nombre important d'employés américains syndiqués se sont joints à la Société et les employés syndiqués présentent des risques importants.

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.

La Société évalue régulièrement ses opérations et prend en compte les occasions de se départir de certains de ses actifs. De plus, la Société fait face à de la concurrence pour ce qui est des occasions d'acquisitions. Cette concurrence externe pourrait entraver la capacité de la Société d'identifier et/ou de réaliser avec succès des acquisitions futures. Il y a également un risque de réduction de l'écart d'acquisition et des 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, pourraient 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 intenter des poursuites administratives ou judiciaires pour des infractions aux lois et aux règlements sur l'environnement, ou à annuler un permis ou à refuser de le renouveler. Les sanctions éventuelles pour de telles infractions pourraient inclure, notamment, des amendes civiles et pénales, l'emprisonnement, la suspension ou la révocation du permis et des mesures injonctives. Ces organismes pourraient aussi, notamment, révoquer les permis d'exploitation, franchises ou licences de la Société, ou refuser de les renouveler, pour des infractions, réelles ou présumées, aux lois ou aux règlements sur l'environnement, et imposer une évaluation environnementale, l'élimination des contaminants, des procédures de suivi ou des mécanismes de contrôle.

Contamination de l'environnement. La Société pourrait 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 échéance 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 2022 à 2036. 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 et iv) les problèmes liés aux composantes et aux chaînes d'approvisionnement qui limitent l'accès au nouvel équipement et font augmenter les 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. À l'heure actuelle, les fabricants de tracteurs et de semi-remorques sont confrontés à des pénuries importantes de puces semi-conducteurs et d'autres pièces et fournitures, y compris l'acier, situation qui oblige de nombreux fabricants à réduire ou à suspendre leur production, entraîne une baisse de l'offre de tracteurs et de remorques, la hausse des prix et l'allongement des cycles commerciaux, et qui pourrait avoir une incidence négative importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société, en particulier ses charges d'entretien et le maintien en poste des chauffeurs.

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 2021. 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, comme les incendies, les tempêtes et les inondations qui peuvent augmenter en fréquence et en gravité en raison des changements climatiques, 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, des pannes de courant, de télécommunications ou d'Internet ou des attentats terroristes. 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 efficiente, 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. 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'autoassurance 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. À compter de l'exercice clos le 31 décembre 2021, la Société est tenue, conformément à l'article 404 de la Sarbanes-Oxley Act des États-Unis, de fournir un rapport de gestion sur l'efficacité de son contrôle interne en matière de rapports financiers. En outre, le cabinet comptable public enregistré indépendant de la Société doit rendre compte de son évaluation du contrôle interne de la Société en matière d'information financière. La Société a relevé des faiblesses importantes au 31 décembre 2021 dans son contrôle interne en matière de rapports financiers liés aux contrôles généraux des technologies d'information et au processus de commande à l'encaissement. En raison de ces faiblesses importantes, la Société a conclu qu'elle n'avait pas maintenu des contrôles et procédures et contrôles internes à l'égard de la présentation de l'information financière efficaces. De plus, le cabinet comptable public enregistré indépendant de la Société a émis une opinion défavorable indiquant que la Société n'avait pas maintenu un contrôle interne efficace en matière de présentation de l'information financière au 31 décembre 2021. L'équipe de direction de la Société met en œuvre son plan de correction de ces faiblesses importantes, et bien que la Société s'attend à y remédier au cours de l'exercice 2022, la Société ne peut pas être certaine du moment où les mesures correctives seront terminées. Si la Société ne remédie pas entièrement à ces faiblesses importantes ou ne maintient pas des contrôles internes efficaces à l'avenir, cela pourrait entraîner une inexactitude importante des états financiers de la Société, ce qui pourrait faire perdre confiance aux investisseurs dans les états financiers de la Société et faire baisser le cours des 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'établissement de la juste valeur des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, la détermination des estimations et des hypothèses liées aux tests de dépréciation du goodwill, la détermination des estimations et des hypothèses liées à l'obligation au titre des prestations constituées, et l'établissement des estimations et des hypothèses liées à l'évaluation des provisions pour l'autoassurance et les litiges. Ces estimations et hypothèses sont fondées sur les meilleures estimations de la direction et font appel à ses jugements. Les facteurs clés des estimations critiques sont les suivants :

Juste valeur des immobilisations incorporelles liées aux regroupements d'entreprises

- Flux de trésorerie futurs projetés
- Taux d'actualisation spécifique à l'acquisition
- Taux d'attrition établi à partir des tendances historiques

Tests de dépréciation du goodwill

- Taux d'actualisation
- Croissance prévue des revenus, de la marge d'exploitation, de la marge BAIIA ainsi que des dépenses en capital
- Multiples du BAIIA d'entreprises publiques comparables

Obligation au titre des prestations constituées

- Taux d'actualisation
- Croissance salariale
- Tables de mortalité

Autoassurance et litiges

- Historique des sinistres, facteurs de gravité affectant le montant finalement payé et niveaux actuels et prévus du coût par sinistre
- Évaluations par des tiers

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

MODIFICATIONS DES CONVENTIONS COMPTABLES

Conventions adoptées au cours de la période considérée

Les nouvelles normes, modifications de normes et interprétations suivantes sont en vigueur pour la première fois pour les périodes intermédiaires ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2022, et ont été appliquées au moment de la préparation des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités :

Contrats déficitaires – Coûts d'exécution du contrat

(modifications à l'IAS 37)

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 2022 et n'ont

pas été appliquées au moment de la préparation des états financiers intermédiaires consolidés non audités :

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

Définition des estimations comptables (modifications d'IAS 8)

La note 3 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du 30 juin 2022 fournit de plus amples renseignements.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES

Conformément aux dispositions du Règlement 52-109 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, et dans la U.S. Securities Exchange Act de 1934 telle que modifiée (la « Exchange Act »), 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;
- 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 (tel que défini dans la règle 13a-15e) et 15d-15e de l'Exchange Act) 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;
- l'information que la Société est tenue de présenter dans ses rapports 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.

Au 30 septembre 2022, une évaluation a été réalisée sous la supervision du chef de la direction et du chef des finances, de la conception et de l'efficacité du fonctionnement des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société. Sur la base de cette évaluation, le chef de la direction et le chef des finances ont conclu qu'en raison de faiblesses importantes de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière, tel que décrit ci-dessous dans le rapport annuel de la direction sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2021, les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société n'étaient pas efficaces au 30 septembre 2022, car les contrôles n'ont pas encore été adéquatement corrigés.

Rapport annuel de la direction sur les 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 (tel que défini dans la règle 13a-15 (f) et 15d-15 (f) de l'Exchange Act) 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).

Au 31 décembre 2021, une évaluation a été effectuée, sous la supervision du chef de la direction et le chef de la direction financière, de l'efficacité du fonctionnement des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société. Sur la base de cette évaluation, le chef de la direction et le chef des finances ont conclu qu'il existe des faiblesses importantes, comme décrit ci-dessous, et qu'en raison de ces faiblesses importantes, les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société ne sont pas efficaces au 31 décembre 2021. 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). Une faiblesse importante est une déficience, ou une combinaison de déficiences, dans le contrôle interne à l'égard de l'information financière, telle qu'il existe une possibilité raisonnable qu'une anomalie significative dans les états financiers annuels ou intermédiaires de la Société ne soit pas prévenue ou détectée en temps opportun.

En lien avec l'évaluation des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société, les déficiences de contrôles suivantes ont été considérées comme des faiblesses importantes :

- **Contrôles généraux informatiques** : La Société présentait une agrégation de lacunes de contrôle au sein de ses contrôles généraux de la technologie de l'information (TI) dans plusieurs systèmes supportant ses processus opérationnels de la Société, y compris des lacunes liées aux contrôles d'accès, à la gestion des changements et des utilisateurs ayant des accès hautement privilégiés. La Société a conclu que les contrôles automatisés au niveau des processus et les contrôles manuels qui dépendent de l'information provenant des systèmes affectés où les risques ne pouvaient pas être atténués étaient inefficaces, car ils auraient pu être affectés négativement par les déficiences dans les contrôles généraux informatiques.
- **Processus de commande à l'encaissement** : En raison de la faiblesse importante décrite ci-dessus, les contrôles automatisés et manuels dépendants de l'information provenant des systèmes de TI affectés concernant les processus de commande à l'encaissement, qui comprennent la facturation et la tarification se sont avérés inefficaces. En outre, la révision et la documentation des contrôles manuels étaient également insuffisantes.

Nonobstant ces faiblesses importantes, la direction a conclu que les états financiers consolidés audités de la Société au 31 décembre 2021 et pour l'exercice clos le 31 décembre 2021 présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière, les résultats d'exploitation, les variations des capitaux propres et les flux de trésorerie de la Société conformément aux IFRS. Ces faiblesses importantes n'ont pas eu d'incidence sur l'information financière de la Société et, par conséquent, il n'y a eu aucun ajustement important dans les états financiers consolidés audités de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2021 et il n'y a eu aucun changement dans les résultats financiers publiés précédemment. Cependant, étant donné que les faiblesses importantes créent une possibilité raisonnable qu'une anomalie significative dans nos états financiers ne soit pas prévenue ou détectée en temps opportun, nous avons conclu qu'au 31 décembre 2021, le contrôle interne à l'égard de l'information financière n'était pas efficace.

L'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2021 a été auditée par KPMG LLP, cabinet d'experts-comptables enregistré qui a audité les états financiers consolidés et qui est inclus dans les états financiers consolidés de la Société. L'opinion défavorable de KPMG LLP, telle qu'énoncée dans son rapport, est que la Société n'a pas maintenu efficacement le contrôle interne à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2021.

Limitation de la portée de la conception

Comme le permettent les règles applicables en matière de valeurs mobilières, la Société avait auparavant limité la portée de l'évaluation de ses contrôles et procédures de communication de l'information et de ses contrôles internes à l'égard de l'information financière afin d'exclure les contrôles, politiques et procédures de UPS Freight (maintenant TForce Freight), car elle n'a pas été acquise plus de 365 jours avant la fin de l'exercice auquel se rapportent les certificats du président et chef de la direction et du chef de la direction financière. Depuis le 1^{er} mai 2022, il n'y a plus de limitation de portée en ce qui concerne TForce Freight, qui a été acquise il y a plus de 365 jours.

Plan de correction

La direction a l'intention de corriger les lacunes des contrôles contribuant aux faiblesses importantes, de sorte que ces contrôles soient conçus, mis en œuvre et fonctionnent efficacement. Les mesures correctives comprennent :

- Mise à l'essai de la conception des contrôles mis en place pour les lacunes de contrôle, dans le cadre du plan de correction. Examen et rétroaction fournis par des experts en la matière;
- Surveillance et évaluation continues de l'efficacité opérationnelle des contrôles reliés aux efforts de correction;
- Cycle de formation et de rétroaction pour les agents de contrôle et les examinateurs;

- Rapports trimestriels sur les mesures correctives mises en place à l'intention du Comité d'audit de notre Conseil d'administration.

Alors que la correction des contrôles clés liés aux contrôles généraux informatiques et au processus de commande à l'encaissement devrait être achevée au cours de l'exercice 2022, la Société ne peut pas être certaine de la date à laquelle la correction sera complétée. Les faiblesses importantes ne seront pas considérées comme entièrement corrigées tant que les contrôles applicables ne fonctionneront pas pendant une période de temps suffisante et que la direction n'aura pas conclu, par des tests, que ces contrôles fonctionnent efficacement.

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

Outre le processus de correction décrit ci-dessus et les tests de contrôles liés à TForce Freight, il n'y a eu aucun changement apporté aux contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière au cours du trimestre clos le 30 septembre 2022 qui ait eu une incidence importante ou soit raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur les contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière.