



RAPPORT DE GESTION

Pour le deuxième trimestre clos le
30 juin 2024

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	19
SOMMAIRE DES RÉSULTATS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES.....	20
MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX IFRS	20
RISQUES ET INCERTITUDES.....	29
CONVENTIONS COMPTABLES ET ESTIMATIONS CRITIQUES	46
MODIFICATIONS DES CONVENTIONS COMPTABLES	47
CONTRÔLES ET PROCÉDURES	47

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. Le présent rapport de gestion établit une comparaison entre la performance de la Société pour le trimestre et le semestre clos le 30 juin 2024 et sa performance du trimestre et du semestre correspondant clos le 30 juin 2023 et passe en revue la situation financière de la Société au 30 juin 2024. Il présente également une analyse des affaires de la Société jusqu'au 25 juillet 2024, date du présent rapport de gestion. Le présent rapport de gestion doit être lu conjointement avec les états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités au 30 juin 2024 et les états financiers consolidés audités ainsi que les notes complémentaires qui s'y rattachent au 31 décembre 2023 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 intermédiaires consolidés condensés non audités de la Société ont été approuvés par son conseil d'administration (le « conseil ») sur la recommandation de son comité d'audit le 25 juillet 2024. 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 », « projet », « chercher à », « devoir », « cibler », « continuer », ou d'autres 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

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US, sauf les données par action)</i>						
	Trimestres clos les 30 juin			Semestres clos les 30 juin		
	2024	2023	2022	2024	2023	2022
Revenus avant la surcharge de carburant	1 961 120	1 549 451	1 989 450	3 572 621	3 109 878	3 883 298
Surcharge de carburant	303 425	241 815	432 867	562 739	531 565	730 538
Total des revenus	2 264 545	1 791 266	2 422 317	4 135 360	3 641 443	4 613 836
BAlIA ajusté ¹	380 122	300 291	441,900	648 472	564 497	771 854
Bénéfice opérationnel	208 115	192 417	390,970	359 671	358 819	610 736
Bénéfice net	117 769	128 234	276 825	210 616	240 152	424 548
Bénéfice net ajusté ¹	145 566	138 915	241 149	251 076	255 398	398 724
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	248 542	200 386	247 825	449 231	432,520	385 516
Flux de trésorerie disponibles ¹	151 427	138 079	309 587	288,590	333 786	401 358
Données par action						
BPA – dilué	1,38	1,47	3,00	2,47	2,74	4,56
BPA ajusté – dilué ¹	1,71	1,59	2,61	2,95	2,92	4,28
Dividendes	0,40	0,35	0,27	0,80	0,70	0,54
En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant						
Marge du BAlIA ajusté ¹	19,4 %	19,4 %	22,2 %	18,2 %	18,2 %	19,9 %
Amortissement des immobilisations corporelles	4,5 %	4,0 %	3,3 %	4,3 %	3,9 %	3,4 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	2,3 %	2,1 %	1,6 %	2,3 %	2,0 %	1,6 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	1,0 %	0,9 %	0,7 %	1,0 %	0,9 %	0,7 %
Marge d'exploitation ¹	10,6 %	12,4 %	19,7 %	10,1 %	11,5 %	15,7 %
Ratio d'exploitation ajusté ¹	89,4 %	87,6 %	83,4 %	89,9 %	88,7 %	85,8 %

Faits saillants du deuxième trimestre

- Au deuxième trimestre, le bénéfice opérationnel s'établit à 208,1 M\$ en hausse comparativement à 192,4 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, la solide exécution opérationnelle et les acquisitions ayant plus que compensé la faiblesse persistante du secteur du fret.
- Le bénéfice net a atteint 117,8 M\$, comparativement à 128,2 M\$ au deuxième trimestre de 2023. Le bénéfice par action dilué (« BPA dilué ») de 1,38 \$ se compare à 1,47 \$, ce qui tient compte d'une charge de restructuration de 19,7 M\$ associée à l'acquisition de Daseke, Inc. réalisée au cours du trimestre.
- Le bénéfice net ajusté ¹, mesure non conforme aux IFRS, de 145,6 M\$, a augmenté comparativement à 138,9 M\$ au deuxième trimestre de 2023. Le BPA ajusté dilué¹, mesure non conforme aux IFRS, est passé de 1,59 \$ à 1,71 \$.
- Les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles de 248,5 M\$ sont en hausse comparativement à 200,4 M\$ au deuxième trimestre de 2023.
- Les flux de trésorerie disponibles¹, mesure non conforme aux IFRS, ont augmenté, passant de 138,1 M\$ au deuxième trimestre de 2023, à 151,4 M\$ pour le trimestre en cours.
- Les secteurs isolables de la Société ont affiché le rendement suivant :
 - Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots brisés a augmenté de 2 % pour s'établir à 109,9 M\$ en raison d'une hausse du poids et des revenus par expédition et d'une solide gestion des coûts aux États-Unis et au Canada;
 - Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets a augmenté de 26 % pour s'établir à 83,3 M\$, en raison principalement de l'acquisition de Daseke, Inc. au début du trimestre, ainsi que de la solide exécution opérationnelle; et
 - Le bénéfice opérationnel du secteur de la logistique a augmenté de 54 %, s'établissant à 50,6 M\$, en raison de récentes acquisitions et d'une solide exécution opérationnelle.
- Suite à l'acquisition de Daseke, Inc., TFI a réévalué ses secteurs opérationnels et leur regroupement et le secteur opérationnel colis et courrier sera regroupé dans le secteur isolable de transport de lots brisés.
- La charge d'intérêts sur la dette à long terme a augmenté pour atteindre 36,5 M\$ pour le trimestre comparativement à 12,5 M\$ au deuxième trimestre de 2023 en résultat de la dette obtenue pour financer les acquisitions. Depuis l'acquisition de Daseke, TFI a réduit sa dette de 103,9 M\$.
- Le 17 juin 2024, le conseil d'administration de TFI a déclaré un dividende trimestriel de 0,40 \$ par action, versé le 15 juillet 2024, une hausse de 14 % par rapport au dividende trimestriel de 0,35 \$ par action déclaré au deuxième trimestre de 2023. Le dividende annualisé¹ représente 18,5 % des flux de trésorerie disponibles des douze derniers mois.
- Au cours du trimestre, TFI International a acquis Daseke, Inc., dont les sociétés d'exploitation exercent maintenant leurs activités dans le secteur du transport de lots complets de TFI, ainsi que de quatre autres sociétés, de plus petite taille. TFI International a également fait une acquisition supplémentaire après le trimestre.
- Au cours du deuxième trimestre, la Société a versé 67,5 M\$ de capital à ses actionnaires, 33,3 M\$ sous forme de dividende trimestriel et 34,2 M\$ sous forme de rachat et d'annulation d'actions.

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 Inc., un chef de file nord-américain du secteur du transport et de la logistique, est présent partout aux États-Unis, au Canada et au Mexique. 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 :

- 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 juin 2024, la Société comptait 28 374 employés, répartis dans les différents secteurs d'activité de TFI International dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. En comparaison, la Société comptait 24 055 employés au 30 juin 2023. Le nombre d'employés a augmenté de 4 319 sur douze mois, ce qui est attribuable aux acquisitions d'entreprises (hausse de 6 694 employés). Cet ajout a été neutralisé par les rationalisations ayant touché 2 375 employés, surtout dans les secteurs du transport de lots brisés et 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 un important fournisseur de transport partout en Amérique du Nord. Au 30 juin 2024, la Société comptait 14 023 camions, 43 869 remorques et 8 401 entrepreneurs indépendants, une hausse comparativement à 11 754 camions, 34 018 remorques et 7 298 entrepreneurs indépendants au 30 juin 2023.

Installations

TFI International a son siège social à Montréal, au Québec, et son bureau administratif à Etobicoke, en Ontario. Au 30 juin 2024, la Société comptait 688 installations, une hausse comparativement à 548 installations au 30 juin 2023. De ces 688 installations, 415 sont situées aux États-Unis et 273, au Canada. Au cours des douze derniers mois, 183 installations ont été ajoutées par suite des acquisitions d'entreprises, et 43 installations ont été éliminées grâce au regroupement des terminaux, principalement dans les secteurs 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 (61 % du total des revenus pour l'exercice clos le 30 juin 2024)

Commerce de détail	22 %
Produits manufacturés	20 %
Secteur automobile	11 %
Matériaux de construction	11 %
Métaux et mines	8 %
Services	6 %
Aliments et boissons	6 %
Produits chimiques et explosifs	5 %
Produits forestiers	3 %
Énergie	3 %
Gestion des matières résiduelles	1 %
Conteneurs maritimes	1 %
Autres	3 %

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 2024

Conformément à sa stratégie de croissance, en 2024, la Société a acquis huit entreprises :

Le 16 janvier 2024, TFI International a fait l'acquisition de Sharp Trucking Services Ltd. (« Sharp »). Établie en Alberta, au Canada, Sharp offre des services de transport en vrac et de transport d'équipement spécialisé, axé sur le secteur minier canadien, et sera intégrée au secteur du transport de lots complets.

Le 11 mars 2024, TFI International a acquis Hercules Forwarding, Inc. (« Hercules »). Hercules se concentre sur les clients expéditeurs directs dans divers marchés finaux, et se spécialise dans le transport sur le territoire des États-Unis et le transport transfrontalier entre les États-Unis et le Canada, et l'entreprise sera intégrée au secteur du transport de lots brisés.

Le 1^{er} avril 2024, TFI International a conclu l'acquisition annoncée précédemment de Daseke, Inc. (« Daseke »). Daseke fournit des services de transport spécialisé et de transport par remorque à plateau et de logistique en Amérique du Nord, et est intégrée au secteur du transport de lots complets.

Parmi les cinq acquisitions supplémentaires, LJW Tank Lines a été acquise durant le premier trimestre et CRE Transportation, Transport M.J. Lavoie, Entrepôts Marco Inc. Et certains actifs de Challenger Motor Freight Inc. Ont été acquis durant le deuxième trimestre.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les revenus avant la surcharge de carburant ont atteint au total 1 961,1 M\$, une hausse comparativement à 1 549,5 M\$ au deuxième trimestre de 2023. Cette hausse est principalement attribuable à une augmentation de 546,1 M\$ provenant des acquisitions d'entreprises, annulée en partie par l'affaiblissement du marché qui a entraîné une baisse des volumes.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, les revenus avant la surcharge de carburant s'établissent à 3,57 G\$, une hausse comparativement à 3,11 G\$ au deuxième trimestre de 2023. L'augmentation est principalement attribuable à la contribution de 749,1 M\$ des acquisitions d'entreprises, annulée en partie par l'affaiblissement du marché qui a entraîné une baisse des volumes.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les charges opérationnelles de la Société ont augmenté de 457,6 M\$, passant de 1 598,8 M\$ au deuxième trimestre de 2023 à 2 056,4 M\$. Cette hausse est attribuable à une augmentation de 561,2 M\$ des acquisitions d'entreprises, annulée en partie par une diminution de 103,7 M\$ des charges opérationnelles des activités existantes, à mesure que les revenus diminuaient.

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les charges liées aux matières et aux services (après déduction de la surcharge de carburant) ont augmenté de 218,7 M\$, s'établissant à 1 116,4 M\$, comparativement à 897,7 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement de l'augmentation de 322,9 M\$ liés aux acquisitions d'entreprise, annulée en partie par la diminution des revenus au sein des activités existantes.

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les charges liées au personnel se sont chiffrées à 675,8 M\$, en hausse de 37 % par rapport à 492,4 M\$ au deuxième trimestre de 2023. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse de 167,6 M\$ liée aux acquisitions d'entreprises, y compris des coûts d'indemnité de licenciement et de droits acquis accélérés de la rémunération à base d'actions de 17,3 M\$ liés à la restructuration de Daseke.

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 7,9 M\$ ou 8 % pour le trimestre clos le 30 juin 2024 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, l'augmentation des coûts liée aux acquisitions d'entreprises de 23,3 M\$ ayant été annulée partiellement par une baisse des charges attribuable à la diminution des revenus.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, les charges opérationnelles de la Société ont augmenté de 493,1 M\$, passant de 3,28 G\$ en 2023 à 3,78 G\$ en 2024. L'augmentation est attribuable à 773,4 M\$ provenant des acquisitions d'entreprises de, annulée par la diminution des charges des activités existantes soit 234,3 M\$ liées aux matières et aux services, 24,9 M\$ pour les charges liées au personnel et 31,5 M\$ pour les autres charges opérationnelles, principalement attribuables à la diminution des volumes.

Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, la Société a affiché un bénéfice opérationnel de 208,1 M\$, une hausse comparativement à 192,4 M\$ au trimestre correspondant de 2023. L'augmentation est attribuable aux acquisitions d'entreprises qui ont contribué à hauteur de 54,1 M\$ au bénéfice opérationnel, partiellement annulée par les coûts de restructuration de 19,7 M\$ de Daseke, qui sont principalement liés aux indemnités de licenciement et aux droits

acquis accélérés de la rémunération à base d'actions, et d'autre part par la réduction de la contribution des activités existantes de 18,7 M\$ attribuable à l'affaiblissement du marché du fret.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, la Société a affiché un bénéfice opérationnel de 359,7 M\$, une hausse comparativement à 358,8 M\$ pour la période correspondante de 2023.

Produits financiers et charges financières

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>				
	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2024	2023	2024	2023
Charges financières (produits financiers)				
Charge d'intérêts sur la dette à long terme	36 508	12 511	58 959	24 415
Charge d'intérêts sur les obligations locatives	6 485	3 796	11 540	7 584
Revenus d'intérêts	(1 072)	(1 219)	(6 224)	(2 581)
Variation nette de la juste valeur et désactualisation des contreparties conditionnelles	21	384	52	434
Perte (gain) de change, montant net	1 506	(429)	2 774	(777)
Autres	3 965	3 687	7 641	6 784
Charges financières, montant net	47 413	18 730	74 742	35 859

Charge d'intérêts sur la dette à long terme

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les charges d'intérêts sur la dette à long terme ont augmenté de 24,0 M\$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, le niveau moyen de la dette étant passé de 1,35 G\$ à 2,68 G\$ en raison de la hausse de l'endettement au deuxième semestre de 2023, et de l'endettement découlant de l'acquisition de Daseke, et du fait que les taux moyens sont passés de 3,70 % à 5,46 %.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, les charges d'intérêts sur la dette à long terme ont augmenté de 34,5 M\$ par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent, le niveau moyen de la dette étant passé de 1,34 G\$ à 2,35 G\$ en raison de la hausse de l'endettement par rapport au deuxième semestre de 2023 et de l'endettement découlant de l'acquisition de Daseke, et du fait que les taux moyens sont passés de 3,65 % à 5,01 %.

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 juin 2024, une perte de change de 16,0 M\$ (perte de 16,0 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 juin 2023, un gain de change de 20,9 M\$ (gain de 23,8 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 le semestre clos le 30 juin 2024, une perte de change de 52,1 M\$ (perte de 52,1 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. Pour le semestre clos le 30 juin 2023, un gain de change de 24,0 M\$ (gain de 26,9 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.

Charge d'impôt sur le résultat

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, le taux d'imposition effectif de la Société était de 26,7 %. La charge d'impôt sur le résultat de 42,9 M\$ présentait un écart défavorable de 0,3 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 42,6 M\$ anticipée en fonction du taux d'impôt prévu par la loi de 26,5 % auquel la Société est assujettie. L'écart défavorable est attribuable à une variation défavorable par rapport des taux d'imposition, soit 1,9 M\$, et aux charges non déductibles de 2,7 M\$, et est partiellement annulé par une variation favorable des déductions fiscales et du revenu exonéré d'impôt de 3,5 M\$.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, le taux d'imposition effectif de la Société était de 26,1 %. La charge d'impôt sur le résultat de 74,3 M\$ présentait un écart favorable de 1,2 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 75,5 M\$ anticipée en fonction du taux d'impôt prévu par la loi de 26,5 % auquel la Société est assujettie. L'écart favorable est attribuable à des variations favorables des déductions fiscales et du revenu exonéré d'impôt de 7,1 M\$ compensées partiellement par un écart défavorable de 1,9 M\$ des taux d'imposition et de 3,6 M\$ des charges non déductibles.

Bénéfice net et bénéfice net ajusté**(non audité)****(en milliers de dollars US, sauf les données par action)**

	Trimestres clos les 30 juin			Semestres clos les 30 juin		
	2024	2023	2022	2024	2023	2022
Bénéfice net	117 769	128 234	276 825	210 616	240 152	424 548
Amortissement des immobilisations incorporelles en lien avec les acquisitions d'entreprises	17 067	14 756	12 972	33 079	27 448	26 069
Variation nette de la juste valeur et désactualisation des contreparties conditionnelles	21	384	72	52	434	29
Perte (gain) de change, montant net	1 506	(429)	(105)	2 774	(777)	202
Profit, net de la dépréciation, sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	(280)	(295)	(60 850)	(495)	(6 525)	(60 894)
Restructuration liée aux acquisitions d'entreprises	19 748	—	—	19 748	—	—
Incidence fiscale des ajustements	(10 265)	(3 735)	12 235	(14 698)	(5 334)	8 770
Bénéfice net ajusté¹	145 566	138 915	241 149	251 076	255 398	398 724
BPA ajusté – de base¹	1,72	1,61	2,66	2,97	2,96	4,37
BPA ajusté – dilué¹	1,71	1,59	2,61	2,95	2,92	4,28

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, le bénéfice net de TFI International s'est élevé à 117,8 M\$, par rapport à 128,2 M\$ au deuxième trimestre de 2023. 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 145,6 M\$ une hausse par rapport à 138,9 M\$ au deuxième trimestre de 2023, soit une augmentation de 5 %, ou 6,7 M\$. Le BPA ajusté¹, entièrement dilué, de 1,71 \$ a augmenté comparativement à 1,59 \$ au deuxième trimestre de 2023.

¹ Cette mesure est non 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)	Transport de lots brisés*	Transport de lots complets	Logistique	Siège social	Éliminations*	Total
Trimestre clos le 30 juin 2024						
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	794 158	737 687	442 393	—	(13 118)	1 961 120
% du total des revenus ²	42 %	37 %	21 %			100 %
BAILA ajusté ³	164 201	165 197	65 498	(14 774)	—	380 122
Marge du BAILA ajusté ^{3,4}	20,7 %	22,4 %	14,8 %			19,4 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	109 918	83 329	50 590	(35 722)	—	208 115
Marge d'exploitation ^{3,4}	13,8 %	11,3 %	11,4 %			10,6 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	2 321 729	2 018 201	389 055	108 992	—	4 837 977
Dépenses en immobilisations, montant net ³	38 274	50 727	1 952	200	—	91 153
Trimestre clos le 30 juin 2023						
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	787 687	410 680	361 767	—	(10 683)	1 549 451
% du total des revenus ²	52 %	27 %	21 %			99 %
BAILA ajusté ³	156 461	114 890	43 245	(14 305)	—	300 291
Marge du BAILA ajusté ^{3,4}	19,9 %	28,0 %	12,0 %			19,4 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	107 776	66 183	32 893	(14 435)	—	192 417
Marge d'exploitation ^{3,4}	13,7 %	16,1 %	9,1 %			12,4 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	2 254 259	1 047 821	253 424	260 525	—	3 816 029
Dépenses en immobilisations, montant net ³	35 348	15 191	244	23	—	50 806
Semestre clos le 30 juin 2024						
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	1 577 679	1 135 418	884 298	—	(24 774)	3 572 621
% du total des revenus ²	46 %	32 %	23 %			101 %
BAILA ajusté ³	301 623	255 640	120 911	(29 702)	—	648 472
Marge du BAILA ajusté ^{3,4}	19,1 %	22,5 %	13,7 %			18,2 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	194 949	124 792	90 772	(50 842)	—	359 671
Marge d'exploitation ^{3,4}	12,4 %	11,0 %	10,3 %			10,1 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	2 321 729	2 018 201	389 055	108 992	—	4 837 977
Dépenses en immobilisations, montant net ³	68 755	57 102	2 541	353	—	128 751
Semestre clos le 30 juin 2023						
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	1 590 236	824 805	717 018	—	(22 181)	3 109 878
% du total des revenus ²	53 %	27 %	20 %			100 %
BAILA ajusté ³	285 134	229 859	84 738	(35 234)	—	564 497
Marge du BAILA ajusté ^{3,4}	17,9 %	27,9 %	11,8 %			18,2 %
Bénéfice opérationnel	193 039	136 679	64 603	(35 502)	—	358 819
Marge d'exploitation ^{3,4}	12,1 %	16,6 %	9,0 %			11,5 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	2 254 259	1 047 821	253 424	260 525	—	3 816 029
Dépenses en immobilisations, montant net ³	78 029	8,980	345	75	—	87 429

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.

* Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2024, il a été déterminé que le secteur opérationnel colis et courrier devrait être regroupé avec les secteurs opérationnels du transport de lots brisés canadiens et de transport de lots brisés américains, formant ainsi le secteur isolable de transport de lots brisés. Les informations comparatives ont été retraitées pour être cohérentes avec les secteurs isolables actuels.

Transport de lots brisés

(non audité)	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
(en milliers de dollars US)	2024	%	2023*	%	2024	%	2023*	%
Total des revenus	958 113		944 850		1 904 879		1 937 884	
Surcharge de carburant	(163 955)		(157 163)		(327 200)		(347 648)	
Revenus	794 158	100,0 %	787 687	100,0 %	1 577 679	100,0 %	1 590 236	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	226 613	28,5 %	243 318	30,9 %	466 059	29,5 %	482 349	30,3 %
Charges liées au personnel	346 543	43,6 %	327 315	41,6 %	693 803	44,0 %	696 694	43,8 %
Autres charges opérationnelles	56 304	7,1 %	60 831	7,7 %	116 493	7,4 %	128 962	8,1 %
Amortissement des immobilisations corporelles	37 806	4,8 %	35 747	4,5 %	75 814	4,8 %	68 829	4,3 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	12 860	1,6 %	10 974	1,4 %	24 991	1,6 %	21 931	1,4 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 891	0,5 %	2 236	0,3 %	6 356	0,4 %	4 481	0,3 %
(Profit) perte sur la vente de matériel roulant et d'équipement	482	0,1 %	(34)	-0,0 %	(360)	-0,0 %	(1 964)	-0,1 %
(Profit) perte sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation	15	0,0 %	(204)	-0,0 %	61	0,0 %	(939)	-0,1 %
Profit, net de la dépréciation, sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	(274)	-0,0 %	(272)	-0,0 %	(487)	-0,0 %	(3 146)	-0,2 %
Bénéfice opérationnel	109 918	13,8 %	107 776	13,7 %	194 949	12,4 %	193 039	12,1 %
BAIIA ajusté¹	164 201	20,7 %	156 461	19,9 %	301 623	19,1 %	285 134	17,9 %

* Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2024, il a été déterminé que le secteur opérationnel colis et courrier devrait être regroupé avec les secteurs opérationnels du transport de lots brisés canadiens et de transport de lots brisés américains, formant ainsi le secteur isolable de transport de lots brisés. Les informations comparatives ont été retraitées pour être cohérentes avec les secteurs isolables actuels.

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 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2024	2023*	Variation	%	2024	2023*	Variation	%
Transport de lots brisés – États-Unis								
Revenus (en milliers de dollars)	492 199	467 903	24 296	5,2 %	976 513	928 246	48 267	5,2 %
Revenus de GFP (en milliers de dollars)	55 422	81 823	(26 401)	-32,3 %	122 749	190 927	(68 178)	-35,7 %
Revenus de la surcharge du carburant (en milliers de dollars)	100 775	99 317	1 458	1,5 %	204 287	220 156	(15 869)	-7,2 %
Ratio d'exploitation ajusté ²	90,8 %	91,5 %			91,7 %	93,6 %		
Revenus par cent livres (excluant le carburant) ¹	27,62 \$	28,46 \$	(0,84) \$	-3,0 %	28,24 \$	28,94 \$	(0,70) \$	-2,4 %
Revenus par expédition (excluant le carburant) ¹	337,35 \$	313,61 \$	23,74 \$	7,6 %	343,24 \$	313,49 \$	29,75 \$	9,5 %
Revenus par cent livres (incluant le carburant) ¹	33,28 \$	34,50 \$	(1,22) \$	-3,5 %	34,15 \$	35,80 \$	(1,65) \$	-4,6 %
Revenus par expédition (incluant le carburant) ¹	406,42 \$	380,17 \$	26,25 \$	6,9 %	415,05 \$	387,84 \$	27,21 \$	7,0 %
Tonnage (en milliers de tonnes) ¹	891	822	69	8,4 %	1 729	1 604	125	7,8 %
Expéditions (en milliers) ¹	1 459	1 492	(33)	-2,2 %	2 845	2 961	(116)	-3,9 %
Poids moyen par expédition (en lb) ¹	1 221	1 102	119	10,8 %	1 215	1 083	132	12,2 %
Distance moyenne par trajet (en milles) ¹	1 157	1 106	51	4,6 %	1 155	1 097	58	5,3 %
Réclamations sur les cargaisons (% des revenus)	0,5 %	0,3 %			0,6 %	0,5 %		
Nombre moyen de véhicules ³	3 976	4 136	(160)	-3,9 %	3 906	4 221	(315)	-7,5 %
Âge des camions ⁴	4,3	4,9	(0,6)	-12,2 %	4,5	4,9	(0,4)	-8,2 %
Jours ouvrables	64	64	—	—	128	128	—	—
Rendement du capital investi ²	15,4 %	16,0 %						
Transport de lots brisés – Canada								
Revenus (en milliers de dollars)	143 906	127 936	15 970	12,5 %	278 824	252 748	26 076	10,3 %
Revenus de la surcharge du carburant (en milliers de dollars)	36 996	32 055	4 941	15,4 %	72 404	70 278	2 126	3,0 %
Ratio d'exploitation ajusté ²	75,6 %	73,7 %			78,2 %	74,6 %		
Revenus par cent livres (excluant le carburant)	11,16 \$	10,84 \$	0,32 \$	3,0 %	10,99 \$	10,69 \$	0,30 \$	2,8 %
Revenus par expédition (excluant le carburant)	227,70 \$	231,77 \$	(4,07) \$	-1,8 %	229,67 \$	233,16 \$	(3,49) \$	-1,5 %
Revenus par cent livres (incluant le carburant) ¹	14,03 \$	13,56 \$	0,47 \$	3,5 %	13,84 \$	13,66 \$	0,18 \$	1,3 %
Revenus par expédition (incluant le carburant) ¹	286,24 \$	289,84 \$	(3,60) \$	-1,2 %	289,31 \$	297,99 \$	(8,68) \$	-2,9 %
Tonnage (en milliers de tonnes)	645	590	55	9,3 %	1 269	1 182	87	7,4 %
Expéditions (en milliers)	632	552	80	14,5 %	1 214	1 084	130	12,0 %
Poids moyen par expédition (en lb)	2 041	2 138	(97)	-4,5 %	2 091	2 181	(90)	-4,1 %
Distance moyenne par trajet (en milles)	762	862	(100)	-11,6 %	761	844	(83)	-9,8 %
Réclamations sur les cargaisons (% des revenus)	0,4 %	0,2 %			0,3 %	0,2 %		
Nombre moyen de véhicules	922	782	140	17,9 %	915	792	123	15,5 %
Âge des camions	4,4	4,8	(0,4)	-8,3 %	4,4	4,8	(0,4)	-8,3 %
Jours ouvrables	64	63	1	1,6 %	126	126	—	—
Rendement du capital investi ²	19,1 %	21,1 %						
Livraison de colis et de courrier								
Revenus (en milliers de dollars)	108 565	115 588	(7 023)	-6,1 %	211 745	228 148	(16 403)	-7,2 %
Revenus de la surcharge du carburant (en milliers de dollars)	27 180	26 651	529	2,0 %	52 644	59 295	(6 651)	-11,2 %
Ratio d'exploitation ajusté ²	77,9 %	76,6 %			80,1 %	76,1 %		
Revenus par livre (incluant le carburant)	0,44 \$	0,47 \$	(0,03) \$	-6,4 %	0,46 \$	0,48 \$	(0,02) \$	-4,2 %
Revenus par livre (excluant le carburant)	0,35 \$	0,38 \$	(0,03) \$	-7,9 %	0,37 \$	0,38 \$	(0,01) \$	-2,6 %
Revenus par colis (incluant le carburant)	6,99 \$	7,39 \$	(0,40) \$	-5,4 %	6,92 \$	7,43 \$	(0,51) \$	-6,9 %
Revenus par colis (excluant le carburant)	5,59 \$	6,01 \$	(0,42) \$	-7,0 %	5,54 \$	5,90 \$	(0,36) \$	-6,1 %
Tonnage (en milliers de tonnes métriques)	141	138	3	2,2 %	260	273	(13)	-4,8 %
Colis (en milliers)	19 424	19 240	184	1,0 %	38 199	38 674	(475)	-1,2 %
Poids moyen par colis (en lb)	16,00	15,81	0,19	1,2 %	15,00	15,56	(0,56)	-3,6 %
Nombre moyen de véhicules	948	972	(24)	-2,5 %	958	990	(32)	-3,2 %
Revenus hebdomadaires, par véhicule (incluant le carburant, en milliers de dollars US)	11,01 \$	11,26 \$	(0,25) \$	-2,2 %	10,61 \$	11,17 \$	(0,56) \$	-5,0 %
Jours ouvrables	64	63	1	1,6 %	126	126	—	—
Rendement du capital investi ²	24,2 %	28,8 %						

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 Au 30 juin 2024, le nombre de véhicules actifs était de 3 469 (3 364 au 31 décembre 2023).

⁴ L'âge des camions dans le secteur du transport de lots brisés aux États-Unis est présenté pour les camions en service.

* Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2024, il a été déterminé que le secteur opérationnel colis et courrier devrait être regroupé avec les secteurs opérationnels du transport de lots brisés canadiens et de transport de lots brisés américains, formant ainsi le secteur isolable de transport de lots brisés. Les informations comparatives ont été retraitées pour être cohérentes avec les secteurs isolables actuels.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les revenus ont augmenté de 6,5 M\$ pour atteindre 794,2 M\$. Cette augmentation est attribuable à la contribution de 41,3 M\$ des acquisitions d'entreprises, après déduction d'une réduction de 24,4 M\$ au sein des activités existantes de transport de lots brisés aux États-Unis, y compris les résultats de Ground with Freight (GFP), une diminution de 3,0 M\$ des activités existantes de transport de lots brisés au Canada et une diminution de 7,0 M\$ des activités existantes de livraison de colis et de courrier.

La baisse des revenus dans le secteur du transport des lots brisés aux États-Unis est principalement attribuable à une réduction de 25,7 % du volume de Ground Freight Pricing (« GFP »), contrebalancée en partie par une augmentation de 8,4 % du tonnage, une réduction de 2,2 % du nombre d'expéditions et une augmentation de 7,6 % des revenus par expédition (excluant le carburant) dans le secteur du transport des lots brisés aux États-Unis, excluant les activités de Ground Freight Pricing (GFP). La hausse des revenus dans le secteur du transport des lots brisés au Canada, incluant les acquisitions, est le résultat d'une augmentation de 14,5 % des expéditions, tandis que les revenus par expédition (à l'exclusion du carburant) ont diminué de 1,8 %.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, les revenus ont diminué de 12,6 M\$ ou 1 % pour s'établir à 1 577,7 M\$. La diminution est attribuable à une réduction de 79,2 M\$ des revenus provenant des activités existantes, compensée par une augmentation de 66,6 M\$ des acquisitions d'entreprises.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge de carburant, ont diminué de 16,7 M\$, ou 7 %, en raison principalement d'une réduction de 17,0 M\$ des coûts liés aux sous-traitants, combinée à une augmentation de 6,9 M\$ des revenus liés à la surcharge de carburant, partiellement compensée par l'augmentation de 5,4 M\$ des coûts d'entretien. Les charges liées au personnel ont augmenté de 19,2 M\$, ou 6 %, en raison principalement des acquisitions d'entreprises. Les autres charges opérationnelles ont diminué de 4,5 M\$ ou 7 %, en raison d'une réduction de 4,0 M\$ des charges pour les services de TI combinée à une baisse de 2,7 M\$ des frais immobiliers. Les charges d'amortissement des immobilisations corporelles ont augmenté de 2,1 M\$, ou 6 %, dont un montant de 1,5 M\$, est attribuable à la hausse des charges d'amortissement pour l'équipement et le matériel roulant dans les activités de transport de lots brisés au Canada. En date du 30 juin 2024, les terminaux du secteur du transport de lots brisés comptaient 13 529 portes, dont 10 564 appartiennent à la Société.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge de carburant, ont diminué de 16,3 M\$, ou 3 %, en raison essentiellement d'une diminution de 47,5 M\$ des coûts liés aux sous-traitants, annulée partiellement par une baisse de 20,4 M\$ des revenus liés à la surcharge de carburant et à une augmentation de 11,3 M\$ des coûts d'entretien. Les charges liées au personnel ont diminué de 2,9 M\$, en raison principalement d'une réduction de 31,0 M\$ des activités existantes, découlant essentiellement de la baisse des volumes, annulée par une augmentation de 28,1 M\$ des acquisitions d'entreprises. Les autres charges opérationnelles ont diminué de 12,5 M\$ ou 10 %, en raison essentiellement d'une réduction de 10,5 M\$ des charges pour les services de TI combinée à une baisse de 4,2 M\$ des frais immobiliers. L'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté de 10 %, ou 7,0 M\$.

Bénéfice opérationnel

Le bénéfice opérationnel pour le trimestre clos le 30 juin 2024 a augmenté de 2,1 M\$ ou 2 % pour s'établir à 109,9 M\$. Le ratio d'exploitation ajusté, mesure non conforme aux IFRS, des activités de transport de lots brisés aux États-Unis, a diminué pour s'établir à 90,8 % au deuxième trimestre de 2024, comparativement à 91,5 % pour la période correspondante de 2023. Le ratio d'exploitation ajusté des activités de transport de lots brisés au Canada a augmenté pour s'établir à 75,6 % au deuxième trimestre de 2024, comparativement à 73,7 % pour la période correspondante de 2023. Le ratio d'exploitation ajusté des activités de livraison des colis et courrier a augmenté pour s'établir à 77,9 % au deuxième trimestre de 2024, comparativement à 76,6 % pour la même période en 2023.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, le bénéfice opérationnel a augmenté de 1,9 M\$, ou 1 %, pour s'établir à 195,0 M\$.

Le rendement du capital investi, mesure non conforme aux IFRS, du secteur du transport de lots brisés aux États-Unis, s'établissait à 15,4 % pour la période de 12 mois close le 30 juin 2024, par rapport à 16,0 % pour la période de 12 mois précédente. Le rendement du capital investi du secteur du transport de lots brisés au Canada, s'établissait à 19,1 % pour la période de 12 mois close le 30 juin 2024, par rapport à 21,1 % pour la période de 12 mois précédente. Le rendement du capital investi du secteur de la livraison des colis et courrier s'établissait à 24,2 % pour la période de 12 mois close le 30 juin 2024, par rapport à 28,8 % pour la période de 12 mois précédente.

Transport de lots complets

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2024	%	2023	%	2024	%	2023	%
Total des revenus	851 914		479 779		1 321 508		979 874	
Surcharge de carburant	(114 227)		(69 099)		(186 090)		(155 069)	
Revenus	737 687	100,0 %	410 680	100,0 %	1 135 418	100,0 %	824 805	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	317 784	43,1 %	169 299	41,2 %	484 288	42,7 %	345 187	41,9 %
Charges liées au personnel	227 449	30,8 %	117 098	28,5 %	356 141	31,4 %	232 018	28,1 %
Autres charges opérationnelles	30 779	4,2 %	12 901	3,1 %	45 843	4,0 %	27 597	3,3 %
Amortissement des immobilisations corporelles	46 543	6,3 %	25 946	6,3 %	70 974	6,3 %	51 419	6,2 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	28 296	3,8 %	17 091	4,2 %	46 774	4,1 %	33 746	4,1 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	7 036	1,0 %	5 698	1,4 %	13 073	1,2 %	11 420	1,4 %
Profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement	(3 518)	-0,5 %	(3 454)	-0,8 %	(6 483)	-0,6 %	(9 730)	-1,2 %
Profit sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation (Profit) perte sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	(4)	-0,0 %	(54)	-0,0 %	(11)	-0,0 %	(126)	-0,0 %
Bénéfice opérationnel	83 329	11,3 %	66 183	16,1 %	124 792	11,0 %	136 679	16,6 %
BALIA ajusté¹	165 197	22,4 %	114 890	28,0 %	255 640	22,5 %	229 859	27,9 %

Données opérationnelles (non audité)	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2024	2023	Variation	%	2024	2023	Variation	%
Transport spécialisé de lots complets								
Revenus (en milliers de dollars US)	565 936	291 768	274 168	94,0 %	844 404	573 322	271 082	47,3 %
Revenus tirés des services de courtage (en milliers de dollars US)	98 583	43 682	54 901	125,7 %	141 281	100 425	40 856	40,7 %
Surcharge de carburant (en milliers de dollars US)	100 853	57 006	43 847	76,9 %	158 757	126 872	31 885	25,1 %
Ratio d'exploitation ajusté ¹	88,7 %	83,9 %			88,9 %	84,2 %		
Revenu par camion par semaine (excluant le carburant)	4 550 \$	4 390 \$	160 \$	3,6 %	4 423 \$	4 270 \$	153 \$	3,6 %
Revenu par camion par semaine (incluant le carburant)	5 361 \$	5 248 \$	113 \$	2,2 %	5 254 \$	5 218 \$	36 \$	0,7 %
Nombre moyen de camions	6 785	3 914	2 871	73,4 %	5 358	3 961	1 397	35,3 %
Nombre moyen de remorques	20 613	10 404	10 209	98,1 %	15 364	10 544	4 820	45,7 %
Âge des camions	3,3	3,4	(0,1)	-2,9 %	3,3	3,4	(0,1)	-2,9 %
Âge des remorques	12,2	12,2	—	—	12,2	12,2	—	—
Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants	2 783	1 199	1 584	132,1 %	1 986	1 184	802	67,7 %
Rendement du capital investi ¹	7,3 %	12,7 %						
Transport conventionnel de lots complets – Canada								
Revenus (en milliers de dollars US)	49 484	54 520	(5 036)	-9,2 %	101 080	108 349	(7,269)	-6,7 %
Revenus tirés des services de courtage (en milliers de dollars US)	26 272	22 869	3 403	14,9 %	53 157	46 640	6 517	14,0 %
Surcharge de carburant (en milliers de dollars US)	13 731	12 367	1 364	11,0 %	27 915	28 082	(167)	-0,6 %
Ratio d'exploitation ajusté ¹	89,3 %	84,3 %			90,2 %	82,7 %		
Millage total (en milliers)	25 028	25 618	(590)	-2,3 %	50 354	50 589	(235)	-0,5 %
Revenus au mille (excluant le carburant) ²	1,98 \$	2,13 \$	(0,15) \$	-7,1 %	2,01 \$	2,14 \$	(0,13) \$	-6,3 %
Revenus au mille (incluant le carburant) ²	2,53 \$	2,61 \$	(0,08) \$	-3,3 %	2,56 \$	2,70 \$	(0,14) \$	-5,0 %
Revenu par camion par semaine (excluant le carburant)	3 178 \$	3 376 \$	(198) \$	-5,9 %	3 136 \$	3 429 \$	(293) \$	-8,6 %
Revenu par camion par semaine (incluant le carburant)	4 060 \$	4 142 \$	(82) \$	-2,0 %	4 002 \$	4 318 \$	(316) \$	-7,3 %
Nombre moyen de camions	969	995	(26)	-2,6 %	994	972	22	2,3 %
Nombre moyen de remorques	3 512	3 957	(445)	-11,2 %	3 581	3 848	(267)	-6,9 %
Âge des camions	3,0	3,3	(0,3)	-9,1 %	3,0	3,3	(0,3)	-9,1 %
Âge des remorques	7,5	7,5	—	—	7,5	7,5	—	—
Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants	229	247	(18)	-7,3 %	246	243	3	1,2 %
Rendement du capital investi ¹	8,9 %	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.

² Le calcul des revenus au mille exclut les revenus de courtage

Au cours du deuxième trimestre de 2024, Daseke et trois acquisitions additionnelles ont été incorporées et intégrées au secteur du transport de lots complets.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les revenus ont augmenté de 327,0 M\$, soit 80 %, par rapport à 410,7 M\$ au deuxième trimestre de 2023 et se sont établis à 737,7 M\$ au deuxième trimestre de 2024. Cette augmentation est principalement attribuable à la contribution de 364,8 M\$ des acquisitions d'entreprises, annulée en partie par la baisse de 37,8 M\$ des revenus des activités existantes. Les revenus du transport spécialisé de lots complets ont augmenté de 329,1 M\$, ou 98 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement de la contribution de 360,2 M\$ des acquisitions d'entreprises, y compris les revenus de 329,0 M\$ de l'acquisition de Daseke, annulés partiellement par un recul en interne de 31,1 M\$. Les revenus des activités de transport conventionnel de lots complets au Canada ont diminué de 1,6 M\$ ou 2 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui comprend une baisse de 6,2 M\$ des revenus des activités existantes, baisse annulée en partie par la contribution de 4,6 M\$ des acquisitions d'entreprises. Les revenus par camion, excluant la surcharge de carburant, ont diminué de 5,9 % au deuxième trimestre de 2024 comparativement au deuxième trimestre de 2023, soit une baisse de 7,1 % des revenus par mille, annulée partiellement par une augmentation de 1,3 % des milles par camion.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, les revenus des activités de transport de lots complets ont augmenté de 310,6 M\$, ou 38 %, comparativement à 824,8 M\$ en 2023, pour s'établir à 1 135,4 M\$ en 2024. Cette augmentation est principalement attribuable à la contribution de 400,5 M\$ des acquisitions d'entreprises, annulée en partie par la baisse de 89,9 M\$ des revenus des activités existantes, essentiellement attribuable aux tarifs et à la baisse des volumes.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, ont augmenté de 309,9 M\$, ou 90 %, passant de 344,5 M\$ au deuxième trimestre de 2023 à 654,4 M\$ au deuxième trimestre de 2024. Cette hausse est principalement attribuable à une augmentation de 334,9 M\$ des charges opérationnelles des acquisitions d'entreprises, après déduction de la surcharge de carburant, y compris les charges opérationnelles de 302,5 M\$ de l'acquisition de Daseke, après déduction de la surcharge de carburant, et partiellement annulée par une diminution des charges opérationnelles des activités existantes de transport de lots complets de 25,1 M\$, après déduction de la surcharge de carburant.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, les charges opérationnelles du secteur du transport de lots complets, après déduction de la surcharge de carburant, ont augmenté de 322,5 M\$, ou 47 %, passant de 688,1 M\$ en 2023 à 1 010,6 M\$ en 2024. Cette hausse est principalement attribuable à une augmentation de 368,7 M\$ des acquisitions d'entreprises, partiellement annulée par une diminution de 46,2 M\$ des activités existantes.

Bénéfice opérationnel

Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets s'est chiffré à 83,3 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2024, une hausse de 26 % par rapport à 66,2 M\$ au deuxième trimestre de 2023. L'augmentation du bénéfice opérationnel est principalement attribuable à la contribution de 29,9 M\$ des acquisitions d'entreprises, dont 26,5 M\$ provenant de l'acquisition de Daseke, annulée partiellement par une baisse de 12,8 M\$ du bénéfice opérationnel des activités existantes de transport de lots complets, en raison principalement de la baisse des volumes liée au ralentissement des marchés.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets a diminué de 11,9 M\$, ou 9 %, passant de 136,7 M\$ en 2023, pour s'établir à 124,8 M\$ en 2024. La diminution est attribuable à un recul de 43,7 M\$ au sein des activités existantes, annulée partiellement par 31,8 M\$ des acquisitions d'entreprises.

Le rendement du capital investi, mesure non conforme aux IFRS, dans le secteur du transport spécialisé de lots complets a diminué à 7,3 % comparativement à 12,7 % au cours de la période correspondante de l'exercice précédent. Le rendement du capital investi, mesure non conforme aux IFRS, dans le secteur du transport conventionnel de lots complets au Canada, était de 8,9 % en baisse par rapport à 17,0 %, pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette diminution est attribuable à la baisse du bénéfice opérationnel et à l'augmentation du capital déployé provenant des acquisitions d'entreprises, ainsi qu'un seul trimestre de contribution au bénéfice provenant de Daseke.

Logistique

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2024	%	2023	%	2024	%	2023	%
Total des revenus	470 621		379 472		939 230		750 298	
Surcharge de carburant	(28 228)		(17 705)		(54 932)		(33 280)	
Revenus	442 393	100,0 %	361 767	100,0 %	884 298	100,0 %	717 018	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	284 076	64,2 %	257 510	71,2 %	574 044	64,9 %	510 205	71,2 %
Charges liées au personnel	67 329	15,2 %	35 482	9,8 %	138 505	15,7 %	70 834	9,9 %
Autres charges opérationnelles	25 482	5,8 %	25 626	7,1 %	50 843	5,7 %	51 343	7,2 %
Amortissement des immobilisations corporelles	2 014	0,5 %	551	0,2 %	3 957	0,4 %	939	0,1 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	4 543	1,0 %	3 889	1,1 %	9 176	1,0 %	7 712	1,1 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	8 351	1,9 %	5 912	1,6 %	17 042	1,9 %	11 484	1,6 %
Profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement	8	0,0 %	(94)	-0,0 %	4	0,0 %	(100)	-0,0 %
Profit sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation	—	—	(2)	-0,0 %	(9)	-0,0 %	(2)	-0,0 %
Profit sur la vente de terrains et de bâtiments	—	—	—	—	(36)	-0,0 %	—	—
Bénéfice opérationnel	50 590	11,4 %	32 893	9,1 %	90 772	10,3 %	64 603	9,0 %
BAIIA ajusté¹	65 498	14,8 %	43 245	12,0 %	120 911	13,7 %	84 738	11,8 %
Rendement du capital investi¹	20,5 %		17,9 %					

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.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, les revenus ont augmenté de 80,6 M\$ ou 22 %, par rapport à 361,8 M\$ en 2023 pour s'établir à 442,4 M\$. Cette augmentation est attribuable à la contribution de 140,0 M\$ des acquisitions d'entreprises, annulée en partie par la baisse de 59,4 M\$ des revenus des activités existantes, principalement attribuable au volume des exploitants de services tiers (3 PL).

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, les revenus ont augmenté de 167,3 M\$ ou 23 %, passant de 717,0 M\$ en 2023 à 884,3 M\$. Cette augmentation est attribuable à la contribution de 282,0 M\$ des acquisitions d'entreprises, annulée en partie par la baisse de 114,8 M\$ des revenus des activités existantes, principalement attribuable au volume des exploitants de services tiers (3 PL).

Au cours du trimestre, environ 84 % (78 % en 2023) des revenus du secteur de la logistique ont été générés par les entreprises des États-Unis et environ 16 % (22 % en 2023) par les entreprises du Canada.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, le total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, a augmenté de 62,9 M\$, ou 19 %, par rapport à la même période de l'exercice précédent, passant de 328,9 M\$ à 391,8 M\$. L'augmentation du total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, est principalement attribuable aux acquisitions d'entreprises de 118,4 M\$, neutralisée en partie par une diminution de 55,4 M\$ des charges des activités existantes. Les charges liées aux matières et aux services ont augmenté de 26,6 M\$, dont 75,0 M\$ proviennent d'acquisitions d'entreprises, hausse annulée par une diminution de 50,5 M\$ attribuable au volume des activités de 3 PL. Les charges liées au personnel ont augmenté de 31,9 M\$, en raison principalement d'une charge de 36,0 M\$ liée aux acquisitions d'entreprises, compensée en partie par la réduction des effectifs et des commissions dans certaines divisions.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, le total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, a augmenté de 141,1 M\$, ou 22 %, passant de 652,4 M\$ à 793,5 M\$. L'augmentation du total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, est principalement attribuable aux acquisitions d'entreprises de 243,9 M\$, neutralisée en partie par une diminution de 102,8 M\$ des charges des activités existantes. Les charges liées aux matières et aux services ont augmenté de 63,8 M\$, dont 154,4 M\$ proviennent des acquisitions d'entreprises, hausse annulée par une diminution de 101,7 M\$ attribuable au volume des activités de 3 PL. Les charges liées au personnel ont augmenté de 67,7 M\$, en raison principalement d'une charge de 73,6 M\$ liée aux acquisitions d'entreprises, compensée en partie par la réduction des effectifs et des commissions dans certaines divisions.

Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, le bénéfice opérationnel a augmenté de 17,7 M\$ ou 54 %, passant de 32,9 M\$ à 50,6 M\$. L'augmentation est principalement attribuable aux acquisitions.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, le bénéfice opérationnel a augmenté de 26,2 M\$, ou 41 %. La hausse est attribuable à la contribution de 38,1 M\$ des acquisitions d'entreprises neutralisée par une diminution de 12,0 M\$ des activités existantes, en raison principalement d'une diminution du volume.

Le rendement du capital investi de 20,5 % a augmenté comparativement à celui de la période correspondante de l'exercice précédent de 17,9 %.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

Entrées et sorties de fonds

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2024	2023	2024	2023
Entrées de fonds :				
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	248 542	200 386	449 231	432 520
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	19 553	19 465	32 323	44 180
Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	2 193	2 380	3 436	17 486
Variation nette de la trésorerie et dette bancaire	878 304	—	318 936	—
Produits nets tirés de la dette à long terme	—	27 787	493 901	14 292
Autres	8 028	88 527	29 797	98 059
Total des entrées de fonds	1 156 620	338 545	1 327 624	606 537
Sorties de fonds :				
Acquisitions d'immobilisations corporelles	118 861	84 152	196 400	160 400
Regroupements d'entreprises, moins la trésorerie acquise	805 260	30 309	914 221	115 052
Variation nette de la trésorerie et dette bancaire	—	42 863	—	32 246
Remboursement de la dette à long terme, montant net	113 836	—	—	—
Remboursement des obligations locatives	44 730	31 229	79 306	62 564
Dividendes versés	33 272	30 637	66 904	60 956
Rachat d'actions propres	34 179	112 839	34 179	118 835
Autres	6 482	6 516	36 614	56 484
Total des sorties de fonds	1 156 620	338 545	1 327 624	606 537

Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles ont atteint 449,2 M\$, en hausse de 4 %, par rapport à 432,5 M\$ en 2023.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Immobilisations corporelles

Le tableau suivant présente, par catégorie, les additions d'immobilisations corporelles de la Société au cours des trimestres et des semestres clos les 30 juin 2024 et 2023.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2024	2023	2024	2023
Additions d'immobilisations corporelles :				
Acquisitions – comme il est indiqué dans les états des flux de trésorerie	118 861	84 152	196 400	160 400
Ajustements hors caisse	—	—	—	(1 316)
	118 861	84 152	196 400	159 084
Additions par catégorie :				
Terrains et bâtiments	7 412	13 875	33 379	27 447
Matériel roulant	103 653	65 811	143 981	122 350
Équipement	7 796	4 466	19 040	9 287
	118 861	84 152	196 400	159 084

La Société investit dans du nouvel équipement afin de maintenir la qualité de ses services, tout en minimisant ses coûts d'entretien. Les dépenses en immobilisations de la Société correspondent au niveau de réinvestissement requis pour garder l'équipement en bon état et maintenir une affectation stratégique des ressources en capital.

Dans le cours normal de ses activités, la Société renouvelle constamment son matériel roulant générant périodiquement des produits et des profits ou pertes sur la vente. Le tableau suivant indique, par catégorie, les produits, de même que les profits et les pertes, en lien avec la vente d'immobilisations corporelles et d'actifs détenus en vue de la vente au cours des trimestres et semestres clos les 30 juin 2024 et 2023.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2024	2023	2024	2023
Produits par catégorie :				
Terrains et bâtiments	1 450	2 374	1 489	17 458
Matériel roulant	20 281	19 471	34 255	44 083
Équipement	15	—	15	125
	21 746	21 845	35 759	61 666
Profits (pertes) par catégorie :				
Terrains et bâtiments	256	295	293	6 525
Matériel roulant	(1 372)	3 592	2 645	11 779
Équipement	2 044	(5)	2 016	41
	928	3 882	4 954	18 345

Acquisitions d'entreprises

Pour la période de six mois close le 30 juin 2024, des flux de trésorerie totalisant 914,2 M\$, déduction faite de la trésorerie acquise, ont été utilisés pour l'acquisition de huit entreprises. Daseke a été acquise pour 770,7 M\$, net de la trésorerie et équivalents de trésorerie, et de l'absorption de 314,7 M\$ de dettes. Consultez la section du présent rapport intitulée « Acquisitions d'entreprises en 2024 ». La note 5 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du 30 juin 2024 fournit de plus amples renseignements.

Achat et vente de placements

Pour la période de six mois close le 30 juin 2024, la vente de placement a donné un produit de 19,1 M\$, comparativement à 89,2 M\$ en 2023. 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 22 mars 2024, le Groupe a modifié sa facilité de crédit renouvelable, y compris l'ajout d'un prêt à terme de 500,0 M\$ et une prolongation. En vertu de la nouvelle modification, la facilité de crédit renouvelable a été prolongée jusqu'au 22 mars 2027. La nouvelle entente accorde également à la Société un prêt à terme non renouvelable de 500,0 M\$ venant à échéance dans un à trois ans, de 100,0 M\$ chacun pour la première et la deuxième année et de 300,0 M\$ pour la troisième année. Selon certains ratios, le taux d'intérêt sur le prêt à terme est égal à la somme du taux SOFR, plus une marge applicable, qui peut varier entre 128 points de base et 190 points de base. La marge applicable à la facilité de crédit est actuellement de 1,4 %. Des frais de financement différés de 1,3 M\$ ont été constatés sur 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 qui a débuté le 2 novembre 2023 et qui se termine le 1^{er} novembre 2024, la Société est autorisée à racheter, à des fins d'annulation, jusqu'à 7 161 046 de ses actions ordinaires, sous réserve de certaines conditions. Au 30 juin 2024, et depuis la création de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, la Société a racheté et annulé 1 035 140 actions ordinaires.

Au cours du trimestre clos le 30 juin 2024, la Société a racheté 250 000 actions ordinaires (comparativement à 1 050 100 pour la période correspondante de 2023) à un prix moyen pondéré de 136,72 \$ (comparativement à 107,46 \$ à la période correspondante de l'exercice précédent) ce qui représente un prix d'achat total de 34,2 M\$ (comparativement à 112,8 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent).

Au cours du semestre clos le 30 juin 2024, la Société a racheté 250 000 actions ordinaires (comparativement à 1 109 900 pour la période correspondante de 2023) à un prix moyen pondéré de 136,72 \$ (comparativement à 107,07 \$ à la période correspondante de l'exercice précédent) ce qui représente un prix d'achat total de 34,2 M\$ (comparativement à 118,8 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent).

Flux de trésorerie disponibles¹

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin			Semestres clos les 30 juin		
	2024	2023	2022	2024	2023	2022
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	248 542	200 386	247 825	449 231	432 520	385 516
Additions d'immobilisations corporelles	(118 861)	(84 152)	(74 237)	(196 400)	(160 400)	(164 072)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	19 553	19 465	44 071	32 323	44 180	87 986
Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	2 193	2 380	91 928	3 436	17 486	91 928
Flux de trésorerie disponibles	151 427	138 079	309 587	288 590	333 786	401 358

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.

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 le semestre clos le 30 juin 2024, la Société a généré des flux de trésorerie disponibles de 288,6 M\$, comparativement à 333,8 M\$ en 2023, ce qui représente une diminution de 45,2 M\$ sur douze mois. Cette diminution est attribuable à des ajouts aux immobilisations corporelles, en lien avec les additions dans Daseke ainsi qu'à la réduction de 25,9 M\$ des produits tirés de la vente d'immobilisations corporelles et d'actifs détenus en vue de la vente annulée en partie par une augmentation des flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles de 16,7 M\$. La diminution du produit de la vente d'immobilisations corporelles est attribuable à la baisse des ventes d'équipement, en raison principalement du ralentissement sur le marché de la revente d'équipement. La diminution du produit des actifs détenus en vue de la vente est attribuable au fait qu'aucune propriété n'a été vendue en 2024, comparativement à quatre en 2023. L'augmentation des flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles est principalement due à une diminution de 67,7 M\$ des paiements d'impôts sur les bénéfices, car des paiements importants ont été effectués au premier trimestre 2023 pour les impôts sur les bénéfices de 2022 et à une augmentation des provisions nettes de paiements de 33,0 M\$. Ces facteurs ont été partiellement compensés par une diminution du fonds de roulement hors caisse de 111,6 M\$, résultant principalement d'une hausse des ventes qui a augmenté le solde des débiteurs.

Pour le semestre clos le 30 juin 2024, la conversion des flux de trésorerie disponibles¹ qui évalue le niveau de capital utilisé pour générer des bénéfices, de 80,1 %, se compare à 84,5 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Selon le cours de clôture des actions au 30 juin 2024, soit 145,16 \$, le rendement des flux de trésorerie disponibles¹ générés par la Société au cours des douze derniers mois (730,7 M\$ ou 8,64 \$ par action) a été de 5,9 %. Selon le cours de clôture des actions au 30 juin 2023, soit 115,42 \$, le rendement des flux de trésorerie disponibles¹ générés par la Société au cours des douze derniers mois (813,3 M\$ ou 9,48 \$ par action en circulation) a été de 8,2 %.

Situation financière

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>		
	Au 30 juin 2024	Au 31 décembre 2023
Immobilisations incorporelles	2 611 137	2 019 301
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ¹	4 837 977	4 264 319
Dette à long terme	2 685 234	1 884 182
Obligations locatives	560 387	460 158
Capitaux propres	2 629 720	2 591 410

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.

Par rapport au 31 décembre 2023, la situation financière de la Société a été principalement touchée par la nouvelle dette de 500,0 M\$ et la valeur en espèces correspondante contractée avant la fin du trimestre pour l'acquisition subséquente de Daseke.

Obligations contractuelles, engagements, éventualités et ententes hors bilan

Le tableau suivant indique les obligations contractuelles de la Société, excluant les engagements d'achat, et leurs dates d'échéance respectives au 30 juin 2024, en tenant compte des paiements d'intérêts futurs.

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>					
	Total	Moins de 1 an	De 1 à 3 ans	De 3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Facilité renouvelable non garantie – mars 2025-2027	53 998	—	53 998	—	—
Emprunts à terme non garantis – mars 2027	500 000	100 000	400 000	—	—
Déventures non garanties – décembre 2024	146 210	146 210	—	—	—
Billets de premier rang non garantis – décembre 2026 à octobre 2043	1 655 000	—	150 000	150 000	1 355 000
Contrats de vente conditionnelle	330 641	105 103	163 037	55 544	6 957
Obligations locatives	560 387	160 148	222 627	95 948	81 664
Autre dette à long terme	4 516	360	4 156	—	—
Intérêts sur la dette et les obligations locatives	885 005	118 036	261 729	137 397	367 845
Total des obligations contractuelles	4 135 757	629 857	1 255 547	438 889	1 811 466

Le 22 mars 2024, le Groupe a modifié sa facilité de crédit renouvelable, y compris l'ajout d'un prêt à terme de 500,0 M\$ et une prolongation. En vertu de la nouvelle modification, la facilité de crédit renouvelable a été prolongée jusqu'au 22 mars 2027. La nouvelle modification accorde également à la Société un prêt à terme non renouvelable de 500,0 M\$ venant à échéance dans un à trois ans, de 100,0 M\$ chacun pour la première et la deuxième année et de 300,0 M\$ pour la troisième année. Selon certains ratios, le taux d'intérêt sur le prêt à terme est égal à la somme du taux SOFR, plus une marge applicable, qui peut varier entre 128 points de base et 190 points de base. La marge applicable à la facilité de crédit est actuellement de 1,4 %. Des frais de financement différés de 1,3 M\$ ont été constatés sur l'augmentation.

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

(non audité)		
Engagements	Exigences	Au 30 juin 2024
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	2,15
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	5,11

Au 30 juin 2024, la Société avait des lettres de crédit en cours d'un montant de 121,5 M\$ (106,2 M\$ au 31 décembre 2023).

Au 30 juin 2024, la Société avait des engagements d'achat de 126,2 M\$ et des bons de commande totalisant 55,0 M\$ pour lesquels elle prévoit conclure un contrat de location (31 décembre 2023 – 62,3 M\$ et 44,4 M\$ respectivement).

Données relatives aux dividendes et aux actions en circulation

Dividendes

La Société a déclaré des dividendes de 33,9 M\$ ou 0,40 \$ par action ordinaire, au deuxième trimestre de 2024. Le 25 juillet 2024, le conseil d'administration a approuvé un dividende trimestriel de 0,40 \$ par action ordinaire en circulation du capital de la Société, pour un paiement total prévu de 33,9 M\$ qui sera versé le 15 octobre 2024 aux actionnaires dûment inscrits à la clôture des marchés le 30 septembre 2024.

Actions en circulation et régimes à base d'actions

Un total de 84 604 483 actions ordinaires étaient en circulation au 30 juin 2024 (84 441 733 au 31 décembre 2023). Il n'y a eu aucun changement significatif au capital social en circulation de la Société entre le 30 juin 2024 et le 25 juillet 2024. Le nombre moyen d'actions diluées pour le trimestre clos le 30 juin 2024 était de 85 124 441 actions comparativement à 87 124 817 actions pour la période correspondante de l'exercice précédent. La réduction est liée au rachat et à l'annulation des actions. Le nombre moyen d'actions diluées pour le semestre clos le 30 juin 2024 était de 85 247 393 actions comparativement à 87 537 123 actions pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Au 30 juin 2024, 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 377 148 (789 898 au 31 décembre 2023), dont 377 148 (789 898 au 31 décembre 2023) 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 juin 2024, le nombre d'unités d'action restreintes (« UAR ») octroyées en vertu du régime d'intéressement fondé sur des titres de capitaux propres aux hauts dirigeants de la Société était de 162 160 (191 469 au 31 décembre 2023). Le 8 février 2024, le conseil d'administration a approuvé l'octroi de 45 850 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. 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 135,00 \$ par unité.

Au 30 juin 2024, 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 156 978 (183 792 au 31 décembre 2023). Le 8 février 2024, le conseil d'administration a approuvé l'octroi de 45 850 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. La juste valeur des UAP accordées était de 156,17 \$ par unité.

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.

Questions environnementales, sociales et de gouvernance

Le 6 mars 2024, la SEC a publié de nouvelles exigences en matière de divulgation liée au climat. Les nouvelles exigences comprennent les divulgations qualitatives et quantitatives, y compris les divulgations concernant les risques climatiques et les rapports sur les émissions de portée 1 et 2. Les nouvelles lignes directrices ne s'appliquent pas à la Société en tant que assujetti au régime d'information multinational, mais la Société prévoit respecter les directives de la SEC, lorsqu'elle y sera tenue.

PERSPECTIVES

Les prévisions de croissance économique en Amérique du Nord selon d'éminents économistes demeurent faibles et incertaines en raison de divers facteurs, notamment un taux d'inflation qui est encore élevé, l'incertitude concernant les taux d'intérêt, l'intensification des conflits géopolitiques, les défis au sein de la chaîne d'approvisionnement mondial, les pénuries de main-d'œuvre, les élections présidentielles prochaines aux États-Unis et le ralentissement de la croissance sur nombre de marchés internationaux. Malgré la baisse des volumes de fret dans l'ensemble du secteur, la diversité des activités de TFI International dans les marchés finaux industriels et de consommation et dans de nombreux modes de transport, ainsi que l'approche rigoureuse que la Société a adoptée dans la gestion de ses activités et diverses initiatives d'entraide, a contribué à soutenir les résultats au cours du deuxième trimestre. Bien que les perspectives macroéconomiques demeurent incertaines, si le cycle du fret s'améliorait, la direction est d'avis que ses investissements effectués en temps opportun y compris des acquisitions stratégiques devraient contribuer à générer des résultats futurs encore plus solides.

TFI International demeure vigilante dans sa surveillance des nouveaux risques potentiels qui pourraient causer d'autres perturbations économiques. De tels facteurs pourraient se traduire par d'autres séries de diminution des volumes de fret et de hausses des coûts, ce qui nuirait aux sociétés d'exploitation de TFI et aux marchés qu'elles desservent. Les incertitudes comprennent, sans toutefois s'y limiter, les changements dans le prix du diesel, les risques géopolitiques comme le conflit en cours au Moyen-Orient et la guerre en Ukraine, la situation dans le marché du travail et l'évolution découlant de la confiance des consommateurs qui pourraient avoir une incidence sur la demande sur le marché final, les changements de politique entourant le commerce international, y compris l'application possible de nouveaux tarifs douaniers, les mandats environnementaux, les politiques de taux d'intérêt et les modifications apportées au code fiscal dans les administrations où TFI International exerce ses activités.

Même si l'incertitude à l'égard de l'économie nord-américaine pourrait continuer à moduler la dynamique de la demande de transport de marchandises, la direction estime que la Société demeure en bonne position pour affronter ces conditions d'exploitation, en raison notamment de son assise financière et de ses flux de trésorerie solides, de sa structure de coûts allégée qui est le résultat 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, les revenus par expédition, le maintien en poste des chauffeurs et la rationalisation de la capacité. TFI continue également de chercher des opportunités opérationnelles importantes liées à l'acquisition de TForce Freight en 2021 et à l'acquisition de Daseke Inc. en 2024, et a également des possibilités d'améliorer son rendement dans la plupart de ses autres activités. À plus long terme, 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 devrait continuer de profiter de l'évolution graduelle du marché vers une production nationale dans le secteur manufacturier. Son secteur de la logistique devrait bénéficier de l'expansion du commerce électronique et la production nationale de camions.

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, qui au bout du compte favorise une hausse des volumes et le raffermissement des prix, 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 et d'importantes liquidités, assorti d'un bilan conservateur qui comporte essentiellement des dettes à taux fixes et un nombre limité de titres de créance devant être remboursés à court terme. Cette assise financière solide permet à la Société d'investir de manière stratégique et de procéder à des acquisitions rentables de choix même s'il y a un ralentissement du marché, en plus de verser le capital supplémentaire aux actionnaires, dans la mesure du possible.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES

(en millions de dollars US, sauf les données par action)								
	T2 2024	T1 2024	T4 2023	T3 2023	T2 2023	T1 2023	T4 2022	T3 2022
Total des revenus	2 264,5	1 870,8	1 968,7	1 911,0	1 791,3	1 850,2	1 956,7	2 242
BAlIA ajusté ¹	380,1	268,4	320,9	302,5	300,3	264,2	305,0	348,2
Bénéfice opérationnel	208,1	151,6	198,3	200,6	192,4	166,4	216,9	318,4
Bénéfice net	117,8	92,8	131,4	133,3	128,2	111,9	153,5	245,2
BPA – de base	1,39	1,10	1,54	1,55	1,49	1,29	1,77	2,78
BPA – dilué	1,38	1,09	1,53	1,54	1,47	1,27	1,74	2,72
Bénéfice net ajusté ¹	145,6	105,5	147,0	136,0	138,9	116,5	151,8	181,2
BPA ajusté – dilué ¹	1,71	1,24	1,71	1,57	1,59	1,33	1,72	2,01

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.

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 des revenus au deuxième trimestre de 2024 est due principalement à l'acquisition de Daseke et l'augmentation au troisième trimestre de 2022 est due à un gain de 75,7 M\$ sur la vente de CFI.

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 la 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, de la dépréciation des actifs détenus en vue de la vente, et du profit ou de la perte sur la vente d'une entreprise, des charges directement attribuables à la vente et à la restructuration des acquisitions d'entreprise. 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 7.

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 cession d'immobilisations incorporelles et la restructuration liée aux acquisitions d'entreprises. 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 cession 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 :

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>						
	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin	
	2024	2023	2022	2024	2023	2022
Bénéfice net	117 769	128 234	276 825	210 616	240 152	424 548
Charges financières, montant net	47 413	18 730	21 537	74 742	35 859	41 726
Charge d'impôt sur le résultat	42 933	45 453	92 608	74 313	82 808	144 462
Amortissement des immobilisations corporelles	87 482	62 348	66 378	151 973	121 395	130 825
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	45 758	31 954	31 297	81 060	63 389	62 821
Amortissement des immobilisations incorporelles	19 300	13 872	14 130	36 516	27 445	28 391
Restructuration liée aux acquisitions d'entreprises	19,748	—	—	19,748	—	—
(Profit) perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	40	1	—	40	(43)
Profit, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(281)	(340)	(60 876)	(496)	(6 591)	(60 876)
BAIIA ajusté	380 122	300 291	441 900	648 472	564 497	771 854

Rapprochement du BAIIA sectoriel ajusté :

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>				
	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2024	2023	2024	2023
Transport de lots brisés*				
Bénéfice opérationnel	109 918	107 776	194 949	193 039
Amortissement	54 557	48 957	107 161	95 241
(Profit) perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	36	—	36
Profit, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(274)	(308)	(487)	(3 182)
BAIIA ajusté	164 201	156 461	301 623	285 134
Transport de lots complets				
Bénéfice opérationnel	83 329	66 183	124 792	136 679
Amortissement	81 875	48 735	130 821	96 585
(Profit) perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	4	—	4
(Profit) perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(7)	(32)	27	(3 409)
BAIIA ajusté	165 197	114 890	255 640	229 859
Logistique				
Bénéfice opérationnel	50 590	32 893	90 772	64 603
Amortissement	14 908	10 352	30 175	20 135
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	—	—	(36)	—
BAIIA ajusté	65 498	43 245	120 911	84 738
Siège social				
Perte opérationnelle	(35 722)	(14 435)	(50 842)	(35 502)
Amortissement	1 200	130	1 392	268
BAIIA ajusté	(34 522)	(14 305)	(49 450)	(35 234)

* Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2024, il a été déterminé que le secteur opérationnel colis et courrier devrait être regroupé avec les secteurs opérationnels du transport de lots brisés canadiens et de transport de lots brisés américains, formant ainsi le secteur isolable de transport de lots brisés. Les informations comparatives ont été retraitées pour être cohérentes avec les secteurs isolables actuels.

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

Le **dividende annualisé** est calculé en annualisant la sortie de trésorerie du dividende le plus récent émis et en divisant par les flux de trésorerie disponibles sur les douze derniers mois. La direction estime que cette mesure donne une idée du montant des liquidités disponibles qui seront utilisées pour financer le dividende et, par conséquent, de ce qui peut être utilisé à d'autres fins. Le dividende annualisé au 31 décembre 2023 était de 17,4 %.

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 16.

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 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2024	2023	2024	2023
Bénéfice net	117 769	128 234	210 616	240 152
Charges financières, montant net	47 413	18 730	74 742	35 859
Charge d'impôt sur le résultat	42 933	45 453	74 313	82 808
Amortissement des immobilisations corporelles	87 482	62 348	151 973	121 395
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	45 758	31 954	81 060	63 389
Amortissement des immobilisations incorporelles	19 300	13 872	36 516	27 445
Restructuration à la suite d'une acquisition d'entreprise	19 748	—	19 748	—
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	40	—	40
Profit, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(281)	(340)	(496)	(6 591)
BAIIA ajusté	380 122	300 291	648 472	564 497
Dépenses en immobilisations, montant net	(91 153)	(50 806)	(128 751)	(87 429)
BAIIA ajusté moins les dépenses nettes en immobilisations	288 969	249 485	519 721	477 068
Conversion des flux de trésorerie disponibles	76,0 %	83,1 %	80,1 %	84,5 %

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)	Transport de lots brisés*	Transport de lots complets	Logistique	Siège social	Éliminations	Total
Au 30 juin 2024						
Total de l'actif	2 744 072	3 449 232	1 146 768	109 042	—	7 449 114
Immobilisations incorporelles	422 343	1 431 031	757 713	50	—	2 611 137
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles	2 321 729	2 018 201	389 055	108 992	—	4 837 977
Au 31 décembre 2023						
Total de l'actif	2 688 854	2 004 163	1 140 174	450 429	—	6 283 620
Immobilisations incorporelles	378 623	857 666	782 923	89	—	2 019 301
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles	2 310 231	1 146 497	357 251	450 340	—	4 264 319

* Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2024, il a été déterminé que le secteur opérationnel colis et courrier devrait être regroupé avec les secteurs opérationnels du transport de lots brisés canadiens et de transport de lots brisés américains, formant ainsi le secteur isolable de transport de lots brisés. Les informations comparatives ont été retraitées pour être cohérentes avec les secteurs isolables actuels.

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.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Transport de lots brisés*	Transport de lots complets	Logistique	Siège social	Éliminations	Total
Trimestre clos le 30 juin 2024						
Additions de matériel roulant	38 846	63 148	1 659	—	—	103 653
Additions d'équipement	6 206	1 100	290	200	—	7 796
Produit de la vente de matériel roulant	(6 778)	(13 506)	3	—	—	(20 281)
Produit de la vente d'équipement	—	(15)	—	—	—	(15)
Dépenses en immobilisations, montant net	38 274	50 727	1 952	200	—	91 153
Trimestre clos le 30 juin 2023						
Additions de matériel roulant	40 657	25 154	—	—	—	65 811
Additions d'équipement	2 844	1 190	409	23	—	4 466
Produit de la vente de matériel roulant	(8 152)	(11 154)	(165)	—	—	(19 471)
Produit de la vente d'équipement	—	—	—	—	—	—
Dépenses en immobilisations, montant net	35 349	15 190	244	23	—	50 806

Semestre clos le 30 juin 2024						
Additions de matériel roulant	65 713	76 065	2 203	—	—	143 981
Additions d'équipement	14 808	3 489	390	353	—	19 040
Produit de la vente de matériel roulant	(11 766)	(22 437)	(52)	—	—	(34 255)
Produit de la vente d'équipement	—	(15)	—	—	—	(15)
Dépenses en immobilisations, montant net	68 755	57 102	2 541	353	—	128 751

Semestre clos le 30 juin 2023						
Additions de matériel roulant	88 196	34 080	74	—	—	122 350
Additions d'équipement	5 083	3 687	442	75	—	9 287
Produit de la vente de matériel roulant	(15 139)	(28 773)	(171)	—	—	(44 083)
Produit de la vente d'équipement	(111)	(14)	—	—	—	(125)
Dépenses en immobilisations, montant net	78 029	8 980	345	75	—	87 429

* Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2024, il a été déterminé que le secteur opérationnel colis et courrier devrait être regroupé avec les secteurs opérationnels du transport de lots brisés canadiens et de transport de lots brisés américains, formant ainsi le secteur isolable de transport de lots brisés. Les informations comparatives ont été retraitées pour être cohérentes avec les secteurs isolables actuels.

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'immobilisations incorporelles (« **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 juin			Semestres clos les 30 juin		
	2024	2023	2022	2024	2023	2022
Charges opérationnelles	2 056 430	1 598 849	2 031 347	3 775 689	3 282 624	4 003 100
Profit (perte) sur la vente de terrains et de bâtiments	—	(40)	(1)	—	(40)	43
Profit, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	281	340	60 876	496	6 591	60 876
Charges opérationnelles ajustées	2 056 711	1 599 149	2 092 222	3 776 185	3 289 175	4 064 019
Revenus liés à la surcharge de carburant	(303 425)	(241 815)	(432 867)	(562 739)	(531 565)	(730 538)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	1 753 286	1 357 334	1 659 355	3 213 446	2 757 610	3 333 481
Revenus avant la surcharge de carburant	1 961 120	1 549 451	1 989 450	3 572 621	3 109 878	3 883 298
Ratio d'exploitation ajusté	89,4 %	87,6 %	83,4 %	89,9 %	88,7 %	85,8 %

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 :

<i>(non audité)</i>				
<i>(en milliers de dollars US)</i>				
	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2024	2023*	2024	2023*
Transport de lots brisés				
Total des revenus	958 113	944 850	1 904 879	1 937 884
Total des charges opérationnelles	848 195	837 074	1 709 930	1 744 845
Bénéfice opérationnel	109 918	107 776	194 949	193 039
Charges opérationnelles	848 195	837 074	1 709 930	1 744 845
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	(36)	—	(36)
Profit, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	274	308	487	3 182
Charges opérationnelles ajustées	848 469	837 346	1 710 417	1 747 991
Revenus liés à la surcharge de carburant	(163 955)	(157 163)	(327 200)	(347 648)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	684 514	680 183	1 383 217	1 400 343
Revenus avant la surcharge de carburant	794 158	787 687	1 577 679	1 590 236
Ratio d'exploitation ajusté	86,2 %	86,4 %	87,7 %	88,1 %
Transport de lots brisés – Revenus avant la surcharge de carburant				
Transport de lots brisés – États-Unis	547 621	549 726	1 099 262	1 119 173
Transport de lots brisés – Canada	143 906	127 936	278 824	252 748
Livraison de colis et de courrier	108 565	115 588	211 745	228 148
Éliminations	(5 934)	(5 563)	(12 152)	(9 833)
	794 158	787 687	1 577 679	1 590 236
Transport de lots brisés – Revenus liés à la surcharge de carburant				
Transport de lots brisés – États-Unis	100 775	99 317	204 287	220 156
Transport de lots brisés – Canada	36 996	32 055	72 404	70 278
Livraison de colis et de courrier	27 180	26 651	52 644	59 295
Éliminations	(996)	(860)	(2 135)	(2 081)
	163 955	157 163	327 200	347 648
Transport de lots brisés – Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)				
Transport de lots brisés – États-Unis	50 785	47 017	91 906	74 347
Transport de lots brisés – Canada	35 093	33 655	60 848	64 265
Livraison de colis et de courrier	24 043	27 104	42 197	54 427
	109 921	107 776	194 951	193 039
Transport de lots brisés – États-Unis				
Charges opérationnelles**	597 611	602 026	1 211 643	1 264 982
Profit, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	274	272	487	3 146
Charges opérationnelles ajustées	597 885	602 298	1 212 130	1 268 128
Revenus liés à la surcharge de carburant	(100 775)	(99 317)	(204 287)	(220 156)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite de la surcharge de carburant	497 110	502 981	1 007 843	1 047 972
Revenus avant la surcharge de carburant	547 621	549 726	1 099 262	1 119 173
Ratio d'exploitation ajusté	90,8 %	91,5 %	91,7 %	93,6 %
Transport de lots brisés – Canada				
Charges opérationnelles**	145 809	126 336	290 380	258 761
Revenus liés à la surcharge de carburant	(36 996)	(32 055)	(72 404)	(70 278)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite de la surcharge de carburant	108 813	94 281	217 976	188 483
Revenus avant la surcharge de carburant	143 906	127 936	278 824	252 748
Ratio d'exploitation ajusté	75,6 %	73,7 %	78,2 %	74,6 %
Livraison de colis et de courrier				
Charges opérationnelles**	111 702	115 135	222 192	233 016
Revenus liés à la surcharge de carburant	(27 180)	(26 651)	(52 644)	(59 295)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite de la surcharge de carburant	84 522	88 484	169 548	173 721
Revenus avant la surcharge de carburant	108 565	115 588	211 745	228 148
Ratio d'exploitation ajusté	77,9 %	76,6 %	80,1 %	76,1 %

* Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2024, il a été déterminé que le secteur opérationnel colis et courrier devrait être regroupé avec les secteurs opérationnels du transport de lots brisés canadiens et de transport de lots brisés américains, formant ainsi le secteur isolable de transport de lots brisés. Les informations comparatives ont été retraitées pour être cohérentes avec les secteurs isolables actuels.

** 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) :

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2024	2023	2024	2023
Transport de lots complets				
Total des revenus	851 914	479 779	1 321 508	979 874
Total des charges opérationnelles	768 585	413 596	1 196 716	843 195
Bénéfice opérationnel	83 329	66 183	124 792	136 679
Charges opérationnelles	768 585	413 596	1 196 716	843 195
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	(4)	—	(4)
Profit (perte) sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	7	32	(27)	3 409
Charges opérationnelles ajustées	768 592	413 624	1 196 689	846 600
Revenus liés à la surcharge de carburant	(114 227)	(69 099)	(186 090)	(155 069)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	654 365	344 525	1 010 599	691 531
Revenus avant la surcharge de carburant	737 687	410 680	1 135 418	824 805
Ratio d'exploitation ajusté	88,7%	83,9 %	89,0 %	83,8 %
Transport de lots complets – Revenus avant la surcharge de carburant				
Transport conventionnel de lots complets – Canada	75 755	77 389	154 237	154 989
Transport spécialisé de lots complets	664 519	335 450	985 685	673 747
Éliminations	(2 587)	(2 159)	(4 504)	(3 931)
	737 687	410 680	1 135 418	824 805
Transport de lots complets – Revenus liés à la surcharge de carburant				
Transport conventionnel de lots complets – Canada	13 731	12 367	27 915	28 082
Transport spécialisé de lots complets	100 853	57 006	158 757	127 488
Éliminations	(357)	(274)	(582)	(501)
	114 227	69 099	186 090	155 069
Transport de lots complets – Bénéfice opérationnel				
Transport conventionnel de lots complets – Canada	8 103	12 143	15 048	26 760
Transport spécialisé de lots complets	75 223	54 040	109 742	109 919
	83 326	66 183	124 790	136 679
Transport conventionnel de lots complets – Canada				
Charges opérationnelles*	81 383	77 613	167 104	156 311
Revenus liés à la surcharge de carburant	(13 731)	(12 367)	(27 915)	(28 082)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	67 652	65 246	139 189	128 229
Revenus avant la surcharge de carburant	75 755	77 389	154 237	154 989
Ratio d'exploitation ajusté	89,3%	84,3 %	90,2 %	82,7 %
Transport spécialisé de lots complets				
Charges opérationnelles*	690 149	338 416	1 034 700	691 316
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	(4)	—	(4)
Profit (perte) sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	7	32	(27)	3 409
Charges opérationnelles ajustées	690 156	338 444	1 034 673	694 721
Revenus liés à la surcharge de carburant	(100 853)	(57 006)	(158 757)	(127 488)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	589 303	281 438	875 916	567 233
Revenus avant la surcharge de carburant	664 519	335 450	985 685	673 747
Ratio d'exploitation ajusté	88,7%	83,9 %	88,9 %	84,2 %

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

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 moins les fournisseurs et autres payables, les impôts à payer et les provisions.

Rapprochement du rendement du capital investi par secteur :

(non audité) (en milliers de dollars US)			
		2024	Au 30 juin 2023
Livraison de colis et de courrier			
Bénéfice opérationnel		102 130	125 848
Perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		7	—
Amortissement des immobilisations incorporelles		627	632
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions		102 764	126 480
Impôt sur le résultat		26,5%	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt		75 532	92 963
Immobilisations incorporelles		177 976	184 087
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles		172 816	166 464
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions		(39 939)	(36 638)
Total du capital investi, exercice en cours		310 853	313 913
Immobilisations incorporelles, exercice précédent		184 087	189 914
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent		166 464	188 106
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent		(36 638)	(47 182)
Total du capital investi, exercice précédent		313 913	330 838
Capital investi moyen		312 383	322 376
Rendement du capital investi		24,2%	28,8 %
Transport de lots brisés – Canada			
Bénéfice opérationnel		120 781	131 014
(Profit) perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		3	(40)
Amortissement des immobilisations incorporelles		7 646	7 207
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions		128 430	138 181
Impôt sur le résultat		26,5%	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt		94 396	101 563
Immobilisations incorporelles		174 541	162 729
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles		413 438	361 612
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions		(63 830)	(57 458)
Total du capital investi, exercice en cours		524 149	466 883
Immobilisations incorporelles, exercice précédent		162 729	174 782
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent		361 612	387 877
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent		(57 458)	(68 314)
Total du capital investi, exercice précédent		466 883	494 345
Capital investi moyen		495 516	480 614
Rendement du capital investi		19,1%	21,1 %

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

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>		
	2024	Au 30 juin 2023
Transport conventionnel de lots complets – Canada		
Bénéfice opérationnel	33 292	76 584
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	—	(15 485)
Amortissement des immobilisations incorporelles	2 252	1 983
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	35 544	63 082
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	26 125	46 365
Immobilisations incorporelles	120 967	110 512
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	202 639	201 606
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(24 192)	(21 488)
Total du capital investi, exercice en cours	299 414	290 630
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	110 512	102 874
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	201 606	177 575
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(21 488)	(26 569)
Total du capital investi, exercice précédent	290 630	253 880
Capital investi moyen	295 022	272 255
Rendement du capital investi	8,9 %	17,0 %
Transport spécialisé de lots complets		
Bénéfice opérationnel	192 212	222 836
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	3
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(513)	(3 891)
Amortissement des immobilisations incorporelles	22 569	20 769
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	214 268	239 717
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	157 487	176 192
Immobilisations incorporelles	1 310 063	678 419
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	1 824 275	846 215
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(251 462)	(98 629)
Total du capital investi, exercice en cours	2 882 876	1 426 005
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	678 419	646 001
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	846 215	827 968
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(98 629)	(121 203)
Total du capital investi, exercice précédent	1 426 005	1 352 766
Capital investi moyen	2 154 441	1 389 386
Rendement du capital investi	7,3 %	12,7 %
Logistique		
Bénéfice opérationnel	186 281	127 799
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(262)	—
Amortissement des immobilisations incorporelles	32 795	22 386
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	218 814	150 185
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	160 828	110 386
Immobilisations incorporelles	757 713	529 045
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	389 054	252 983
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(201 318)	(155 856)
Total du capital investi, exercice en cours	945 449	626 172
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	529 045	490 002
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	252 983	300 296
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(155 856)	(185 647)
Total du capital investi, exercice précédent	626 172	604 651
Capital investi moyen	785 811	615 412
Rendement du capital investi	20,5 %	17,9 %

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 juin
	2024	2023
Transport de lots brisés – États-Unis		
Bénéfice opérationnel	203 787	196 353
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	36
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(18 661)	(4 217)
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 125	1 211
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	188 251	193 383
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	138 364	142 137
Immobilisations incorporelles	70 124	16 022
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	1 463 585	1 449 030
moins : Total du passif	(580 631)	(529 027)
Total du capital investi, exercice en cours	953 078	936 025
Total du capital investi, prix d'acquisition	838 910	838 910
Capital investi moyen	895 994	887 468
Rendement du capital investi	15,4 %	16,0 %

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 ou à accroître les économies de carburant de l'équipement utilisé par la Société. Certains de ces règlements sont déjà en vigueur, et des normes plus rigoureuses en matière d'émissions et d'économies de carburant entreront en vigueur au cours des prochaines années. Aux États-Unis, d'autres règlements proposés auraient également pour effet de rehausser ces normes. De plus, les législateurs et régulateurs fédéraux et étatiques des États-Unis ont soit adopté ou examinent actuellement un éventail d'exigences légales liées aux changements climatiques portant notamment sur les émissions de carbone et de gaz à effet de serre. Ces exigences légales pourraient limiter les émissions de carbone dans certains États et certaines municipalités des États-Unis. Certaines de ces exigences légales limitent l'endroit où les camions 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 et des nouvelles remorques, et à des frais supplémentaires au titre de la modernisation des camions et des remorques de la Société et de l'entretien, à une réduction de la productivité et à l'augmentation des coûts d'exploitation, surtout si ces coûts ne sont pas compensés par des économies de carburant potentielles. Si de telles incidences défavorables se présentent, en combinaison à de l'incertitude quant à la fiabilité de nouveaux moteurs diesel et de la valeur résiduelle de l'équipement de la Société, cela pourrait avoir des répercussions négatives importantes sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. De plus, tout règlement futur qui impose des restrictions, des plafonds, des taxes ou d'autres contrôles à l'égard des émissions de gaz à effet de serre pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités et les résultats financiers de la Société. La Société ne peut pas prédire dans quelle mesure ses activités et sa productivité seront touchées par la réglementation future. Elle continuera de surveiller sa conformité aux règlements environnementaux des États-Unis et des États.

En mars 2014, la Ninth Circuit Court of Appeals des États-Unis (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 officiellement 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 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 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 camions 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 camions 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.

Ces exigences à la frontière, en plus de toute autre obligation relative aux vaccins, aux essais ou aux masques, 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 essais ou aux masques, dans la mesure où elle entre en vigueur, peut avoir une incidence négative importante sur les affaires 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 ou le taux de financement à un jour garanti publié par la Federal Reserve Bank of New York (« SOFR »). 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'indemnisations 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 mars 2028. 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 pourrait avoir sur les activités non syndiquées est incertaine. Le 13 juillet 2023, la Société a conclu un accord avec l'International Brotherhood of Teamster Union des États-Unis pour le renouvellement de la convention collective. Cette nouvelle convention d'une durée de cinq ans est soumise à ratification par les salariés.

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 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 de camion 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. 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 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, la Société pourrait subir des pertes relativement aux montants qui lui sont dus relativement à ces camions.

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'invalidiser 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 que cession partielle des activités d'UPS, l'acquisition d'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 d'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 d'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 d'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 tenter des poursuites administratives ou judiciaires pour des infractions aux lois et aux règlements sur l'environnement, ou à annuler un permis ou à refuser de le renouveler. Les sanctions éventuelles pour de telles infractions pourraient inclure, notamment, des amendes civiles et pénales, l'emprisonnement, la suspension ou la révocation du permis et des mesures injonctives. Ces organismes pourraient aussi, notamment, révoquer les permis d'exploitation, franchises ou licences de la Société, ou refuser de les renouveler, pour des infractions, réelles ou présumées, aux lois ou aux règlements sur l'environnement, et imposer une évaluation environnementale, l'élimination des contaminants, des procédures de suivi ou des mécanismes de contrôle.

Contamination de l'environnement. La Société pourrait faire l'objet d'ordonnances et d'autres actions en justice et procédures par des autorités gouvernementales ou des particuliers en lien avec la contamination de l'environnement, des émissions ou des déversements. Si la Société est impliquée dans un déversement ou tout autre accident impliquant des substances dangereuses, si des substances dangereuses sont déversées lors de leur transport par la Société, s'il y a contamination du sol ou des eaux souterraines à l'emplacement des installations anciennes ou actuelles de la Société ou si cette contamination résulte des activités de la Société, ou si la Société est jugée responsable de contrevenir aux lois ou aux règlements applicables, la Société pourrait se voir imposer des frais et des obligations de décontamination, notamment des amendes ou des pénalités importantes ou une responsabilité civile ou criminelle, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités et les résultats opérationnels de la Société.

Personnel clé. Le succès futur de la Société repose en grande partie sur la qualité de ses gestionnaires et de son personnel clé. La direction et le personnel clé de la Société possèdent des connaissances précieuses sur l'industrie du transport et de la logistique, et il serait difficile de remplacer leurs connaissances ainsi que les relations qu'ils entretiennent avec les principaux clients et fournisseurs de l'entreprise. La perte de son personnel clé pourrait avoir une incidence défavorable sur la Société. Rien ne peut garantir que la Société sera en mesure de fidéliser le personnel en place ni, si des membres de son personnel venaient à quitter la Société, qu'elle réussira à former des employés d'égale valeur ou à doter ses effectifs d'employés d'égale valeur.

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

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

Facilités de crédit. La Société a des besoins en capitaux considérables qui pourraient avoir une incidence sur sa rentabilité si elle n'est pas en mesure de générer des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles suffisants et/ou d'obtenir du financement selon des modalités favorables. L'industrie du camionnage et les activités de camionnage de l'entreprise sont des activités à forte intensité de capitaux et exigent chaque année des dépenses en

immobilisations importantes. Le montant et le moment de ces dépenses en immobilisations dépendent de divers facteurs, y compris la demande de transport de fret prévue ainsi que le prix et la disponibilité des actifs. Si la demande prévue diffère fortement de la demande réelle, les activités de camionnage de la Société pourraient détenir trop d'actifs ou pas assez. Qui plus est, les besoins en ressources varient en fonction de la demande des clients, qui peut être soumise à des conditions économiques saisonnières ou générales. Durant les périodes de baisse de la demande, les actifs de la Société pourraient ne pas être pleinement utilisés et celle-ci pourrait être contrainte de vendre de l'équipement sur le marché libre ou de rendre certains équipements loués afin que la taille de sa flotte soit proportionnelle à la demande. La Société pourrait subir des pertes par suite de telles ventes ou pourrait être contrainte d'effectuer des paiements relativement à l'équipement qu'elle retourne, particulièrement lorsque le marché pour le matériel d'occasion est peu vigoureux. Dans un cas comme dans l'autre, cela aurait une incidence défavorable sur la rentabilité de la Société.

L'endettement de la Société pourrait augmenter de temps à autre pour différentes raisons, y compris en conséquence d'acquisitions ou de fluctuations de ses résultats d'exploitation et de ses dépenses en immobilisations. Les ententes régissant l'endettement de la Société, y compris les facilités de crédit et le prêt à terme, arrivent à échéance à diverses dates allant de 2024 à 2043. 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 camions autonomes pourraient avoir une incidence négative importante sur les affaires de 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 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, 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 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 camions autonomes pourrait augmenter le prix des camions neufs et diminuer la valeur des camions 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 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 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 camions et de 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 camions 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 2023. 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.

Travail à distance. La Société a, et continuera d'avoir, une partie de ses employés qui travaillent à domicile à temps plein ou selon des modalités de travail flexibles, ce qui expose la Société à des risques de cybersécurité supplémentaires. Les employés travaillant à distance peuvent exposer l'entreprise à des risques de cybersécurité par : i) un accès non autorisé à des informations sensibles en raison d'un accès à distance accru, y compris l'utilisation par les employés d'appareils appartenant à l'entreprise et personnels et de fonctions et d'applications de vidéoconférence pour gérer, accéder, discuter ou transmettre des informations confidentielles, ii) une exposition accrue à l'hameçonnage et à d'autres escroqueries, car les cybercriminels peuvent, entre autres, installer des logiciels malveillants sur les systèmes et l'équipement de la Société et accéder à des informations sensibles, et iii) la violation des lois internationales, fédérales ou étatiques - des lois spécifiques sur la confidentialité. La Société estime que l'augmentation du nombre d'employés travaillant à distance a progressivement augmenté le profil de cyber-risque de la Société, mais la Société n'est pas en mesure de prédire l'étendue ou les impacts de ces risques pour le moment. Une perturbation importante de nos systèmes de technologie de l'information, un accès non autorisé ou une perte d'informations confidentielles, ou des réclamations légales résultant d'une loi sur la confidentialité pourraient avoir un effet défavorable important sur 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 signalé des faiblesses importantes au 31 décembre 2021 qui ont été corrigées en 2022, de sorte que l'évaluation de 2022 du contrôle interne à l'égard de l'information financière a été efficace. Si la Société ne se conformait pas à l'article 404 de la *Loi Sarbanes-Oxley* ou ne maintenait pas des contrôles internes efficaces à l'avenir, cela pourrait entraîner une inexactitude importante des états financiers de la Société, situation 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 trois secteurs isolables de la Société, c'est-à-dire transport de lots complets, logistique et transport de lots brisés. 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.

Attention portée aux facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Les entreprises font face à une attention croissante de la part des parties prenantes concernant les questions ESG, notamment la gérance environnementale, la responsabilité sociale, la diversité et l'inclusion. Les organisations qui fournissent des informations aux investisseurs sur la gouvernance d'entreprise et les questions connexes ont élaboré des processus de notation pour évaluer les entreprises sur leur approche face aux facteurs ESG. Ces cotes sont utilisées par certains investisseurs pour éclairer leurs décisions d'investissement et de vote. Les cotes ESG défavorables peuvent nuire à la confiance que les investisseurs nourrissent à l'égard de la Société, et avoir une incidence négative sur le cours de l'action de la Société.

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

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 à compter du 1^{er} janvier 2024 ou après et ont été appliquées au moment de la préparation des états financiers consolidés audités :

- Classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants (modifications de l'IAS 1)
- Obligation locative dans une vente et cession-bail (modifications de l'IFRS 16)

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 2024 et n'ont pas été appliquées au moment de la préparation des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités :

- Présentation et informations à fournir dans les états financiers (IFRS 18)

La note 3 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du 30 juin 2024 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 le National Instrument 52-109 et 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 juin 2024, une évaluation a été réalisée sous la supervision du chef de la direction et du chef de la direction financière, 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 de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société étaient conçus de façon appropriée au 30 juin 2024.

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 le National Instrument 52-109 et la règle 13 a-15f et 15d-15f 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 2023, 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 de la direction financière ont conclu que les contrôles internes à l'égard de l'information financière étaient conçus de façon appropriée et fonctionnaient efficacement en date du 31 décembre 2023. 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).

Les contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2023 ont été audités 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. KPMG a conclu que la Société avait maintenu efficacement le contrôle interne à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2023.

Limitation de la portée de la conception

Comme le permettent les règles applicables en matière de valeurs mobilières, la Société a 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 JHT et Daseke, car elles n'ont pas été acquises plus de 365 jours avant la fin de l'exercice auquel se rapportent les certificats du chef de la direction et du chef de la direction financière. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2023, JHT représentait 3,3 % des actifs courants, 7,2 % des actifs à long terme, 4,3 % des passifs courants, 3,1 % des passifs à long terme, 3,0 % des revenus et 4,5 % du bénéfice net. Pour le trimestre clos le 30 juin 2024, Daseke représentait 16,4 % des actifs courants, 25,1 % des actifs à long terme, 10,4 % des passifs courants, 19,6 % des passifs à long terme, 16,4 % des revenus.

La Société est tenue d'inclure et inclura JHT dans ses contrôles et procédures de divulgation ainsi que dans ses contrôles internes à l'égard de l'information financière à compter du troisième trimestre 2024.

La Société est tenue d'inclure et inclura Daseke dans ses contrôles et procédures de divulgation ainsi que dans ses contrôles internes à l'égard de l'information financière à compter du deuxième trimestre 2025.

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

Il n'y a eu, au cours du trimestre clos le 30 juin 2024, aucun changement apporté aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société qui a eu une incidence importante, ou dont on peut raisonnablement penser qu'il pourrait avoir une incidence importante, sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société.