



RAPPORT DE GESTION

Pour le trimestre clos le
30 juin 2025

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	14
PERSPECTIVES	18
SOMMAIRE DES RÉSULTATS DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES.....	19
RISQUES ET INCERTITUDES.....	30
CONVENTIONS COMPTABLES ET ESTIMATIONS CRITIQUES.....	47
MODIFICATIONS DES CONVENTIONS COMPTABLES	47
CONTRÔLES ET PROCÉDURES	48

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 2025 et sa performance du trimestre et du semestre correspondants, clos le 30 juin 2025, et passe en revue la situation financière de la Société au 30 juin 2025. Il présente également une analyse des affaires de la Société jusqu'au 28 juillet 2025, date du présent rapport de gestion. Le présent rapport de gestion doit être lu conjointement avec les états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités ainsi que les notes complémentaires qui s'y rattachent au 30 juin 2025 et les états financiers consolidés audités ainsi que les notes complémentaires qui s'y rattachent au 31 décembre 2024 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 28 juillet 2025. 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.sedarplus.ca, 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		
	2025	2024*	2023	2025	2024*	2023
Revenus	1 794 001	1 961 120	1 549 451	3 508 494	3 572 621	3 109 878
Surcharge de carburant	243 620	303 425	241 815	493 514	562 739	531 565
Total des revenus	2 037 621	2 264 545	1 791 266	4 002 008	4 135 360	3 641 443
BAlIA ajusté ¹	326 576	380 122	300 291	585 538	648 472	564 497
Bénéfice opérationnel	170 165	205 997	192 417	284 808	357 553	358 819
Bénéfice net	98 180	115 651	128 234	154 212	208 498	240 152
Bénéfice net ajusté ¹	111 996	145 566	138 915	176 274	251 076	255 398
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	246 680	248 542	200 386	440 238	449 231	432 520
Flux de trésorerie disponibles ¹	182 345	151 427	138 079	374 073	288 590	333 786
Données par action						
BPA – dilué	1,17	1,36	1,47	1,83	2,45	2,74
BPA ajusté – dilué ¹	1,34	1,71	1,59	2,10	2,95	2,92
Dividendes	0,45	0,40	0,35	0,90	0,80	0,70
En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant						
Marge du BAlIA ajusté ¹	18,2 %	19,4 %	19,4 %	16,7 %	18,2 %	18,2 %
Amortissement des immobilisations corporelles	5,0 %	4,5 %	4,0 %	5,1 %	4,3 %	3,9 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	2,4 %	2,3 %	2,1 %	2,4 %	2,3 %	2,0 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	1,2 %	1,1 %	0,9 %	1,2 %	1,1 %	0,9 %
Marge d'exploitation ¹	9,5 %	10,5 %	12,4 %	8,1 %	10,0 %	11,5 %
Ratio d'exploitation ajusté ¹	90,5 %	88,5 %	87,6 %	92,1 %	89,5 %	88,7 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités)

Faits saillants du deuxième trimestre

- Bénéfice opérationnel de 170,2 M\$ comparativement à 206,0 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent.
- Le bénéfice net a atteint 98,2 M\$ comparativement à 115,7 M\$ au deuxième trimestre de 2024, et le bénéfice dilué par action (BPA dilué) de 1,17 \$ par rapport à 1,36 \$ au deuxième trimestre de 2024.
- Le bénéfice net ajusté¹, mesure non conforme aux IFRS, de 112,0 M\$, se compare à 145,6 M\$ au deuxième trimestre de 2024.
- Le BPA ajusté dilué¹, mesure non conforme aux IFRS, de 1,34 \$, se compare à 1,71 \$, au deuxième trimestre de 2024.
- Les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles se sont chiffrés à 246,7 M\$, comparativement à 248,5 M\$ au deuxième trimestre de 2024.
- Les flux de trésorerie disponibles¹, mesure non conforme aux IFRS, de 182,3 M\$, ont augmenté de 20 % par rapport à 151,4 M\$ au deuxième trimestre de 2024.
- Les secteurs isolables de la Société ont affiché le rendement suivant :
 - Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots brisés s'établit à 73,6 M\$, comparativement à 109,9 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent.
 - Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets s'établit à 70,6 M\$, comparativement à 81,2 M\$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent.
 - Le bénéfice opérationnel du secteur de la logistique de 37,7 M\$ se compare aux 50,6 M\$ du trimestre correspondant de l'exercice précédent.
- Au cours du trimestre, la Société a effectué un placement privé par emprunt non garanti de 300 M\$ CA à un taux d'intérêt fixe moyen pondéré de 4,83 % et assorti d'une échéance moyenne pondérée de 6,15 ans. Le produit a été utilisé pour rembourser la dette existante.
- Au cours du trimestre, la Société a prolongé sa facilité de crédit renouvelable jusqu'au 30 mai 2028.
- Le 16 juin 2025, le conseil d'administration de TFI a déclaré un dividende trimestriel de 0,45 \$ par action, versé le 15 juillet 2025, une hausse de 13 % par rapport au dividende trimestriel de 0,40 \$ par action déclaré au deuxième trimestre de 2024. Le dividende annualisé¹ représente 17,5 % des flux de trésorerie disponibles des douze derniers mois.
- Au cours du deuxième trimestre, la Société a versé 123,7 M\$ de capital aux actionnaires sous forme de dividendes trimestriels de 38,8 M\$ et de rachat d'actions de 84,9 M\$, après avoir racheté et annulé 1 025 000 actions.
- Après la fin du trimestre, la Société a racheté 475,000 actions supplémentaires.

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

À PROPOS DE TFI INTERNATIONAL

Services

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

- 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 d'hiver, la consommation de carburant et les frais d'entretien tendent à augmenter.

Ressources humaines

Au 30 juin 2025, la Société comptait 26 287 employés répartis dans les différents secteurs d'activité de TFI International dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. En comparaison, la Société comptait 28 374 employés au 30 juin 2024. Le nombre d'employés a diminué de 2 087 sur douze mois, ce qui est attribuable aux rationalisations affectant 2 480 employés, compensé par des acquisitions d'entreprises ayant ajouté 393 employés. La Société est d'avis que le taux de roulement de son personnel est relativement faible au Canada et normal aux États-Unis par rapport à celui des autres transporteurs américains et qu'elle entretient de très bonnes relations avec ses employés.

Équipement

La Société est un important fournisseur de transport partout en Amérique du Nord. Au 30 juin 2025, la Société comptait 13 511 camions, 42 726 remorques et 6 044 entrepreneurs indépendants. En comparaison, au 30 juin 2024, il y avait 14 023 camions, 43 869 remorques et 8 401 entrepreneurs indépendants.

Installations

TFI International a son siège social à Montréal, au Québec, et son bureau administratif à Etobicoke, en Ontario. Au 30 juin 2025, la Société comptait 636 installations, comparativement à 688 installations au 30 juin 2024. De ces 636 installations, 378 sont situées aux États-Unis et 258, au Canada. Au cours des 12 derniers mois, 6 installations ont été ajoutées par suite des acquisitions d'entreprises. Le regroupement de terminaux réalisé a réduit de 58 le nombre total d'installations, dans tous les secteurs.

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 ¹	Semestre terminé le	
	2025	2024
Commerce de détail	19 %	22 %
Produits manufacturés	17 %	20 %
Matériaux de construction	13 %	11 %
Secteur automobile	10 %	11 %
Métaux et mines	10 %	8 %
Aliments et boissons	8 %	6 %
Services	7 %	6 %
Produits chimiques et explosifs	6 %	5 %
Énergie	3 %	3 %
Gestion des matières résiduelles	3 %	1 %
Produits forestiers	2 %	3 %
Conteneurs maritimes	1 %	1 %
Autres	1 %	3 %

¹ Cette mesure est calculée en identifiant les 30 principaux clients de chaque entité opérationnelle, tout en excluant les revenus liés aux clients du secteur du transport et de la logistique. Cela représente 58 % des revenus totaux pour le semestre clos le 30 juin 2025 (61 % des revenus totaux pour la période de six mois clos le 30 juin 2024).

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 2025

Conformément à sa stratégie de croissance, en 2025, la Société a acquis trois entreprises qui étaient toutes des acquisitions complémentaires. Durant le deuxième trimestre, la Société a acquis Basin Transportation LLC et Veilleux Transit Inc., qui sont présentées dans le secteur du transport de lots complets, et AES Logistics, qui est présentée dans le secteur de la logistique.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les revenus avant la surcharge de carburant se sont chiffrés à 1 794,0 M\$, en hausse par rapport à 1 961,1 M\$ au deuxième trimestre de 2024. Cette baisse est principalement attribuable à l'affaiblissement du marché, qui a entraîné la baisse des volumes, et a été partiellement compensée par les acquisitions d'entreprises de 18,5 M\$.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les revenus avant la surcharge de carburant se sont chiffrés à 3,51 G\$, en hausse par rapport à 3,57 G\$ au deuxième trimestre de 2024. La baisse était principalement attribuable à l'affaiblissement du marché, qui a entraîné la baisse des volumes, compensée en partie par les acquisitions d'entreprises de 316,2 M\$.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les charges opérationnelles de la Société ont diminué de 191,1 M\$, passant de 2 058,5 M\$ au deuxième trimestre de 2024 à 1 867,5 M\$. La diminution est principalement attribuable à une baisse des revenus et aux efforts déployés par la Société pour réduire les dépenses, et a été compensée en partie par une augmentation de 15,7 M\$ des acquisitions d'entreprises.

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les charges liées aux matières et aux services (après déduction de la surcharge de carburant) ont diminué de 52,0 M\$, s'établissant à 753,7 M\$, comparativement à 805,7 M\$ pour la période correspondante de l'exercice précédent, en raison principalement de la baisse des volumes, et est en partie annulée par une augmentation de 6,2 M\$ de la contribution liée aux acquisitions d'entreprises.

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les charges liées au personnel se sont chiffrées à 617,9 M\$, en baisse de 9 % par rapport à 675,8 M\$ au deuxième trimestre de 2024. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse des volumes, au montant de 17,3 M\$ en indemnités de départ et à l'acquisition accélérée de la rémunération à base d'actions liée à la restructuration de Daseke au deuxième trimestre de 2024; elle est partiellement compensée par l'augmentation de 4,6 M\$ attribuable aux acquisitions d'entreprises.

Les autres charges opérationnelles, qui comprennent essentiellement les coûts liés aux bureaux et aux terminaux, soit loyers, impôts fonciers, chauffage, télécommunications, entretien et sécurité et les autres frais administratifs généraux, ont diminué de 20,5 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2025, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, car la Société a réduit ses charges conséquemment à la baisse des volumes.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les charges opérationnelles de la Société ont diminué de 60,6 M\$, passant de 3,78 G\$ en 2024 à 3,72 G\$ en 2025. La diminution est attribuable à la baisse du volume des activités existantes, ce qui a réduit les dépenses d'exploitation de 401,5 M\$ incluant les diminutions de 253,9 M\$ pour les charges liées aux matières et services, de 107,6 M\$ pour les charges liées au personnel et de 29,7 M\$ pour les autres charges opérationnelles, et est partiellement compensée par les acquisitions d'entreprises de 340,9 M\$.

Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, la Société a affiché un bénéfice opérationnel de 170,2 M\$, comparativement à 206,0 M\$ au trimestre correspondant de 2024. La baisse est principalement attribuable à la diminution des revenus tirés des activités existantes en raison de la baisse de la demande du marché au cours du trimestre et est partiellement compensée par des charges liées à la restructuration de 19,7 M\$ de Daseke au deuxième trimestre de 2024 et l'apport des acquisitions d'entreprises de 2,7 M\$.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, la Société a affiché un bénéfice opérationnel de 284,8 M\$, comparativement à 357,6 M\$ pour la période correspondante de 2024. La diminution est principalement attribuable à la baisse des revenus provenant des activités existantes en raison d'une demande du marché plus faible, et est partiellement compensée par des charges de restructuration de 19,7 M\$ de Daseke au deuxième trimestre de 2024, ainsi que par des et l'apport des acquisitions d'entreprises de 8,8 M\$.

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	
	2025	2024	2025	2024
Charges financières (produits financiers)				
Charge d'intérêts sur la dette à long terme	30 305	36 508	60 541	58 959
Charge d'intérêts sur les obligations locatives	6 583	6 485	13 110	11 540
Produit d'intérêts	(305)	(1 072)	(533)	(6 224)
Variation nette de la juste valeur et désactualisation des contreparties conditionnelles	6	21	21	52
(Gain) perte de change, montant net	(684)	1 506	(439)	2 774
Autres	3 719	3 965	7 233	7 641
Charges financières, montant net	39 624	47 413	79 933	74 742

Charges d'intérêts

Les charges d'intérêts sur la dette à long terme pour le trimestre clos le 30 juin 2025 ont diminué de 6,2 M\$ par rapport au même trimestre de l'exercice précédent, le niveau moyen de la dette étant passé de 2,68 G\$ à 2,45 G\$ en raison du remboursement de la dette, et le taux moyen a diminué de 5,46 % à 4,95 %, motivée par des réductions de taux dans la dette à taux variable de la Société, le remboursement de la dette à taux plus élevé ainsi que le refinancement de dettes à taux plus élevé par une dette à taux plus faible.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les charges d'intérêts sur la dette à long terme ont augmenté de 1,5 M\$ par rapport à la période correspondant de l'exercice précédent, le niveau moyen de la dette étant passé de 2,35 G\$ à 2,45 G\$, et les taux moyens sont passés de 5,01 % à 4,94 %. Les revenus d'intérêts ont diminué de 5,7 M\$, passant de 6,2 M\$ à 0,5 M\$ au cours de la période en cours. La diminution est attribuable à la réduction des liquidités principalement détenues au premier trimestre de 2024 avant l'acquisition de Daseke.

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 2025, un gain de change de 71,8 M\$ (gain de 72,0 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 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 semestre clos le 30 juin 2025, un gain de change de 83,1 M\$ (gain de 83,1 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.

Charge d'impôt sur le résultat

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, le taux d'imposition effectif de la Société était de 24,8 %. La charge d'impôt sur le résultat de 32,4 M\$ tient compte d'un écart favorable de 2,2 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 34,6 M\$ anticipée en fonction du taux d'impôt prévu par la loi de 26,5 % auquel la Société est assujettie. L'écart favorable est attribuable à des variations favorables des déductions fiscales et du revenu exonéré d'impôt de 4,4 M\$ contrebalancées partiellement par une variation défavorable des ajustements des périodes précédentes de 1,0 M\$ en lien avec des charges non déductibles de 0,8 M\$.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, le taux d'imposition effectif de la Société était de 24,7 %. La charge d'impôt sur le résultat de 50,7 M\$ présentait un écart favorable de 3,6 M\$ par rapport à une charge d'impôt de 54,3 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 8,3 M\$ contrebalancées partiellement par des variations défavorables des charges non déductibles de 2,6 M\$ et d'ajustements de périodes précédentes de 1,0 M\$.

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		
	2025	2024*	2023	2025	2024*	2023
Bénéfice net	98 180	115 651	128 234	154 212	208 498	240 152
Amortissement des immobilisations incorporelles en lien avec les acquisitions d'entreprises	19 359	19 185	14 756	38 359	35 197	27 448
Variation nette de la juste valeur et désactualisation des contreparties conditionnelles	6	21	384	21	52	434
(Gain) perte de change, montant net	(684)	1 506	(429)	(439)	2 774	(777)
Profit, net de la dépréciation, sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	1	(280)	(295)	(6 973)	(495)	(6 525)
Restructuration liée aux acquisitions d'entreprises	—	19 748	—	—	19 748	—
Incidence fiscale des ajustements	(4 866)	(10 265)	(3 735)	(8 906)	(14 698)	(5 334)
Bénéfice net ajusté¹	111 996	145 566	138 915	176 274	251 076	255 398
BPA ajusté – de base¹	1,34	1,72	1,61	2,10	2,97	2,96
BPA ajusté – dilué¹	1,34	1,71	1,59	2,10	2,95	2,92

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités)

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, le bénéfice net de TFI International s'est élevé à 98,2 M\$, par rapport à 115,7 M\$ au deuxième trimestre de 2024. 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 112,0 M\$ par rapport à 145,6 M\$ au deuxième trimestre de 2024. BPA ajusté¹, entièrement dilué, de 1,34 \$ comparativement à 1,71 \$ au deuxième trimestre de 2024.

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

RÉSULTATS SECTORIELS

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

Données financières sectorielles choisies

(non audité) (en milliers de dollars US)	Transport de lots brisés*	Transport de lots complets	Logistique	Siège social	Éliminations*	Total
Trimestre clos le 30 juin 2025						
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	703 698	712 283	393 110	—	(15 090)	1 794 001
% du total des revenus ²	41 %	39 %	20 %			100 %
BAlIA ajusté ³	125 022	159 475	53 430	(11 351)	—	326 576
Marge du BAlIA ajusté ^{3,4}	17,8 %	22,4 %	13,6 %			18,2 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	73 560	70 565	37 728	(11 688)	—	170 165
Marge d'exploitation ^{3,4}	10,5 %	9,9 %	9,6 %			9,5 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	2 154 607	1 905 352	366 933	101 872	—	4 528 764
Dépenses en immobilisations, montant net ³	18 837	39 915	2 977	61	—	61 790
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 %
BAlIA ajusté ³	164 201	165 197	65 498	(14 774)	—	380 122
Marge du BAlIA ajusté ^{3,4}	20,7 %	22,4 %	14,8 %			19,4 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	109 918	81 211	50 590	(35 722)	—	205 997
Marge d'exploitation ^{3,4}	13,8 %	11,0 %	11,4 %			10,5 %
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 2025						
Revenus avant la surcharge de carburant ¹	1 382 648	1 375 138	778 058	—	(27 350)	3 508 494
% du total des revenus ²	41 %	39 %	20 %			100 %
BAlIA ajusté ³	222 788	285 603	100 465	(23 318)	—	585 538
Marge du BAlIA ajusté ^{3,4}	16,1 %	20,8 %	12,9 %			16,7 %
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	120 683	119 343	68 961	(24 179)	—	284 808
Marge d'exploitation ^{3,4}	8,7 %	8,7 %	8,9 %			8,1 %
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ³	2 154 607	1 905 352	366 933	101 872	—	4 528 764
Dépenses en immobilisations, montant net ³	21 967	47 366	3 335	41	—	72 709
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 %
BAlIA ajusté ³	301 623	255 640	120 911	(29 702)	—	648 472
Marge du BAlIA ajusté ^{3,4}	19,1 %	22,5 %	13,7 %			18,2 %
Bénéfice opérationnel	194 949	122 674	90 772	(50 842)	—	357 553
Marge d'exploitation ^{3,4}	12,4 %	10,8 %	10,3 %			10,0 %
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

¹ Inclut les revenus intersectoriels.

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

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

⁴ En pourcentage des revenus avant la surcharge de carburant.

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires condensés non audités).

Transport de lots brisés

(non audité)		Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin		
(en milliers de dollars US)	2025	%	2024	%	2025	%	2024	%
Total des revenus	838 229		958 113		1 653 973		1 904 879	
Surcharge de carburant	(134 531)		(163 955)		(271 325)		(327 200)	
Revenus	703 698	100,0 %	794 158	100,0 %	1 382 648	100,0 %	1 577 679	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	207 508	29,5 %	226 613	28,5 %	409 473	29,6 %	466 059	29,5 %
Charges liées au personnel	325 369	46,2 %	346 543	43,6 %	648 909	46,9 %	693 803	44,0 %
Autres charges opérationnelles	45 783	6,5 %	56 304	7,1 %	101 338	7,3 %	116 493	7,4 %
Amortissement des immobilisations corporelles	35 666	5,1 %	37 806	4,8 %	70 984	5,1 %	75 814	4,8 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	12 513	1,8 %	12 860	1,6 %	24 747	1,8 %	24 991	1,6 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 157	0,4 %	3 891	0,5 %	6 201	0,4 %	6 356	0,4 %
(Profit) perte sur la vente de matériel roulant et d'équipement	24	0,0 %	482	0,1 %	164	0,0 %	(360)	-0,0 %
(Profit) perte sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation	(8)	-0,0 %	15	0,0 %	(24)	-0,0 %	61	0,0 %
(Profit) perte, net de la dépréciation, sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	126	0,0 %	(274)	-0,0 %	173	0,0 %	(487)	-0,0 %
Bénéfice opérationnel	73 560	10,5 %	109 918	13,8 %	120 683	8,7 %	194 949	12,4 %
BAIIA ajusté¹	125 022	17,8 %	164 201	20,7 %	222 788	16,1 %	301 623	19,1 %

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		
	2025	2024*	Variation	%	2025	2024*	Variation	%
Transport de lots brisés								
Ratio d'exploitation ajusté ²	89,5 %	89,2 %			91,3 %	87,7 %		
Rendement du capital investi ²	12,9 %	18,0 %						
Transport de lots brisés – États-Unis								
Revenus (en milliers de dollars)	434 508	492 199	(57 691)	-11,7 %	859 191	976 513	(117 322)	-12,0 %
Revenus provenant de GFP (en milliers de dollars)	34 925	55 422	(20 497)	-37,0 %	68 163	122 749	(54 586)	-44,5 %
Revenus de la surcharge du carburant (en milliers de dollars)	82 366	100 775	(18 409)	-18,3 %	163 656	204 287	(40 631)	-19,9 %
Ratio d'exploitation ajusté ²	94,0 %	90,8 %			96,4 %	91,7 %		
Revenus par cent livres (excluant le carburant) ¹	25,80 \$	27,62 \$	(1,82) \$	-6,6 %	26,29 \$	28,24 \$	(1,95) \$	-6,9 %
Revenus par expédition (excluant le carburant) ¹	331,18 \$	337,35 \$	(6,17) \$	-1,8 %	333,15 \$	343,24 \$	(10,09) \$	-2,9 %
Revenus par cent livres (incluant le carburant) ¹	30,69 \$	33,28 \$	(2,59) \$	-7,8 %	31,30 \$	34,15 \$	(2,85) \$	-8,3 %
Revenus par expédition (incluant le carburant) ¹	393,96 \$	406,42 \$	(12,46) \$	-3,1 %	396,61 \$	415,05 \$	(18,44) \$	-4,4 %
Tonnage (en milliers de tonnes) ¹	842	891	(49)	-5,5 %	1 634	1 729	(95)	-5,5 %
Expéditions (en milliers) ¹	1 312	1 459	(147)	-10,1 %	2 579	2 845	(266)	-9,3 %
Poids moyen par expédition (en lb) ¹	1 284	1 221	63	5,2 %	1 267	1 215	52	4,3 %
Distance moyenne par trajet (en milles) ¹	1 133	1 157	(24)	-2,1 %	1 150	1 155	(5)	-0,4 %
Réclamations sur les cargaisons (% des revenus)	0,7 %	0,5 %			0,8 %	0,6 %		
Nombre moyen de véhicules ³	4 298	4 416	(118)	-2,7 %	4 344	4 377	7	0,2 %
Âge des camions ⁴	4,3	4,3	—	—	4,3	4,5	(0,2)	-4,4 %
Jours ouvrables	64	64	—	—	127	128	(1)	-0,8 %
Rendement du capital investi ²	8,1 %	15,4 %						
Transport de lots brisés – Canada								
Revenus (en milliers de dollars)	131 301	143 906	(12 605)	-8,8 %	256 698	278 824	(22 126)	-7,9 %
Revenus de la surcharge du carburant (en milliers de dollars)	29 206	36 996	(7 790)	-21,1 %	59 715	72 404	(12 689)	-17,5 %
Ratio d'exploitation ajusté ²	80,6 %	75,6 %			80,4 %	78,2 %		
Revenus par cent livres (excluant le carburant)	11,07 \$	11,16 \$	(0,09) \$	-0,8 %	10,92 \$	10,99 \$	(0,07) \$	-0,6 %
Revenus par expédition (excluant le carburant)	228,75 \$	227,70 \$	1,05 \$	0,5 %	230,84 \$	229,67 \$	1,17 \$	0,5 %
Revenus par cent livres (incluant le carburant) ¹	13,53 \$	14,03 \$	(0,50) \$	-3,6 %	13,46 \$	13,84 \$	(0,38) \$	-2,7 %
Revenus par expédition (incluant le carburant) ¹	279,63 \$	286,24 \$	(6,61) \$	-2,3 %	284,54 \$	289,31 \$	(4,77) \$	-1,6 %
Tonnage (en milliers de tonnes)	593	645	(52)	-8,1 %	1 175	1 269	(94)	-7,4 %
Expéditions (en milliers)	574	632	(58)	-9,2 %	1 112	1 214	(102)	-8,4 %
Poids moyen par expédition (en lb)	2 066	2 041	25	1,2 %	2 113	2 091	22	1,1 %
Distance moyenne par trajet (en milles)	833	762	71	9,3 %	837	761	76	10,0 %
Réclamations sur les cargaisons (% des revenus)	0,2 %	0,4 %			0,2 %	0,3 %		
Nombre moyen de véhicules	833	922	(89)	-9,7 %	861	915	(54)	-5,9 %
Âge des camions	4,0	4,4	(0,4)	-9,1 %	4,0	4,4	(0,4)	-9,1 %
Jours ouvrables	63	64	(1)	-1,6 %	125	126	(1)	—
Rendement du capital investi ²	16,6 %	19,1 %						
Livraison de colis et courrier								
Revenus (en milliers de dollars)	112 345	108 565	3 780	3,5 %	214 310	211 745	2 565	1,2 %
Revenus de la surcharge du carburant (en milliers de dollars)	23 682	27 180	(3 498)	-12,9 %	49 490	52 644	(3 154)	-6,0 %
Ratio d'exploitation ajusté ²	82,1 %	77,9 %			82,5 %	80,1 %		
Revenus par livre (incluant le carburant)	0,54 \$	0,56 \$	(0,02) \$	-3,6 %	0,55 \$	0,58 \$	(0,03) \$	-5,2 %
Revenus par livre (excluant le carburant)	0,45 \$	0,44 \$	0,01 \$	2,3 %	0,45 \$	0,47 \$	(0,02) \$	-4,3 %
Revenus par colis (incluant le carburant)	7,50 \$	7,93 \$	(0,43) \$	-5,4 %	7,59 \$	7,83 \$	(0,24) \$	-3,1 %
Revenus par colis (excluant le carburant)	6,20 \$	6,34 \$	(0,14) \$	-2,2 %	6,17 \$	6,27 \$	(0,10) \$	-1,6 %
Tonnage (en milliers de tonnes)	126	122	4	3,3 %	239	226	13	5,8 %
Colis (en milliers)	18 127	17 123	1 004	5,9 %	34 760	33 765	995	2,9 %
Poids moyen par colis (en lb)	13,90	14,25	(0,35)	-2,5 %	13,75	13,39	0,36	2,7 %
Nombre moyen de véhicules	876	948	(72)	-7,6 %	885	958	(73)	-7,6 %
Revenus hebdomadaires, par véhicule (incluant le carburant, en milliers de dollars US)	11,94 \$	11,01 \$	0,93 \$	8,4 %	5,73 \$	5,31 \$	0,42 \$	7,9 %
Jours ouvrables	63	64	(1)	-1,6 %	125	126	(1)	-0,8 %
Rendement du capital investi ²	21,7 %	24,2 %						

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 2025, le nombre de véhicules actifs était de 3 783 (3 971 au 30 juin 2024).

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

* Le tonnage et le nombre de colis dans le segments Livraison de colis et courrier ont été retraités afin d'exclure les montants intra-segments qui n'avaient pas été éliminés précédemment des données opérationnelles. Les autres mesures calculées à partir de ces données ont également été ajustées.

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les revenus ont diminué de 90,5 M\$, pour s'établir à 703,7 M\$, une baisse de 11 %. Cette diminution est principalement attribuable à une réduction de 78,2 M\$ des activités de transport de lots brisés aux États-Unis, y compris celles de Ground Freight Pricing (GFP), combinée à une diminution de 12,6 M\$ de l'apport du secteur du transport de lots brisés au Canada, mais partiellement annulée par une augmentation de 3,8 M\$ des activités de livraison de colis et de courrier.

La baisse des revenus dans le secteur du transport des lots brisés aux États-Unis est attribuable aux activités du secteur du transport de lots brisés et à celles de Ground Freight Pricing (GFP). Le tonnage dans le secteur du transport de lots brisés a diminué de 5,5 % et les revenus par cent livres dans ce secteur (excluant la surcharge de carburant) ont diminué de 6,6 %. La diminution du tonnage est attribuable à une réduction de 10,1 % du nombre d'expéditions, neutralisée en partie par une hausse de 5,2 % du poids moyen par expédition. La baisse des revenus dans le secteur du transport des lots brisés au Canada est principalement attribuable à une diminution de 8,1 % du tonnage combinée à une réduction de 0,8 % des revenus par cent livres (excluant les revenus liés à la surcharge de carburant). La diminution du tonnage est attribuable à la baisse de 9,2 % du nombre d'expéditions, neutralisée en partie par la hausse de 1,2 % du poids moyen par expédition. L'augmentation des revenus dans le secteur de la livraison de colis et courrier est attribuable à une augmentation de 5,9 % du nombre de colis, partiellement contrebalancée par une réduction des revenus par colis (à l'exclusion des revenus liés à la surcharge de carburant) de 2,2 %.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les revenus ont diminué de 195,0 M\$ ou 12 % pour s'établir à 1 382,6 M\$. La diminution est principalement attribuable à une réduction de 209,5 M\$ des revenus tirés des activités existantes, compensée en partie par un apport de 14,5 M\$ provenant des acquisitions d'entreprises.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge de carburant, ont diminué de 19,1 M\$, ou 8 %, en raison principalement d'une réduction de 34,9 M\$ des coûts liés aux sous-traitants, combinée à une réduction de 9,2 M\$ des charges liées au carburant et de 8,7 M\$ des charges pour l'entretien et les réparations des pneus et du matériel roulant, annulée partiellement par la baisse de 29,4 M\$ des revenus liés à la surcharge de carburant et une augmentation de 2,5 M\$ des frais liés aux assurances et aux demandes de règlement. Les charges liées au personnel ont diminué de 21,2 M\$ ou 6 %, en raison de la réduction des coûts directs de la main-d'œuvre et des salaires administratifs, principalement sous l'effet de la réduction du volume. Les autres charges opérationnelles ont diminué de 10,5 M\$, ou 13 %, en raison principalement de la réduction de 4,3 M\$ des frais immobiliers, combinée à une réduction de 2,6 M\$ des frais liés au personnel externe et aux commissions versées à des tiers et à la réduction de 1,7 M\$ des honoraires professionnels. Les charges d'amortissement des immobilisations corporelles ont diminué de 2,1 M\$, ou 6 %, principalement en raison d'une réduction de 1,9 M\$ de la dépréciation du matériel roulant et des autres équipements opérationnels. En date du 30 juin 2025, les terminaux du secteur du transport de lots brisés comptaient 12 715 portes, dont 10 184 appartiennent à la Société.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les charges liées aux matières et aux services, après déduction des revenus liés à la surcharge de carburant, ont diminué de 56,6 M\$, ou 12 %, en raison d'une réduction de 83,2 M\$ des coûts liés aux sous-traitants, combinée à une réduction de 16,7 M\$ des charges liées au carburant et de 17,8 M\$ des charges pour l'entretien et les réparations des pneus et du matériel roulant, annulée partiellement par la baisse de 55,9 M\$ des revenus liés à la surcharge de carburant et une augmentation de 6,3 M\$ des frais liés aux assurances et aux demandes de règlement. Les charges liées au personnel ont diminué de 44,9 M\$, ou 6 %, encore une fois en raison de volumes plus faibles. Les autres charges opérationnelles ont diminué de 15,2 M\$ ou 13 %, en raison principalement d'une baisse de 5,5 M\$ des frais immobiliers, combinée à une réduction de 6,2 M\$ des frais liés au personnel externe et des commissions versées à des tiers, à une réduction de 1,7 M\$ des coûts de télécommunications et de TI et à une réduction de 2,7 M\$ des honoraires professionnels. Les charges d'amortissement des immobilisations corporelles ont diminué de 4,8 M\$, ou 6 %, principalement en raison d'une réduction de 4,2 M\$ de la dépréciation du matériel roulant et des autres équipements opérationnels.

Bénéfice opérationnel

Le bénéfice opérationnel pour le trimestre clos le 30 juin 2025 a diminué de 36,4 M\$ pour s'établir à 73,6 M\$. Le ratio d'exploitation ajusté des activités de transport de lots brisés, mesure non conforme aux IFRS, s'est établi à 89,5 % au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 86,2 % au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, le bénéfice opérationnel a diminué de 74,3 M\$, ou 38,0 %, pour s'établir à 120,7 M\$.

Le rendement du capital investi, mesure non conforme aux IFRS, dans le secteur du transport de lots brisés, s'établissait à 12,9 % pour la période de 12 mois close le 30 juin 2025, par rapport à 18,0 % 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			
	2025	%	2024*	%	2025	%	2024*	%
Total des revenus	803 472		851 914		1 561 240		1 321 508	
Surcharge de carburant	(91 189)		(114 227)		(186 102)		(186 090)	
Revenus	712 283	100,0 %	737 687	100,0 %	1 375 138	100,0 %	1 135 418	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	318 490	44,7 %	317 784	43,1 %	628 425	45,7 %	484 288	42,7 %
Charges liées au personnel	211 429	29,7 %	227 449	30,8 %	413 632	30,1 %	356 141	31,4 %
Autres charges opérationnelles	26 456	3,7 %	30 779	4,2 %	54 512	4,0 %	45 843	4,0 %
Amortissement des immobilisations corporelles	52 920	7,4 %	46 543	6,3 %	103 393	7,5 %	70 974	6,3 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	26 758	3,8 %	28 296	3,8 %	51 551	3,7 %	46 774	4,1 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	9 357	1,3 %	9 154	1,2 %	18 462	1,3 %	15 191	1,3 %
Profit sur la vente de matériel roulant et d'équipement (Profit) perte sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation	(3 605)	-0,5 %	(3 518)	-0,5 %	(7 020)	-0,5 %	(6 483)	-0,6 %
(Profit) perte sur la vente de terrains et bâtiments et d'actifs détenus en vue de la vente	38	0,0 %	(4)	-0,0 %	(14)	-0,0 %	(11)	-0,0 %
	(125)	-0,0 %	(7)	-0,0 %	(7 146)	-0,5 %	27	0,0 %
Bénéfice opérationnel	70 565	9,9 %	81 211	11,0 %	119 343	8,7 %	122 674	10,8 %
BAlIA ajusté¹	159 475	22,4 %	165 197	22,4 %	285 603	20,8 %	255 640	22,5 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités)

Données opérationnelles (non audité)	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2025	2024	Variation	%	2025	2024	Variation	%
Transport de lots complets								
Ratio d'exploitation ajusté ¹	90,1 %	89,0 %			91,8 %	89,2 %		
Revenu par camion par semaine (excluant le carburant)	4 374 \$	4 379 \$	(5) \$	-0,1 %	4 200 \$	4 217 \$	(17) \$	-0,4 %
Revenu par camion par semaine (incluant le carburant)	5 059 \$	5 195 \$	(136) \$	-2,6 %	4 900 \$	5 051 \$	(151) \$	-3,0 %
Rendement du capital investi ¹	6,4 %	7,3 %						
Transport spécialisé de lots complets								
Revenus (en milliers de dollars US)	542 496	565 936	(23 440)	-4,1 %	1 036 320	844 404	191 916	22,7 %
Revenus tirés des services de courtage (en milliers de dollars US)	102 426	98 583	3 843	3,9 %	202 070	141 281	60 789	43,0 %
Surcharge de carburant (en milliers de dollars US)	81 664	100 853	(19 189)	-19,0 %	165 456	158 757	6 699	4,2 %
Ratio d'exploitation ajusté ¹	90,3 %	88,7 %			92,2 %	88,9 %		
Revenu par camion par semaine (excluant le carburant)	4 540 \$	4 550 \$	(10) \$	0,2 %	4 357 \$	4 423 \$	(66) \$	-1,5 %
Revenu par camion par semaine (incluant le carburant)	5 223 \$	5 361 \$	(138) \$	-2,6 %	5 052 \$	5 254 \$	(202) \$	-3,8 %
Nombre moyen de camions	6 676	6 785	(109)	-1,6 %	6 649	5 358	1 291	24,1 %
Nombre moyen de remorques	19 625	20 613	(988)	-4,8 %	19 748	15 364	4 384	28,5 %
Âge des camions	3,2	3,3	(0,1)	-3,0 %	3,2	3,3	(0,1)	-3,0 %
Âge des remorques	11,4	12,2	(0,8)	-6,6 %	11,4	12,2	(0,8)	-6,6 %
Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants	2 517	2 783	(266)	-9,6 %	2 500	1 986	514	25,9 %
Rendement du capital investi ¹	6,2 %	7,3 %						
Transport conventionnel de lots complets – Canada								
Revenus (en milliers de dollars US)	43 233	49 484	(6 251)	-12,6 %	85 272	101 080	(15 808)	-15,6 %
Revenus tirés des services de courtage (en milliers de dollars US)	26 335	26 272	63	0,2 %	56 175	53 157	3 018	5,7 %
Surcharge de carburant (en milliers de dollars US)	9 744	13 731	(3 987)	-29,0 %	21 114	27 915	(6 801)	-24,4 %
Ratio d'exploitation ajusté ¹	88,3 %	89,3 %			89,3 %	90,2 %		
Millage total (en milliers)	21 369	25 028	(3 659)	-14,6 %	42 943	50 354	(7 411)	-14,7 %
Revenus au mille (excluant le carburant) ²	2,02 \$	1,98 \$	0,04 \$	2,0 %	1,99 \$	2,01 \$	(0,02) \$	-1,0 %
Revenus au mille (incluant le carburant) ²	2,48 \$	2,53 \$	(0,05) \$	-2,0 %	2,48 \$	2,56 \$	(0,08) \$	-3,1 %
Revenu par camion par semaine (excluant le carburant)	3 162 \$	3 178 \$	(16) \$	-0,5 %	3 063 \$	3 136 \$	(73) \$	-2,3 %
Revenu par camion par semaine (incluant le carburant)	3 874 \$	4 060 \$	(186) \$	-4,6 %	3 822 \$	4 002 \$	(180) \$	-4,5 %
Nombre moyen de camions	836	969	(133)	-13,7 %	856	994	(138)	-13,9 %
Nombre moyen de remorques	3 281	3 512	(231)	-6,6 %	3 319	3 581	(262)	-7,3 %
Âge des camions	2,7	3,0	(0,3)	-10,0 %	2,7	3,0	(0,3)	-10,0 %
Âge des remorques	7,7	7,5	0,2	2,7 %	7,7	7,5	0,2	2,7 %
Nombre moyen d'entrepreneurs indépendants	216	229	(13)	-5,7 %	215	246	(31)	-12,6 %
Rendement du capital investi ¹	8,3 %	8,9 %						

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.

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

Revenus

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, les revenus ont diminué de 25,4 M\$, soit 3 %, par rapport à 737,7 M\$ au deuxième trimestre de 2024 et se sont établis à 712,3 M\$ au deuxième trimestre de 2025. L'apport des acquisitions d'entreprises s'est élevé à 18,4 M\$, annulé par la baisse de 43,9 M\$ des revenus tirés des activités existantes. Les revenus du transport spécialisé de lots complets ont diminué de 14,9 M\$, ou 2 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison essentiellement d'une baisse en interne de 28,1 M\$, partiellement compensée par les contributions de 13,2 M\$ provenant d'acquisitions d'entreprises. Les revenus des activités de transport conventionnel de lots complets au Canada ont diminué de 5,7 M\$ ou 7 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui comprend une baisse de 10,9 M\$ des revenus des activités existantes, baisse annulée en partie par la contribution de 5,2 M\$ découlant des acquisitions d'entreprises. Au deuxième trimestre de 2025, les revenus par camion, excluant la surcharge de carburant, des activités de

transport conventionnel de lots complets au Canada ont augmenté de 0,2 %, comparativement au deuxième trimestre de 2024, en raison d'une hausse de 3,1 % des revenus par mille, partiellement compensée par une baisse de 2,8 % des milles par camion.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les revenus des activités de transport de lots complets ont augmenté de 239,7 M\$, ou 21 %, comparativement à 1 135,4 M\$ au deuxième trimestre de 2024, pour s'établir à 1 375,1 M\$ au deuxième trimestre de 2025. Cette augmentation est principalement attribuable à la contribution de 301,7 M\$ découlant des acquisitions d'entreprises, annulée en partie par la baisse de 62,0 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 2025, les charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, ont diminué de 14,8 M\$, ou 2 %, passant de 656,5 M\$ au deuxième trimestre de 2024 à 641,7 M\$ au deuxième trimestre de 2025. Cela s'explique principalement par la diminution de 30,4 M\$ des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, des activités existantes du secteur de transport de lots complets, contrebalancée en partie par la hausse des charges opérationnelles de 15,7 M\$, après déduction de la surcharge de carburant, liée aux acquisitions d'entreprises.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les charges opérationnelles du secteur du transport de lots complets, après déduction de la surcharge de carburant, ont augmenté de 243,1 M\$, ou 24 %, passant de 1 012,7 M\$ au deuxième trimestre de 2024 à 1 255,8 M\$ au deuxième trimestre de 2025. Cette hausse est principalement attribuable à une augmentation de 292,1 M\$ des acquisitions d'entreprises, partiellement annulée par une diminution de 49,1 M\$ des activités existantes.

Bénéfice opérationnel

Le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets s'est chiffré à 70,6 M\$ pour le trimestre clos le 30 juin 2025, une baisse de 13 % par rapport à 81,2 M\$ au deuxième trimestre de 2024. Ce résultat s'explique essentiellement par la baisse de 13,4 M\$ du bénéfice opérationnel des activités existantes du secteur du transport de lots complets, compensée en partie par l'apport de 2,8 M\$ découlant des acquisitions d'entreprises.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, le bénéfice opérationnel du secteur du transport de lots complets a diminué de 3,3 M\$, ou 3 %, passant de 122,7 M\$ au deuxième trimestre de 2024, pour s'établir à 119,3 M\$ au deuxième trimestre de 2025. La diminution est attribuable à une baisse des revenus des activités existantes de 12,9 M\$, compensée partiellement par un apport de 9,6 M\$ provenant des acquisitions d'entreprises.

Le rendement du capital investi, mesure non conforme aux IFRS, dans le secteur du transport de lots brisés, s'établissait à 6,4 % au 30 juin 2025, par rapport à 7,3 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Logistique

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin				Semestres clos les 30 juin			
	2025	%	2024	%	2025	%	2024	%
Total des revenus	413 814		470 621		819 499		939 230	
Surcharge de carburant	(20 704)		(28 228)		(41 441)		(54 932)	
Revenus	393 110	100,0 %	442 393	100,0 %	778 058	100,0 %	884 298	100,0 %
Charges liées aux matières et aux services (déduction faite de la surcharge de carburant)	252 906	64,3 %	284 076	64,2 %	504 483	64,8 %	574 044	64,9 %
Charges liées au personnel	62 382	15,9 %	67 329	15,2 %	123 737	15,9 %	138 505	15,7 %
Autres charges opérationnelles	24 403	6,2 %	25 482	5,8 %	49 371	6,3 %	50 843	5,7 %
Amortissement des immobilisations corporelles	2 069	0,5 %	2 014	0,5 %	3 990	0,5 %	3 957	0,4 %
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	4 438	1,1 %	4 543	1,0 %	9 071	1,2 %	9 176	1,0 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	9 195	2,3 %	8 351	1,9 %	18 443	2,4 %	17 042	1,9 %
(Profit) perte sur la vente de matériel roulant et d'équipement	(11)	-0,0 %	8	0,0 %	7	0,0 %	4	0,0 %
Profit sur la décomptabilisation d'actifs au titre de droits d'utilisation	—	—	—	—	(5)	-0,0 %	(9)	-0,0 %
Profit sur la vente de terrains et de bâtiments	—	—	—	—	—	—	(36)	-0,0 %
Bénéfice opérationnel	37 728	9,6 %	50 590	11,4 %	68 961	8,9 %	90 772	10,3 %
BAIIA ajusté¹	53 430	13,6 %	65 498	14,8 %	100 465	12,9 %	120 911	13,7 %
Rendement du capital investi¹	15,7 %		20,5 %					

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 2025, les revenus ont diminué de 49,3 M\$, ou 11 %, par rapport à 442,4 M\$ en 2024 et se sont établis à 393,1 M\$ en 2025. Cette diminution est principalement attribuable à la baisse de 24,6 M\$ du secteur du transport par camion et de 14,1 M\$ des activités de 3PL, le reste de 10,6 M\$ étant attribuable aux activités du dernier kilomètre, les volumes ayant diminué en raison d'une demande plus faible.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les revenus ont diminué de 106,2 M\$ ou 12 %, passant de 884,3 M\$ en 2024 à 778,1 M\$ en 2025. Ce résultat s'explique par les baisses de 50,1 M\$ du secteur du transport par camion, de 31,4 M\$ des activités de 3PL et de 24,7 M\$ des activités du dernier kilomètre.

Au cours du trimestre, environ 83 % (84 % en 2024) des revenus du secteur de la logistique ont été générés par les entreprises des États-Unis et environ 17 % (16 % en 2024) par les entreprises du Canada.

Charges opérationnelles

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, le total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, a diminué de 36,4 M\$, ou 9 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, passant de 391,8 M\$ à 355,4 M\$. La diminution de 31,2 M\$ des charges liées aux matières et aux services découle des volumes plus faibles dans toutes les offres de services de nos activités de logistique. Les charges liées au personnel ont diminué de 4,9 M\$, ou 7 %, dont 2,3 M\$ s'expliquent par la diminution des coûts directs de main-d'œuvre liée aux volumes plus faibles ainsi que par la diminution de 2,7 M\$ des charges liées au personnel administratif principalement attribuable à une réduction de l'effectif.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, le total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge de carburant, a diminué de 84,4 M\$, ou 11 %, passant de 793,5 M\$ à 709,1 M\$. La diminution du total des charges opérationnelles, après déduction de la surcharge du carburant, s'explique principalement par la réduction du volume des activités de logistique.

Bénéfice opérationnel

Pour le trimestre clos le 30 juin 2025, le bénéfice opérationnel a diminué de 12,9 M\$ ou 25 %, passant de 50,6 M\$ à 37,7 M\$. Cette baisse s'explique principalement par les volumes plus faibles dans toutes les offres de services de nos activités de logistique.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, le bénéfice opérationnel a diminué de 21,8 M\$, ou 24 %, en raison des volumes plus faibles sur le marché.

Le rendement du capital investi de 15,7 %, une mesure non conforme aux IFRS, se compare à celui de la période correspondante de l'exercice précédent de 20,5 %.

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

Entrées et sorties de fonds

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin		Semestre clos le 30 juin	
	2025	2024	2025	2024
Entrées de fonds :				
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	246 680	248 542	440 238	449 231
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	14 550	19 553	30 337	32 323
Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	4 935	2 193	21 829	3 436
Variation nette de la trésorerie et dette bancaire	—	878 304	—	318 936
Produits nets tirés de la dette à long terme	34 589	—	29 227	493 901
Autres	2 223	8 028	4 653	29 797
Total des entrées de fonds	302 977	1 156 620	526 284	1 327 624
Sorties de fonds :				
Acquisitions d'immobilisations corporelles	83 820	118 861	118 331	196 400
Regroupements d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise	38 639	805 260	36 392	914 221
Variation nette de la trésorerie et dette bancaire	12 218	—	35 516	—
Remboursement de la dette à long terme, montant net	—	113 836	—	—
Remboursement des obligations locatives	41 164	44 730	82 034	79 306
Dividendes versés	38 815	33 272	77 005	66 904
Rachat d'actions propres	84 865	34 179	141 037	34 179
Autres	3 456	6 482	35 969	36 614
Total des sorties de fonds	302 977	1 156 620	526 284	1 327 624

Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles se sont établis à 440,2 M\$, par rapport à 449,2 M\$ en 2024. La diminution des flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles est principalement attribuable à la diminution des revenus de 54,3 M\$, à l'augmentation des versements de prestations de 26,8 M\$ et à l'augmentation des paiements liés aux provisions de 20,0 M\$, ainsi qu'à l'augmentation de 10,1 M\$ des intérêts versés, le tout étant partiellement compensé par l'augmentation de 98,4 M\$ du fonds de roulement d'exploitation hors caisse. L'augmentation du fonds de roulement d'exploitation hors caisse a découlé principalement du mouvement des comptes créditeurs entre deux périodes.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Immobilisations corporelles

Le tableau suivant présente, par catégorie, les immobilisations corporelles acquises par la Société au cours des trimestres clos les 30 juin 2025 et 2024.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin		Semestre clos le 30 juin	
	2025	2024	2025	2024
Additions d'immobilisations corporelles :				
Acquisitions – comme il est indiqué dans les états des flux de trésorerie	83 820	118 861	118 331	196 400
Ajustements hors caisse	—	—	(482)	—
	83 820	118 861	117 849	196 400
Additions par catégorie :				
Terrains et bâtiments	6 873	7 412	13 682	33 379
Matériel roulant	72 487	103 653	96 007	143 981
Équipement	4 460	7 796	8 160	19 040
	83 820	118 861	117 849	196 400

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 2025 et 2024.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2025	2024	2025	2024
Produits par catégorie :				
Terrains et bâtiments	4 328	1 450	20 708	1 489
Matériel roulant	15 157	20 281	31 434	34 255
Équipement	—	15	24	15
	19 485	21 746	52 166	35 759
Profits (pertes) par catégorie :				
Terrains et bâtiments	68	256	7 154	293
Matériel roulant	3 523	(1 372)	6 656	2 645
Équipement	—	2 044	12	2 016
	3 591	928	13 822	4 954

Acquisitions d'entreprises

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, les flux de trésorerie utilisés pour les acquisitions d'entreprises, déduction faite de la trésorerie acquise, ont totalisé 36,4 M\$ pour trois entreprises, comparativement à 914,2 M\$ en 2024 pour huit entreprises, dont 770,7 M\$, déduction faite de la trésorerie acquise, pour Daseke. La note 5 des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités du 30 juin 2025 fournit de plus amples renseignements.

Achat et vente de placements

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, 4,8 M\$ de placements de niveau 1 ont été acquis et sélectionnés pour être évalués à leur juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global. Aucun placement n'a été vendu au cours du semestre clos le 30 juin 2025, comparativement à un produit de 19,1 M\$ en 2024. 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

Pour le semestre clos en juin 2025, la Société avait des produits nets tirés de la dette de 29,2 M\$, comparativement à 493,9 M\$ en 2024, alors que la Société se préparait à acquérir Daseke.

Le 27 juin 2025, la Société a reçu 300 M\$ CA en produits tirés de l'émission d'une nouvelle dette sous la forme de billets de premier rang non garantis comprenant trois tranches d'une durée de 5 à 9 ans, portant intérêt à un taux fixe entre 4,52 % et 5,33 %. Des frais de financement différés de 0,8 M\$ ont été constatés sur ce montant à la suite de la transaction.

Le 30 mai 2025, le Groupe a prolongé l'échéance de sa facilité de crédit renouvelable jusqu'au 30 mai 2028. Dans le cadre de la nouvelle prolongation, bien que la disponibilité totale demeure inchangée, la disponibilité en dollars canadiens a été réduite à 1,135 G\$ CA et la disponibilité en dollars américains a été augmentée à 125,0 M\$ US. Des frais de financement différés de 0,7 M\$ ont été constatés sur ce montant.

Le 22 mars 2024, la Société a modifié sa facilité de crédit renouvelable, y compris l'ajout d'un prêt à terme de 500 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 1,5 %. Des frais de financement différés de 1,3 M\$ ont été constatés sur ce montant. À la fin du trimestre, la Société avait remboursé 300,0 M\$ de ce prêt, incluant la totalité des première et deuxième tranches.

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 2024 et qui se termine le 1^{er} novembre 2025, la Société est autorisée à racheter, à des fins d'annulation, jusqu'à 7 918 102 de ses actions ordinaires, sous réserve de certaines conditions. Au 30 juin 2025, et depuis la création de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, la Société a racheté et annulé 1 845 000 actions ordinaires.

Au cours du trimestre clos le 30 juin 2025, la Société a racheté 1 025 000 actions ordinaires (comparativement à 250 000 pour la période correspondante de 2024) à un prix moyen pondéré de 83,87 \$ par action (comparativement à 136,72 \$ à la période correspondante de l'exercice précédent), ce qui représente un prix d'achat total de 84,9 M\$ (comparativement à 34,2 M\$ à la période correspondante de l'exercice précédent).

Au cours du semestre clos le 30 juin 2025, la Société a racheté 1 549 795 actions ordinaires (comparativement à 250 000 pour la période correspondante de 2024) à un prix moyen pondéré de 91,00 \$ par action (comparativement à 136,72 \$ à la période correspondante de l'exercice précédent), ce qui représente un prix d'achat total de 141,0 M\$ (comparativement à 34,2 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		
	2025	2024	2023	2025	2024	2023
Flux de trésorerie nets liés aux activités opérationnelles	246 680	248 542	200 386	440 238	449 231	432 520
Additions d'immobilisations corporelles	(83 820)	(118 861)	(84 152)	(118 331)	(196 400)	(160 400)
Produits de la vente d'immobilisations corporelles	14 550	19 553	19 465	30 337	32 323	44 180
Produits de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	4 935	2 193	2 380	21 829	3 436	17 486
Flux de trésorerie disponibles	182 345	151 427	138 079	374 073	288 590	333 786

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 2025, la Société a généré des flux de trésorerie disponibles de 374,1 M\$, comparativement à 288,6 M\$ en 2024, ce qui représente une augmentation de 85,5 M\$ ou 30 % sur douze mois. L'augmentation est attribuable des ajouts d'immobilisations corporelles plus faibles de 78,1 M\$, alors que la Société réduit ses dépenses en immobilisations en réponse à la baisse de la demande du marché. L'augmentation est également attribuable au produit supplémentaire provenant d'actifs détenus aux fins de vente de 16,5 M\$, car la Société a vendu cinq propriétés dans le secteur du transport de lots complets pour un produit de 20,7 M\$.

Pour le semestre clos le 30 juin 2025, la conversion des flux de trésorerie disponibles¹, qui évalue le montant de capital utilisé pour générer des bénéfices, de 87,6 % se compare à 80,1 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Selon le cours de clôture des actions au 30 juin 2025, soit 89,67 \$, le rendement des flux de trésorerie disponibles¹ générés par la Société au cours des douze derniers mois (854,1 M\$ ou 10,29 \$ par action) a été de 11,5 %. 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 en circulation) a été de 5,9 %.

Situation financière

(non audité) (en milliers de dollars US)	Au 30 juin 2025	Au 31 décembre 2024
Immobilisations incorporelles	2 680 695	2 642 933
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles ¹	4 528 764	4 522 893
Dette à long terme	2 449 849	2 402 881
Obligations locatives	571 322	573 662
Capitaux propres	2 677 619	2 673 275

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.

Obligations contractuelles et engagements

Le tableau suivant indique les obligations contractuelles de la Société, excluant les engagements d'achat, et leurs dates d'échéance respectives au 30 juin 2025, en tenant compte des paiements d'intérêts futurs.

(non audité) (en milliers de dollars US)	Total	Moins de 1 an	De 1 à 3 ans	De 3 à 5 ans	Plus de 5 ans
Facilité renouvelable non garantie – mars 2028	231 328	—	231 328	—	—
Emprunts à terme non garantis – mars 2027	125 000	—	125 000	—	—
Billets de premier rang non garantis – décembre 2026 à octobre 2043	1 872 216	—	150 000	622 639	1 099 577
Contrats de vente conditionnelle	221 603	86 047	116 209	20 277	(930)
Obligations locatives	571 321	157 257	221 142	87 307	105 615
Autre dette à long terme	4 155	371	3 784	—	—
Intérêts sur la dette et les obligations locatives	837 831	128 715	207 625	161 591	339 900
Total des obligations contractuelles	3 863 454	372 390	1 055 088	891 814	1 544 162

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 2025
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	2,35
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	3,95

Au 30 juin 2025, la Société avait des lettres de crédit en cours d'un montant de 130,3 M\$ (129,8 M\$ au 31 décembre 2024).

Au 30 juin 2025, la Société avait des engagements d'achat de 73,1 M\$ et des bons de commande totalisant 26,7 M\$ pour lesquels elle prévoit conclure un contrat de location (31 décembre 2024 – 35,6 M\$ et 26,7 M\$ respectivement).

Données relatives aux dividendes et aux actions en circulation**Dividendes**

La Société a déclaré des dividendes de 37,4 M\$ ou 0,45 \$ par action ordinaire, au deuxième trimestre de 2025. Le 28 juillet 2025, le conseil d'administration a approuvé un dividende trimestriel de 0,45 \$ par action ordinaire en circulation du capital de la Société, pour un paiement total prévu de 37,1 M\$ qui sera versé le 15 octobre 2025 aux actionnaires dûment inscrits à la clôture des marchés le 30 septembre 2025.

Actions en circulation et régimes à base d'actions

Un total de 83 022 264 actions ordinaires étaient en circulation au 30 juin 2025 (84 408 437 au 31 décembre 2024). Après la fin du trimestre, la Société a racheté 475 000 actions en vue de leur annulation. Aucun autre changement n'a été apporté au capital social en circulation de la Société entre le 30 juin 2025 et le 28 juillet 2025. Le nombre moyen d'actions diluées pour le trimestre clos le 30 juin 2025 était de 83 654 918 actions comparativement à 85 124 441 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 2025 était de 84 101 957 actions comparativement à 85 247 393 actions pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Au 30 juin 2025, 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 114 267 (277 889 au 31 décembre 2024), dont 114 267 (277 889 au 31 décembre 2024) 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 2025, 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 192 289 (157 117 au 31 décembre 2024). Le 7 février 2025, le conseil d'administration a approuvé l'octroi de 61 829 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 129,66 \$ par unité. Le 30 avril 2025, la Société a accordé un total de 31 328 UAR en vertu du régime d'intéressement fondé sur des titres de capitaux propres de la Société. La juste valeur des UAR est déterminée comme étant la juste valeur du cours de l'action à la date de l'octroi et est comptabilisée comme surplus d'apport en tant que charge de rémunération à base d'actions, au cours de la période d'acquisition. La juste valeur des UAR accordées était de 81,03 \$ par unité.

Au 30 juin 2025, 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 156 888 (154 620 au 31 décembre 2024). Le 7 février 2025, le conseil d'administration a approuvé l'octroi de 58 143 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 135,51 \$ 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.

PERSPECTIVES

Selon d'éminents économistes, les prévisions de croissance économique nord-américaines se sont affaiblies en raison notamment de l'augmentation des droits de douane internationaux et des préoccupations persistantes à l'égard de l'inflation, des taux d'intérêt et des conflits géopolitiques. La faiblesse des volumes de fret dans l'ensemble du secteur qui en a découlé a eu une incidence sur les moteurs de la demande de TFI International. Cependant, la diversification des activités de la Société dans les marchés industriels et de consommation et dans de nombreux modes de transport, ainsi qu'une attention particulière à l'égard de la qualité des revenus et de l'amélioration de son efficacité opérationnelle ont servi de facteurs d'atténuation. La direction croit que, lorsque le cycle du fret s'améliorera, sa structure de coûts allégée et les investissements effectués en temps opportun aideront à obtenir de meilleurs résultats.

TFI International demeure vigilante dans la surveillance des risques émergents, y compris la possibilité d'une escalade des conflits commerciaux internationaux qui pourrait entraîner une baisse supplémentaire du volume de fret et des coûts plus élevés qui pourraient nuire aux sociétés d'exploitation de TFI et aux marchés qu'elles desservent. Au-delà de ces facteurs macroéconomiques, les autres incertitudes comprennent, sans s'y limiter, les fluctuations du prix du diesel, la dynamique du marché du travail, les changements de perception des consommateurs, les mandats environnementaux et les modifications apportées au code fiscal dans tous les territoires où TFI International exerce ses activités.

Même si l'incertitude à l'égard de l'économie nord-américaine persiste et continue de peser sur la demande de transport de marchandises, la direction estime que la Société est en bonne position pour affronter les conditions actuelles 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 a récemment fait des progrès dans la mise en œuvre d'améliorations opérationnelles liées aux acquisitions tout en cherchant des occasions de hausser le rendement dans l'ensemble de ses activités. Au-delà des défis à court 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 aider la Société à tirer parti d'un virage potentiel vers la fabrication nationale stimulé par les politiques tarifaires, ainsi que les règles d'amortissement supplémentaire qui pourraient possiblement soutenir la demande des consommateurs en 2026 et dans les années suivantes, tandis que son secteur de la logistique est structuré pour tirer parti de l'expansion du commerce électronique et de la production nationale de camions.

Quelle que soit la conjoncture économique, la direction demeure déterminée à 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 stratégiquement et de procéder à des acquisitions rentables de choix 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 2025	T1 2025	T4 2024	T3 2024	T2 2024	T1 2024	T4 2023	T3 2023
Total des revenus	2 037,6	1 964,4	1 826,7	2 184,6	2 264,5	1 870,8	1 968,7	1 911,0
BAIIA ajusté ¹	326,6	259,0	315,3	357,2	380,1	268,4	320,9	302,5
Bénéfice opérationnel	170,2	114,6	160,2	201,2	206,0	151,6	198,3	200,6
Bénéfice net	98,2	56,0	88,1	125,9	115,7	92,8	131,4	133,3
BPA – de base	1,18	0,66	1,04	1,49	1,37	1,10	1,54	1,55
BPA – dilué	1,17	0,66	1,03	1,48	1,36	1,09	1,53	1,54
Bénéfice net ajusté ¹	112,0	64,2	101,8	136,6	145,6	105,5	147,0	136,0
BPA ajusté – dilué ¹	1,34	0,76	1,19	1,60	1,71	1,24	1,71	1,57

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.

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, du profit ou de la perte sur la vente d'une entreprise, les charges directement attribuables à la vente et la restructuration associés aux acquisitions d'entreprise et les incidences fiscales correspondantes. La Société présente un bénéfice net ajusté et un BPA ajusté pour

donner une meilleure indication du bénéfice net et du bénéfice par action sans tenir compte des impacts spécifiques des regroupements d'entreprises importants, et autres éléments 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 de la restructuration associés 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'améliorer la comparabilité de la mesure et d'aider 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 et la restructuration liée aux acquisitions d'entreprises. La direction est d'avis que le BAIIA sectoriel ajusté est une mesure complémentaire utile. Le BAIIA sectoriel ajusté est présenté afin d'améliorer la comparabilité de la mesure et d'aider la Société à évaluer sa performance.

Rapprochement du BAIIA ajusté consolidé :

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin			Semestres clos les 30 juin		
	2025	2024*	2023	2025	2024*	2023
Bénéfice net	98 180	115 651	128 234	154 212	208 498	240 152
Charges financières, montant net	39 624	47 413	18 730	79 933	74 742	35 859
Charge d'impôt sur le résultat	32 361	42 933	45 453	50 663	74 313	82 808
Amortissement des immobilisations corporelles	90 584	87 482	62 348	178 475	151 973	121 395
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	43 898	45 758	31 954	85 825	81 060	63 389
Amortissement des immobilisations incorporelles	21 928	21 418	13 872	43 403	38 634	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) perte, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	1	(281)	(340)	(6 973)	(496)	(6 591)
BAIIA ajusté	326 576	380 122	300 291	585 538	648 472	564 497

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités)

Rapprochement du BAIIA sectoriel ajusté :

(non audité) (en milliers de dollars US)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2025	2024	2025	2024
Transport de lots brisés				
Bénéfice opérationnel	73 560	109 918	120 683	194 949
Amortissement	51 336	54 557	101 932	107 161
(Profit) perte, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	126	(274)	173	(487)
BAIIA ajusté	125 022	164 201	222 788	301 623
Transport de lots complets*				
Bénéfice opérationnel	70 565	81 211	119 343	122 674
Amortissement	89 035	83 993	173 406	132 939
Profit sur la vente d'une entreprise	—	—	—	—
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	—	—	—
(Profit) perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(125)	(7)	(7 146)	27
BAIIA ajusté	159 475	165 197	285 603	255 640
Logistique				
Bénéfice opérationnel	37 728	50 590	68 961	90 772
Amortissement	15 702	14 908	31 504	30 175
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	—	—	—	(36)
BAIIA ajusté	53 430	65 498	100 465	120 911
Siège social				
Perte opérationnelle	(11 688)	(35 722)	(24 179)	(50 842)
Amortissement	337	1 200	861	1 392
Restructuration liée aux acquisitions d'entreprises	—	19 748	—	19 748
BAIIA ajusté	(11 351)	(14 774)	(23 318)	(29 702)

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités)

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

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 2024 était de 19,8 %.

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 15.

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	
	2025	2024*	2025	2024*
Bénéfice net	98 180	115 651	154 212	208 498
Charges financières, montant net	39 624	47 413	79 933	74 742
Charge d'impôt sur le résultat	32 361	42 933	50 663	74 313
Amortissement des immobilisations corporelles	90 584	87 482	178 475	151 973
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	43 898	45 758	85 825	81 060
Amortissement des immobilisations incorporelles	21 928	21 418	43 403	38 634
Restructuration à la suite d'une acquisition d'entreprise	—	19 748	—	19 748
(Profit) perte, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	1	(281)	(6 973)	(496)
BAIIA ajusté	326 576	380 122	585 538	648 472
Dépenses en immobilisations, montant net	(61 790)	(91 153)	(72 709)	(128 751)
BAIIA ajusté moins les dépenses nettes en immobilisations	264 786	288 969	512 829	519 721
Conversion des flux de trésorerie disponibles	81,1 %	76,0 %	87,6 %	80,1 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités)

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.

<i>(non audité) (en milliers de dollars US)</i>	Transport de lots brisés	Transport de lots complets	Logistique	Siège social	Éliminations	Total
Au 30 juin 2025						
Total de l'actif	2 567 878	3 441 925	1 095 475	104 181	-	7 209 459
Immobilisations incorporelles	413 271	1 536 573	728 542	2 309	-	2 680 695
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles	2 154 607	1 905 352	366 933	101 872	-	4 528 764
Au 31 décembre 2024						
Total de l'actif	2 618 714	3 393 992	1 098 617	54 503	-	7 165 826
Immobilisations incorporelles	396 533	1 511 355	734 736	309	-	2 642 933
Total des actifs, moins les immobilisations incorporelles	2 222 181	1 882 637	363 881	54 194	-	4 522 893

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 2025						
Additions de matériel roulant	19 850	50 197	2 440	-		72 487
Additions d'équipement	1 650	2 152	597	61		4 460
Produit de la vente de matériel roulant	(2 662)	(12 435)	(60)	-		(15 157)
Produit de la vente d'équipement	-	-	-	-		-
Dépenses en immobilisations, montant net	18 838	39 914	2 977	61		61 790

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

Semestre clos le 30 juin 2025

Additions de matériel roulant	23 414	70 116	2 477			96 007
Additions d'équipement	4 439	2 647	945	129		8 160
Produit de la vente de matériel roulant	(5 862)	(25 397)	(87)	(88)		(31 434)
Produit de la vente d'équipement	(24)					(24)
Dépenses en immobilisations, montant net	21 967	47 366	3 335	41		72 709

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

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 résultant d'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 gain ou perte sur la cession d'immobilisations incorporelles, et de la restructuration liée aux acquisitions d'entreprises (« **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)	2025	Trimestres clos les 30 juin		2025	Semestres clos les 30 juin	
		2024*	2023		2024*	2023
Charges opérationnelles	1 867 456	2 058 548	1 598 849	3 717 200	3 777 807	3 282 624
Profit (perte) sur la vente de terrains et de bâtiments	—	—	(40)	—	—	(40)
Profit, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(1)	281	340	6 973	496	6 591
Restructuration à la suite d'une acquisition d'entreprise	—	(19 748)	—	—	(19 748)	—
Charges opérationnelles ajustées	1 867 455	2 039 081	1 599 149	3 724 173	3 758 555	3 289 175
Revenus liés à la surcharge de carburant	(243 620)	(303 425)	(241 815)	(493 514)	(562 739)	(531 565)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	1 623 835	1 735 656	1 357 334	3 230 659	3 195 816	2 757 610
Revenus avant la surcharge de carburant	1 794 001	1 961 120	1 549 451	3 508 494	3 572 621	3 109 878
Ratio d'exploitation ajusté	90,5 %	88,5 %	87,6 %	92,1 %	89,5 %	88,7 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités)

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

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2025	2024	2025	2024
Transport de lots brisés				
Total des revenus	838 229	958 113	1 653 973	1 904 879
Total des charges opérationnelles	764 669	848 195	1 533 290	1 709 930
Bénéfice opérationnel	73 560	109 918	120 683	194 949
Charges opérationnelles	764 669	848 195	1 533 290	1 709 930
Profit (perte), net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(126)	274	(173)	487
Charges opérationnelles ajustées	764 543	848 469	1 533 117	1 710 417
Revenus liés à la surcharge de carburant	(134 531)	(163 955)	(271 325)	(327 200)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant	630 012	684 514	1 261 792	1 383 217
Revenus avant la surcharge de carburant	703 698	794 158	1 382 648	1 577 679
Ratio d'exploitation ajusté	89,5 %	86,2 %	91,3 %	87,7 %
Transport de lots brisés - Revenus avant la surcharge de carburant				
Transport de lots brisés – États-Unis	469 434	547 621	927 353	1 099 262
Transport de lots brisés – Canada	131 301	143 906	256 698	278 824
Livraison de colis et courrier	112 345	108 565	214 310	211 745
Éliminations	(9 382)	(5 934)	(15 713)	(12 152)
	703 698	794 158	1 382 648	1 577 679
Transport de lots brisés – Revenus liés à la surcharge de carburant				
Transport de lots brisés – États-Unis	82 366	100 775	163 656	204 287
Transport de lots brisés – Canada	29 206	36 996	59 715	72 404
Livraison de colis et courrier	23 682	27 180	49 490	52 644
Éliminations	(723)	(996)	(1 536)	(2 135)
	134 531	163 955	271 325	327 200
Transport de lots brisés – Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)				
Transport de lots brisés – États-Unis	28 023	50 785	32 974	91 906
Transport de lots brisés – Canada	25 424	35 093	50 246	60 848
Livraison de colis et courrier	20 113	24 043	37 463	42 197
	73 560	109 921	120 683	194 951
Transport de lots brisés – États-Unis				
Charges opérationnelles**	523 777	597 611	1 058 035	1 211 643
Profit (perte), net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(126)	274	(173)	487
Charges opérationnelles ajustées	523 651	597 885	1 057 862	1 212 130
Revenus liés à la surcharge de carburant	(82 366)	(100 775)	(163 656)	(204 287)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite de la surcharge de carburant	441 285	497 110	894 206	1 007 843
Revenus avant la surcharge de carburant	469 434	547 621	927 353	1 099 262
Ratio d'exploitation ajusté	94,0 %	90,8 %	96,4 %	91,7 %
Transport de lots brisés – Canada				
Charges opérationnelles**	135 083	145 809	266 167	290 380
Revenus liés à la surcharge de carburant	(29 206)	(36 996)	(59 715)	(72 404)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite de la surcharge de carburant	105 877	108 813	206 452	217 976
Revenus avant la surcharge de carburant	131 301	143 906	256 698	278 824
Ratio d'exploitation ajusté	80,6 %	75,6 %	80,4 %	78,2 %
Livraison de colis et courrier				
Charges opérationnelles**	115 914	111 702	226 337	222 192
Revenus liés à la surcharge de carburant	(23 682)	(27 180)	(49 490)	(52 644)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite de la surcharge de carburant	92 232	84 522	176 847	169 548
Revenus avant la surcharge de carburant	112 345	108 565	214 310	211 745
Ratio d'exploitation ajusté	82,1 %	77,9 %	82,5 %	80,1 %

** 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	
		2025	2024*	2025	2024*
Transport de lots complets					
Total des revenus		803 472	851 914	1 561 240	1 321 508
Total des charges opérationnelles		732 907	770 703	1 441 897	1 198 834
Bénéfice opérationnel		70 565	81 211	119 343	122 674
Charges opérationnelles		732 907	770 703	1 441 897	1 198 834
Profit (perte) sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		125	7	7 146	(27)
Charges opérationnelles ajustées		733 032	770 710	1 449 043	1 198 807
Revenus liés à la surcharge de carburant		(91 189)	(114 227)	(186 102)	(186 090)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant		641 843	656 483	1 262 941	1 012 717
Revenus avant la surcharge de carburant		712 283	737 687	1 375 138	1 135 418
Ratio d'exploitation ajusté		90,1 %	89,0 %	91,8 %	89,2 %
Transport de lots complets – Revenus avant la surcharge de carburant					
Transport conventionnel de lots complets – Canada		69 568	75 755	141 447	154 237
Transport spécialisé de lots complets		644 922	664 519	1 238 390	985 685
Éliminations		(2 207)	(2 587)	(4 699)	(4 504)
		712 283	737 687	1 375 138	1 135 418
Transport de lots complets – Revenus liés à la surcharge de carburant					
Transport conventionnel de lots complets – Canada		9 744	13 731	21 114	27 915
Transport spécialisé de lots complets		81 664	100 853	165 456	158 757
Éliminations		(219)	(357)	(468)	(582)
		91 189	114 227	186 102	186 090
Transport de lots complets – Bénéfice opérationnel					
Transport conventionnel de lots complets – Canada		8 173	8 103	22 157	15 048
Transport spécialisé de lots complets		62 392	73 108	97 186	107 626
		70 565	81 211	119 343	122 674
Transport conventionnel de lots complets – Canada					
Charges opérationnelles**		71 139	81 383	140 404	167 104
Profit (perte) sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		(3)	—	7 083	—
Charges opérationnelles ajustées		71 136	81 383	147 487	167 104
Revenus liés à la surcharge de carburant		(9 744)	(13 731)	(21 114)	(27 915)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant		61 392	67 652	126 373	139 189
Revenus avant la surcharge de carburant		69 568	75 755	141 447	154 237
Ratio d'exploitation ajusté		88,2 %	89,3 %	89,3 %	90,2 %
Transport spécialisé de lots complets					
Charges opérationnelles**		664 194	692 264	1 306 660	1 036 816
Profit (perte) sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		128	7	63	(27)
Charges opérationnelles ajustées		664 322	692 271	1 306 723	1 036 789
Revenus liés à la surcharge de carburant		(81 664)	(100 853)	(165 456)	(158 757)
Charges opérationnelles ajustées, déduction faite des revenus liés à la surcharge de carburant		582 658	591 418	1 141 267	878 032
Revenus avant la surcharge de carburant		644 922	664 519	1 238 390	985 685
Ratio d'exploitation ajusté		90,3 %	89,0 %	92,2 %	89,1 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités)

** 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, à l'exclusion des immobilisations incorporelles, 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 :

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>			
		2025	Au 30 juin 2024
Transport de lots brisés			
Bénéfice opérationnel		286 968	426 698
Perte sur la vente de terrains et bâtiments		—	—
Perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		11 368	—
Profit, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		(8 161)	(18 651)
Amortissement des immobilisations incorporelles		12 377	11 398
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions		302 552	419 445
Impôt sur le résultat		26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt		222 376	308 292
Immobilisations incorporelles		413 271	422 641
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles		1 983 012	2 049 839
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions		(628 123)	(684 400)
Total du capital investi, exercice en cours		1 668 160	1 788 080
Immobilisations incorporelles, exercice précédent		422 642	352 217
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent		2 049 839	2 011 364
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent		(684 400)	(731 436)
Total du capital investi, exercice précédent		1 788 080	1 632 145
Capital investi moyen		1 728 120	1 710 113
Rendement du capital investi		12,9 %	18,0 %
Transport de lots brisés – colis et courrier			
Bénéfice opérationnel		93 701	102 130
Perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		—	7
Amortissement des immobilisations incorporelles		560	627
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions		94 261	102 764
Impôt sur le résultat		26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt		69 282	75 532
Immobilisations incorporelles		176 891	177 976
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles		196 352	172 816
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions		(44 473)	(39 939)
Total du capital investi, exercice en cours		328 770	310 853
Immobilisations incorporelles, exercice précédent		177 976	184 087
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent		172 816	166 464
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent		(39 939)	(36 638)
Total du capital investi, exercice précédent		310 853	313 913
Capital investi moyen		319 812	312 383
Rendement du capital investi		21,7 %	24,2 %
Transport de lots brisés – Canada			
Bénéfice opérationnel		108 515	120 781
Perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		—	3
Amortissement des immobilisations incorporelles		6 827	7 646
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions		115 342	128 430
Impôt sur le résultat		26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt		84 776	94 396
Immobilisations incorporelles		166 942	174 541
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles		396 521	413 438
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions		(64 739)	(63 830)
Total du capital investi, exercice en cours		498 724	524 149
Immobilisations incorporelles, exercice précédent		174 541	162 729
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent		413 438	361 612
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent		(63 830)	(57 458)
Total du capital investi, exercice précédent		524 149	466 883
Capital investi moyen		511 437	495 516
Rendement du capital investi		16,6 %	19,1 %

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

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>		Au 30 juin 2024*
	2025	
Transport de lots complets		
Bénéfice opérationnel	249 104	225 504
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	—
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(9 497)	(513)
Amortissement des immobilisations incorporelles	36 930	24 821
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	276 537	249 812
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	203 255	183 612
Immobilisations incorporelles	1 536 572	1 431 030
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	1 905 356	2 026 914
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(272 273)	(275 654)
Total du capital investi, exercice en cours	3 169 655	3 182 290
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	1 431 030	788 931
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	2 026 914	1 047 821
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(275 654)	(120 117)
Total du capital investi, exercice précédent	3 182 290	1 716 635
Capital investi moyen	3 175 973	2 449 463
Rendement du capital investi	6,4 %	7,5 %
Transport conventionnel de lots complets – Canada		
Bénéfice opérationnel	37 396	33 292
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(7 086)	—
Amortissement des immobilisations incorporelles	2 141	2 252
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	32 451	35 544
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	23 851	26 125
Immobilisations incorporelles	117 396	120 967
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	188 053	202 639
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(32 765)	(24 192)
Total du capital investi, exercice en cours	272 684	299 414
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	120 967	110 512
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	202 639	201 606
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(24 192)	(21 488)
Total du capital investi, exercice précédent	299 414	290 630
Capital investi moyen	286 049	295 022
Rendement du capital investi	8,3 %	8,9 %
Transport spécialisé de lots complets		
Bénéfice opérationnel	211 708	192 212
Perte sur la vente de terrains et bâtiments	—	—
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente	(2 411)	(513)
Amortissement des immobilisations incorporelles	34 789	22 569
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions	244 086	214 268
Impôt sur le résultat	26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt	179 403	157 487
Immobilisations incorporelles	1 419 176	1 310 063
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles	1 717 303	1 824 275
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions	(239 508)	(251 462)
Total du capital investi, exercice en cours	2 896 971	2 882 876
Immobilisations incorporelles, exercice précédent	1 310 063	678 419
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent	1 824 275	846 215
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent	(251 462)	(98 629)
Total du capital investi, exercice précédent	2 882 876	1 426 005
Capital investi moyen	2 889 924	2 154 441
Rendement du capital investi	6,2 %	7,3 %

* Retraité pour tenir compte des ajustements aux montants provisoires du regroupement d'entreprises de Daseke pour l'exercice précédent (voir la note 5c des états financiers intermédiaires consolidés condensés non audités)

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

<i>(non audité)</i> <i>(en milliers de dollars US)</i>			
		2025	Au 30 juin 2024
Logistique			
Bénéfice opérationnel		160 552	186 281
Profit sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		—	(262)
Amortissement des immobilisations incorporelles		35 230	32 795
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions		195 782	218 814
Impôt sur le résultat		26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt		143 900	160 828
Immobilisations incorporelles		728 542	757 713
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles		366 933	389 054
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions		(207 424)	(201 318)
Total du capital investi, exercice en cours		888 051	945 449
Immobilisations incorporelles, exercice précédent		757 713	529 045
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles, exercice précédent		389 054	252 983
moins : Fournisseurs et autres payables, impôts à payer et provisions, exercice précédent		(201 318)	(155 856)
Total du capital investi, exercice précédent		945 449	626 172
Capital investi moyen		916 750	785 811
Rendement du capital investi		15,7 %	20,5 %

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>			
		2025	Au 30 juin 2024
Transport de lots brisés – États-Unis			
Bénéfice opérationnel		84 752	203 787
Perte sur la vente de terrains et bâtiments		—	—
Perte sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		11 368	—
Profit, net de la dépréciation, sur la vente d'actifs détenus en vue de la vente		(8 161)	(18 661)
Amortissement des immobilisations incorporelles		4 990	3 125
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions		92 949	188 251
Impôt sur le résultat		26,5 %	26,5 %
Bénéfice opérationnel, déduction faite des exclusions, après impôt		68 318	138 364
Immobilisations incorporelles		69 438	70 124
Total des actifs, excluant les immobilisations incorporelles		1 290 139	1 463 585
moins : Total du passif		(518 911)	(580 631)
Total du capital investi, exercice en cours		840 666	953 078
Total du capital investi, prix d'acquisition		874 372	874 372
Capital investi moyen		857 519	913 725
Rendement du capital investi		8,0 %	15,1 %

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. 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.

Depuis le 1er février 2025, lorsque l'administration américaine a signé des décrets imposants, à compter du 4 février 2025, un tarif de 25 % sur les importations en provenance du Canada et du Mexique, un tarif de 10 % sur les produits énergétiques en provenance du Canada et un tarif supplémentaire de 10 % sur les marchandises importées de Chine. En réponse, le Canada a annoncé, le 1er février 2025, qu'il riposterait en imposant un tarif de 25 % sur certains produits américains, qui entrerait en vigueur en février 2025, et qu'il envisagerait également des mesures non tarifaires supplémentaires. La situation tarifaire est demeurée volatile. De nouveaux tarifs ont été annoncés et imposés, tandis que d'autres ont été annoncés puis annulés. Bien que les services fournis par la Société ne soient pas soumis à des tarifs, toute mesure future prise par les États-Unis et d'autres pays en réponse, y compris la poursuite de l'escalade ou la mise en œuvre de tarifs ou de quotas ou des modifications à certains accords commerciaux, pourrait, entre autres, avoir un impact négatif sur les marchés dans lesquels la Société opère, 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. Bien que l'AEUMC soit actuellement en vigueur, les impacts de l'évolution de l'imposition et de la suppression des tarifs 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 étant donné le volume des échanges commerciaux nord-américains qui se font par camion.

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.

Crises de santé publique. Toute écloison de maladie contagieuse ou tout événement de santé publique défavorable, est susceptible de nuire considérablement à la situation financière, aux liquidités, aux résultats d'exploitation et aux flux de trésorerie de la Société. L'épidémie de COVID-19 a contraint les autorités gouvernementales à mettre en œuvre de nombreuses mesures pour tenter de limiter la propagation du virus, comme des interdictions de voyage et des restrictions de déplacement, des quarantaines, des ordonnances de confinement sur place, un renforcement du contrôle des frontières et des ports, et des fermetures. Toute écloison va créer une grande incertitude au sujet de ces mesures, 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 peuvent être amenés à travailler 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 des crises de santé publique, ou autres épidémies similaires, 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.

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 les crises de santé publique, 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 la crise de santé publique.

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

payer des montants supplémentaires si ces estimations sont revues ou si les demandes de règlement s'avèrent ultimement plus élevées que les montants qui avaient été évalués initialement. De plus, le montant de la franchise autoassurée 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 complète 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). La Société détient des polices d'assurance complètes d'une limite de 10 M\$ US par événement et divers programmes de transfert de risques avec des rétentions auto-assurées de 1 M\$ US à 5 M\$US pour certaines filiales américaines relativement à leurs polices d'assurance automobile. La Société détient des polices d'assurance de première ligne d'une limite de 10 M\$ US par événement et divers programmes de transfert de risques avec des rétentions autoassurées allant de 1 M\$ US à 3 M\$ US pour certaines filiales américaines en matière de responsabilité civile commerciale. La Société conserve des franchises de 1 M\$ US et de 5 M\$ US par événement pour les demandes d'indemnisation des accidents du travail pour un nombre limité de filiales américaines. La couverture responsabilité civile de la Société a une limite totale de 90 M\$ US par événement pour ses divisions canadienne et américaine, où la Société conserve une rétention autoassurée de 20 M\$ US dans l'excédent de 80 M\$ US sur 10 M\$ US, sous réserve de certaines exceptions.

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 décembre 2029. 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 avec la gestion des employés fortement syndiqués au Canada, ayant favorisé de bonnes relations de travail avec les différents syndicats représentant sa main-d'œuvre à travers plusieurs conventions collectives matures. Aux États-Unis, les relations syndicales sont moins matures, mais se sont avérées harmonieuses jusqu'à présent. Le 13 juillet 2023, la Société a conclu un accord avec l'International Brotherhood of Teamster Union des États-Unis pour le renouvellement de sa convention collective la plus peuplée et a conclu en 2024 une entente de 5 ans avec l'Association internationale des machinistes. Les opérations syndiquées de la Société ne semblent pas avoir d'impact sur les opérations non syndiquées, mais cela demeure un risque.

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.

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, 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.

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

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

La Société continue d'examiner les occasions d'acquisition et d'investissement afin d'acquérir des entreprises et des actifs qui répondent aux critères d'investissement de la Société, dont certaines peuvent être significatives. Selon le nombre d'acquisitions et d'investissements et les exigences de financement, la Société pourrait devoir réunir des capitaux additionnels substantiels et accroître son endettement. L'instabilité dans les marchés de capitaux, y compris les marchés du crédit, ou les interruptions qui surviennent dans ces marchés, ou la détérioration de la situation financière de la Société en raison de facteurs internes ou externes, pourraient restreindre ou interdire l'accès aux marchés de capitaux et pourrait également faire augmenter le coût du capital de la Société. Dans la mesure où la Société parvient à réunir des capitaux additionnels au moyen de la vente de titres de capitaux propres, de titres assimilables à des actions ou de titres de créance convertibles, l'émission de ces titres pourrait entraîner une dilution pour les actionnaires existants de la Société. Si la Société parvient à réunir des capitaux additionnels au moyen de l'émission de titres de créances, les modalités de ces titres pourraient entraîner l'imposition de restrictions et de coûts additionnels à l'égard des activités de la Société. Les capitaux additionnels, s'ils sont nécessaires, pourraient ne pas être disponibles selon des modalités acceptables, si tant est qu'ils soient disponibles. Si la Société n'est pas en mesure de réunir des capitaux additionnels à un coût raisonnable, elle pourrait être tenue de se priver d'acquisitions potentielles, ce qui pourrait nuire à la mise en application de la stratégie de croissance de la Société.

La Société évalue régulièrement ses opérations et prend en compte les occasions de se départir de certains de ses actifs. De plus, la Société fait face à de la concurrence pour ce qui est des occasions d'acquisitions. Cette concurrence externe pourrait entraver la capacité de la Société d'identifier et/ou de réaliser avec succès des acquisitions futures. Il y a également un risque de réduction de l'écart d'acquisition et des immobilisations incorporelles. Ce

risque de baisse de la valeur des écarts d'acquisition et des immobilisations incorporelles est lié au fait que les hypothèses utilisées aux fins de l'évaluation initiale, notamment quant aux taux d'intérêt ou aux flux de trésorerie projetés, pourraient avoir changé lorsque le test de dépréciation doit être effectué.

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

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

Questions environnementales. La Société utilise des cuves de stockage dans certains de ses terminaux de transport au Canada et aux États-Unis. Les lois et les règlements du Canada et des États-Unis imposent généralement une responsabilité potentielle aux propriétaires ou occupants ou gardiens, actuels et anciens, de biens immobiliers où une contamination s'est produite, ainsi qu'aux parties qui ont pris des dispositions pour l'élimination des déchets dans ces propriétés. Bien que la Société n'ait connaissance d'aucune contamination qui pourrait avoir, si des mesures de réhabilitation ou de dépollution étaient requises, une incidence défavorable importante sur la Société, certaines des installations anciennes ou actuelles de la Société sont exploitées depuis de nombreuses années et, au cours de cette période, la Société ou les propriétaires, exploitants ou gardiens antérieurs des biens immobiliers pourraient avoir produit et éliminé des déchets qui sont ou pourraient être considérés comme dangereux. La responsabilité en vertu de certaines de ces lois et de certains de ces règlements peut être assumée seule ou à titre solidaire, peu importe que l'entreprise était ou non au courant de la présence ou de l'élimination de ces matières ou si les activités à l'origine de la contamination étaient légales au moment où elles se sont produites, ou si elle en était responsable ou non. De plus, la présence de ces substances, ou le défaut de disposer ou d'enlever adéquatement ces substances, pourraient avoir une incidence défavorable sur la capacité de la Société de vendre ou de louer ces biens. Si la Société encourt une responsabilité en vertu de ces lois et règlements et qu'elle n'est pas en mesure de désigner d'autres parties qu'elle peut contraindre de contribuer à ses dépenses et qui en ont financièrement les moyens, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur sa situation financière et ses résultats opérationnels. Rien ne garantit que la Société ne sera pas tenue un jour d'engager des coûts et passifs importants en vertu des lois environnementales, ni que ses opérations, ses activités ou ses actifs ne seront pas touchés de manière importante par les lois environnementales actuelles ou futures.

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

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

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

Personnel clé. Le succès futur de la Société repose en grande partie sur la qualité de ses gestionnaires et de son personnel clé. La direction et le personnel clé de la Société possèdent des connaissances précieuses sur l'industrie du transport et de la logistique, et il serait difficile de remplacer leurs connaissances ainsi que les relations qu'ils entretiennent avec les principaux clients et fournisseurs de l'entreprise. La perte de son personnel clé pourrait

avoir une incidence défavorable sur la Société. Rien ne peut garantir que la Société sera en mesure de fidéliser le personnel en place ni, si des membres de son personnel venaient à quitter la Société, qu'elle réussira à former des employés d'égale valeur ou à doter ses effectifs d'employés d'égale valeur.

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

Défaut de remboursement. Les ententes régissant les emprunts actuels de la Société, notamment les facilités de crédit et le prêt à terme, comprennent certaines restrictions et d'autres engagements concernant, entre autres choses, une dette émise, des distributions, des privilèges, des investissements, des acquisitions et des dispositions qui ne sont pas en lien avec le cours des activités et des transactions connexes. Si la Société ne respecte pas les engagements, les restrictions et les exigences prévues dans les conventions de financement qu'elle a conclues, la Société pourrait être en défaut aux termes de la convention pertinente, ce qui pourrait entraîner des défauts croisés aux termes d'autres conventions de financement. Dans le cas d'un tel défaut, si la Société n'arrive pas à obtenir un financement de remplacement ou des modifications à la convention de financement visée ou des dispenses aux termes de la convention de financement visée, la Société pourrait ne pas être en mesure de verser des dividendes à ses actionnaires et ses prêteurs pourraient cesser de verser des avances à la Société, déclarer les dettes de la Société comme étant immédiatement exigibles et payables, omettre de renouveler des lettres de crédit, imposer des restrictions et des exigences rigoureuses à l'égard des activités de la Société, prendre des mesures de forclusion à l'égard de la garantie ou imposer des frais et des coûts de transaction importants. S'il y a 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 2026 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'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. Ceci 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 2024. 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'acquiescer 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. Les systèmes d'exploitations de la Société sont essentiels 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 efficace, de répondre aux demandes des clients de façon efficace, de maintenir de façon fiable ses registres de facturation et d'autres registres, de conserver la confidentialité des données de la Société, et de facturer les services et de préparer les états financiers de façon adéquate ou en temps opportun serait mise à rude épreuve. Toute défaillance importante des systèmes, toute complication de mise à jour, toute atteinte à la cybersécurité ou toute autre interruption des systèmes pourrait interrompre ou retarder les activités de la Société, nuire à la réputation de celle-ci, entraîner la perte de clients, ou obliger la Société à payer des amendes ou engager des coûts pour réparer ses systèmes ou relativement à des litiges, ou pourrait avoir une incidence sur la capacité de la Société de gérer ses activités et de déclarer le rendement financier de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société.

Litiges. Les activités de la Société comportent le risque qu'il y ait des litiges visant des employés, des clients, des fournisseurs, des organismes gouvernementaux, des actionnaires et d'autres parties. Il est difficile d'évaluer ou de quantifier l'issue des litiges, et l'ampleur de toute perte potentielle relativement à des poursuites dont les détails ne sont pas connus pendant de longues périodes. Les frais de litige pourraient également être importants. L'assurance de la Société ne couvre pas toutes les réclamations, et rien ne garantit que les limites de garantie de la Société seront appropriées pour couvrir tous les montants en litige. 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.

Entre le 14 mars 2025 et le 21 mai 2025, les poursuites suivantes, visant le statut de recours collectif, ont été intentées contre la Société et certains de ses dirigeants : (1) Brownbridge c. TFI International Inc., Alain Bédard et David Saperstein, dossier no 1:25-cv-02159, devant la Cour du district sud de New York ; (2) Denis Courcy c. TFI International Inc., Alain Bédard et David Saperstein, dossier no 500-06-001376-256, devant la Cour supérieure du Québec ; et (3) Abigail Yashayaeva c. TFI International Inc., Alain Bédard, David Saperstein, André Bérard, Robert McGonigal, Keith Hall et Rosemary Turner, dossier no CV-25-00743629-00CP, devant la Cour supérieure de justice de l'Ontario. Les poursuites visent à représenter des groupes de personnes ayant acheté des titres de la Société entre le 26 avril 2024 et le 19 février 2025 pour les recours aux États-Unis et au Québec, et entre le 16 février 2024 et le 20 février 2025 pour le recours en Ontario. Elles allèguent des violations des articles 10(b) et 20(a) du Securities Exchange Act de 1934 et des règles 10b-5 et 20(a) y afférentes (pour le recours aux États-Unis) ; des violations de la Loi sur les valeurs mobilières de l'Ontario, de dispositions analogues d'autres lois canadiennes sur les valeurs mobilières, ainsi que des principes connexes du droit commun canadien (pour le recours en Ontario) ; et des violations de la Loi sur les valeurs mobilières du Québec (pour le recours au Québec). Les plaintes allèguent que la Société, par l'intermédiaire de ses dirigeants, a fait des déclarations fausses et/ou trompeuses et/ou omis de divulguer des informations importantes concernant ses activités, ses opérations et ses perspectives, notamment en ce qui concerne ses clients, ses revenus, ses coûts et sa rentabilité. À ce jour, le tribunal américain n'a pas certifié le recours collectif ni désigné de demandeur principal, et les procédures au Québec et en Ontario sont encore à un stade préliminaire, aucun juge n'ayant encore été désigné pour la gestion des dossiers. La Société estime que les allégations contenues dans les plaintes sont sans fondement et entend se défendre vigoureusement contre les réclamations formulées.

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 Loi Sarbanes-Oxley 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. La Société achète et vend des unités fonctionnelles dans le cours normal de ses activités. Ainsi, en tout temps, la Société peut envisager ou négocier un certain nombre d'acquisitions et de ventes potentielles, dont certaines peuvent être de taille importante. Dans le cadre de telles opérations potentielles, la Société conclut régulièrement des ententes de non-divulgaration ou de confidentialité, des exposés des conditions provisoires, des lettres d'intention non contraignantes et d'autres ententes semblables avec des vendeurs et des acheteurs potentiels et effectue des contrôles préalables, le cas échéant. Ces opérations potentielles peuvent être liées à une partie ou à la totalité des quatre secteurs isolables de la Société, c'est-à-dire transport de lots brisés, transport de lots complets et logistique. 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 et terrains et bâtiments 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
- Taux de capitalisation boursière

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

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

Aucune nouvelle norme n'a été adoptée dans l'exercice en cours.

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 2025 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 consolidés condensés intérimaires non audités du 30 juin 2025 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 2025, une évaluation a été réalisée sous la supervision du chef de la direction et du chef de la direction financière, de la conception 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 2025.

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 2024, 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 2024. 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 2024 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 2024.

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

Au cours du trimestre clos le 30 juin 2025, aucun changement n'a été 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.