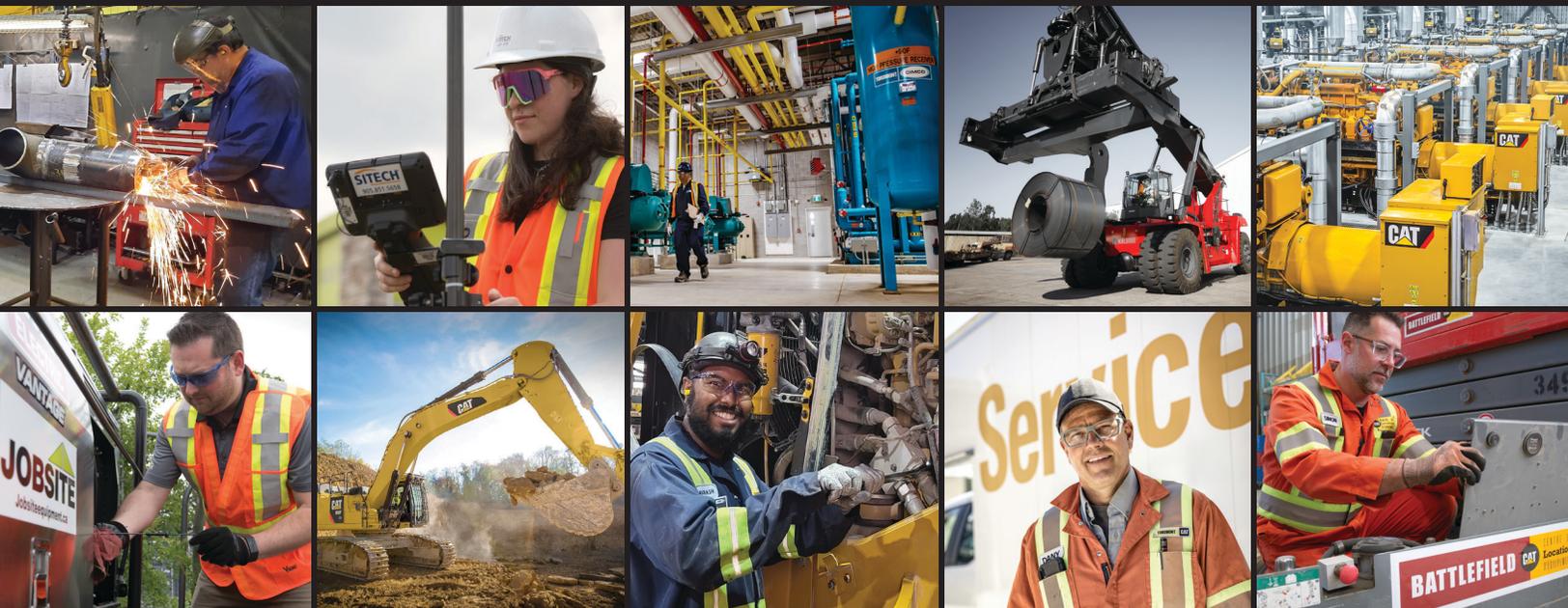


CONNECTER ENSEMBLE



Les Industries Toromont Ltée répondent aux besoins d'équipements spécialisés et de produits d'une clientèle diversifiée à partir de six unités d'affaires et de plus de 160 sites. Si ce sont nos marques et nos services nous distinguent au sein des marchés, c'est notre culture d'équipe qui fait la différence.

Notre entreprise a été introduite à la Bourse de Toronto (symbole TIH) en 1968 et fait partie de l'indice S&P/TSX Canadian Dividend Aristocrats®.

Veillez vous rendre sur le site www.toromont.com pour obtenir de plus amples informations ainsi que pour consulter notre rapport sur la durabilité.

Nos unités d'affaires



Toromont est l'un des plus importants concessionnaires Caterpillar au monde, avec des succursales Toromont Cat et des opérations de service sur le chantier, réparties dans sept provinces et un territoire. Nous desservons les clients spécialisés dans l'équipement lourd, la production d'énergie, la location d'équipement lourd, l'équipement d'occasion, le service après-vente et les besoins de remanufacturation de composants de milliers d'infrastructures publiques, de construction, de démolition, de pavage, d'exploitation minière, de traitement des agrégats, de gestion des déchets, de foresterie, de camionnage, d'expédition, de transit et de centres de données.



Toromont dessert les services portuaires, les producteurs de papier, les fabricants de pièces d'automobile, les entreprises de boissons, les détaillants de quincaillerie et les organismes gouvernementaux par Manutention Toromont en assurant la vente, la location et le service après-vente de chariots élévateurs, de chariots pour conteneurs, de batteries industrielles, de chargeurs et de systèmes de rayonnage.



Toromont se spécialise dans la fourniture de technologies de contrôle des machines, de logiciels de positionnement de sites et de gestion des actifs, ainsi que de services de soutien professionnel et de données par l'intermédiaire de SITECH Eastern Canada Ltd, un concessionnaire Trimble et Cat AccuGrade®.



Toromont loue des machines, des outils et des fournitures de marque et fournit un service après-vente aux entrepreneurs, aux entrepreneurs de métiers spécialisés et aux clients bricoleurs par l'intermédiaire de la Location d'équipement Battlefield – Le magasin de location Cat.



Toromont répond aux besoins des entrepreneurs en matière de location d'équipements spécialisés et de location d'outils dans les secteurs de la raffinerie, des soins de santé, de l'automobile, de l'acier et des pâtes et papiers par le biais des services de Location d'outils industriels Jobsite dans l'est et l'ouest du Canada.



Nous servons les marchés industriels, récréatifs et commerciaux par l'intermédiaire de CIMCO, l'un des principaux fournisseurs nord-américains de solutions de gestion thermique qui permettent aux clients de réduire leur consommation d'énergie et leurs émissions, d'utiliser des fluides frigorigènes naturels et de surveiller et contrôler leurs environnements opérationnels de manière autonome. Nos capacités de service complet comprennent la conception, l'ingénierie, la fabrication et le service. Grâce à des techniciens spécialisés dans le service sur le chantier, répartis sur l'ensemble de nos territoires, nous sommes en mesure de répondre à la nature critique de nos équipements.

Chers actionnaires :



Mike S. H. McMillan
Président et chef
de la direction

Richard G. Roy
Président du conseil
d'administration

Chez Toromont, l'amélioration continue est le produit des efforts d'une culture d'entreprise qui valorise la notion qu'il est toujours possible de faire mieux ; ses 7 000 employés s'unissent pour le prouver avec discipline, responsabilisation et passion. En 2023, guidé par les besoins de nos clients et avec l'aide de nos précieux partenaires fabricants, Toromont a fait des progrès tangibles dans sa quête, et a identifié de nombreuses opportunités de faire plus en 2024 pour bâtir un avenir passionnant et durable.

Un carnet de commandes record pour 2023, la demande d'équipements de location, de service après-vente et de solutions thermiques de CIMCO, ont constitué la base d'une performance financière positive. Le bénéfice de base par action sur la base des opérations continues de 6,43 \$ (ou 6,38 \$ de bénéfice dilué par action) a augmenté de 18 % par rapport à 2022 sur la base d'une croissance du chiffre d'affaires de 12 %.

Les difficultés d'approvisionnement qui étaient prononcées en 2022 ont continué à se résorber progressivement dans la plupart des gammes de produits, mais pas en totalité, ce qui nous a permis de mieux répondre aux échéances des clients sur l'ensemble de nos marchés et de nos territoires.

Le taux d'inflation, qui a entraîné une hausse des prix de vente et des coûts d'exploitation tout au long de 2022 et au début de 2023, a également commencé à ralentir. L'accent mis sur les disciplines opérationnelles traditionnelles, y compris le contrôle strict des ratios dépenses/ventes et le suivi rigoureux des performances au niveau des succursales, est resté fondamental pour notre état d'esprit d'amélioration continue.

Une fois de plus, la demande de location de matériel a été forte, avec des revenus de location en hausse de 8 % par rapport à 2022. Toromont a réagi en augmentant la taille de ses flottes d'équipements lourds et légers. Notre flotte d'équipements lourds, qui compte maintenant près de 600 machines, a atteint l'un des niveaux d'utilisation financière les plus élevés jamais enregistrés. L'utilisation financière mesure les taux de location et l'utilisation du temps par rapport au coût d'acquisition initial.

Les ventes de machines d'occasion ont été inférieures de 4 % au record établi en 2022, ce qui s'explique en partie par la plus grande disponibilité de l'offre en équipements neufs. Toromont Equip, notre plateforme de vente en ligne d'équipements d'occasion, d'accessoires et de pièces remises à neuf, a renforcé notre présence sur le marché. En 2023, nous avons utilisé le site pour étendre notre portée aux clients, y compris ceux qui n'étaient pas desservis auparavant. L'amélioration de la sélection des produits et de la fonctionnalité numérique continuera à faire l'objet d'une attention particulière à l'avenir. Notre service de consignation de machines s'est également avéré être un moyen de contact populaire pour les clients qui tirent parti de nos canaux de vente pour commercialiser leurs équipements d'occasion.

Les revenus du service après-vente ont augmenté de 11 % d'une année sur l'autre (10 % pour le groupe Équipement et 18 % pour Réfrigération CIMCO) et ont représenté 43 % du total des revenus. Nos ateliers, nos comptoirs de pièces, nos opérations de remise à neuf et nos équipes de service de chantier ont bien répondu à la demande sur l'ensemble de notre gamme d'équipements installés. Le suivi des heures d'utilisation des machines nous permet de repérer les besoins en entretien et de répondre aux clients de manière proactive. Grâce aux informations ainsi obtenues, nous sommes plus à l'écoute des demandes des clients dans la planification de nos ressources.

9,6 milliards \$

De capitalisation du marché à la fin de l'année

1,2 milliard \$

En carnet de commandes en fin d'année

35 ans

D'augmentations consécutives des dividendes

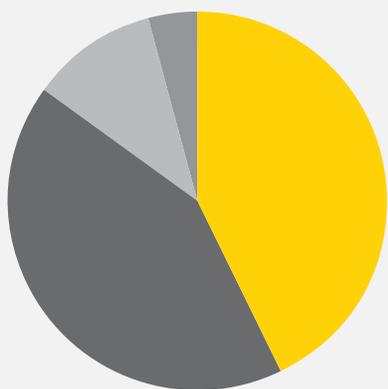
Création de valeur pour les actionnaires

Grâce à un déploiement discipliné du capital, le rendement des capitaux propres à l'ouverture de Toromont a été de 23,1 %, dépassant notre objectif de 18 % sur l'ensemble d'un cycle économique. Le rendement du capital investi avant impôt (RCI) s'est élevé à 30,1 %, contre 32,1 % en 2022. Chacune de nos unités fonctionne avec son propre objectif de RCI basé sur l'intensité du capital. Une exécution solide a produit de bons rendements, reflétant des investissements plus importants dans les fonds de roulement pour soutenir la croissance.

La création de valeur pour les actionnaires a également pris d'autres formes tangibles. Lors de sa réunion de février 2024, le conseil d'administration de Toromont a annoncé un dividende trimestriel de 0,48 \$ par action, ce qui représente une augmentation de 11,6 % du taux de dividende trimestriel. Avec cette dernière mesure, Toromont a maintenant augmenté son dividende 35 années de suite et a toujours versé des dividendes trimestriels depuis son inscription à la Bourse de Toronto en 1968.

Les rendements totaux des actionnaires de Toromont sur cinq et dix ans, y compris les dividendes réinvestis, ont dépassé l'indice composé S&P/TSX. À la fin de l'année, la capitalisation du marché était de 9,6 milliards de dollars, tandis que la valeur totale de l'entreprise (capitalisation du marché plus dettes, déduction faite des liquidités) était de 9,2 milliards de dollars.

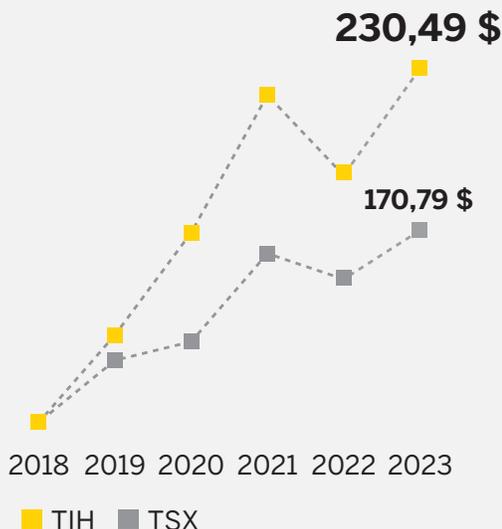
Chiffre d'affaires 2023



- 43 % Service après-vente
- 42 % Équipement neuf et d'occasion
- 11 % Équipement de location
- 4 % Équipement thermique

Valeur cumulée de 100 \$ investis

(en présumant un réinvestissement des dividendes)



Dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de Toromont, 353 000 actions ordinaires ont été rachetées pour un montant de 37,5 millions de dollars (soit un coût moyen de 106,35 \$ par action) au cours de l'année 2023, ce qui a permis de compenser l'effet dilutif des actions émises dans le cadre du régime d'options des cadres.

Performance en matière de sécurité

L'amélioration continue est l'objectif de tous les aspects de nos activités, y compris les résultats en matière de sécurité. Notre objectif est de permettre à chacun de rentrer chez lui en toute sécurité chaque jour. Par conséquent, nous travaillons avec des programmes de sécurité examinés par le conseil d'administration et conçus pour atténuer les risques et créer un alignement et une responsabilisation de la direction, de l'équipe et du personnel. En 2023, grâce à une attention et à des efforts constants, 84 % de nos installations ont atteint un taux de fréquence des blessures à déclarer total (TRIR) de zéro. À l'échelle de l'entreprise, le TRIR a baissé de 25 % par rapport à 2022, ce qui représente une solide amélioration, mais indique également qu'il existe une possibilité et une obligation collective de faire mieux. Veuillez consulter notre rapport sur la durabilité pour plus de détails sur les performances en matière de sécurité et les programmes de perfectionnement pour les employés.

Leçons apprises en matière de gestion

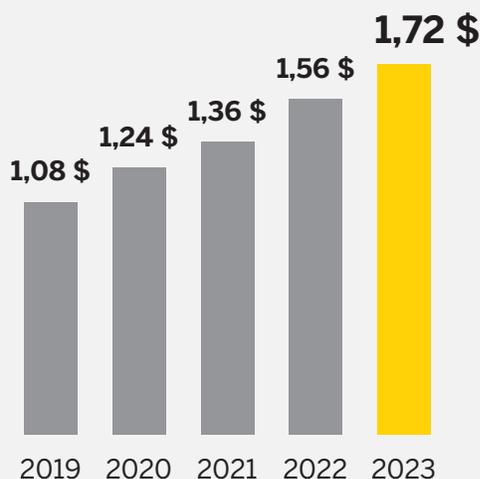
Comme beaucoup d'autres entreprises, Toromont a connu un environnement opérationnel instable au cours des quatre dernières années. Du confinement dû à la COVID-19 en 2020, en passant par la fluctuation sans précédent des taux d'intérêt pour stimuler puis freiner l'inflation en 2021 et 2022, la nature et le rythme des changements ont été remarquables.

Au cours de cette période, nous avons tiré de précieux enseignements sur la manière de fonctionner de manière sécuritaire, efficace et efficiente afin de respecter nos engagements. Nous avons également pris conscience de l'importance de la technologie qui nous relie à nos clients et les uns aux autres.

La pandémie nous a également permis de valider le modèle d'entreprise de Toromont et de tester les cinq stratégies fondamentales qui l'accompagnent. Parmi ces stratégies, celle qui consiste à *conserver une position financière solide* nous a particulièrement bien servis pendant les années de confinement et s'est à nouveau manifestée en 2023. L'effet de levier en fin d'année, représenté par la dette nette par rapport au capital investi total, était de -17 %, les liquidités et les équivalents de 1,0 milliard de dollars ayant une fois de plus dépassé la dette. Il y a un an, ce ratio était de -14 %. Cette évolution reflète l'importance des flux

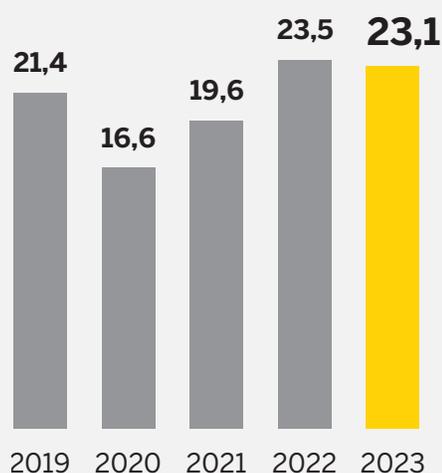
Dividendes par action

TCAC 5 ans = 13,3 %



Rendement des capitaux propres à l'ouverture

%



43 %

Pourcentage du chiffre d'affaires total du service après-vente en 2023

25 %

Baisse du taux de fréquence des blessures à déclarer en 2023

15,2 %

Marge d'exploitation en 2023

de trésorerie provenant des opérations, qui ont dépassé les importants investissements en fonds de roulement et en immobilisations réalisés pour soutenir les niveaux d'activité actuels et à venir. Même avec ces déploiements, Toromont a la capacité financière et la flexibilité nécessaires pour soutenir une croissance continue.

La pandémie a mis en évidence la valeur d'avoir d'excellents clients, des activités commerciales essentielles pour l'ensemble de la société, des employés dont la passion pour l'excellence n'a jamais faibli, des produits de haute qualité et des partenaires commerciaux qui ont la force et les moyens de continuer à investir, à innover et à produire.

Réinvestir dans un but précis

Investir dans les ressources est une stratégie fondamentale de Toromont. En 2023, le réinvestissement net dans les flottes de location, les succursales, les usines et les autres immobilisations s'élevait à 275,4 millions de dollars. Environ 60 % de cette somme considérable a été utilisée pour accroître nos flottes d'équipements lourds, légers et de location de production d'énergie, ce qui a été rendu possible par l'amélioration de l'offre de produits.

Le remplacement des véhicules de service s'est également accéléré grâce à l'allègement des pressions sur la chaîne d'approvisionnement. Dans le cadre de cette stratégie de remplacement, nous vendons les anciens modèles et les remplaçons par des modèles écoénergétiques. L'optimisation de la flotte est d'autant plus importante du fait que l'utilisation des véhicules de service représente environ 60 % de l'empreinte carbone de Toromont.

La construction d'une usine de remise à neuf de composants de 143 000 pieds carrés à Bradford a été l'un des principaux investissements de l'année. Cette installation d'une valeur de 70 millions de dollars ouvrira ses portes au deuxième trimestre 2024. Elle renforcera notre capacité et notre efficacité en tant que contributrice à l'économie circulaire en permettant à Toromont de remettre à neuf davantage de composants de machines en fin de vie.



Le site sera bien équipé avec de nouveaux dynamomètres de moteur en boucle fermée refroidis avec de l'eau recyclée, un banc d'essai hydraulique spécialisé pour les transmissions et les convertisseurs de couple et d'une station robotisée de nettoyage au bicarbonate de soude (la première sur le marché), le tout dans un environnement à air climatisé CIMCO. Le décapage au bicarbonate de soude est une solution de rechange écologique au nettoyage caustique avant le démontage. Ce système peut utiliser une variété d'agents de nettoyage, y compris des noix, des billes de verre et du sable, selon les besoins. Un système thermique CIMCO, utilisant un fluide frigorigène naturel, contrôlera l'humidité et empêchera la formation de rouille sur les composants.

Au moment de sa mise en service, l'usine emploiera 160 personnes, la majorité d'entre elles étant transférées des installations voisines. Parmi les nombreux avantages, la nouvelle usine nous permettra de tester des moteurs de grande puissance, qui étaient auparavant expédiés hors de la province, et d'accroître la spécialisation de nos autres sites de remise à neuf. La ville de Québec deviendra notamment le centre d'excellence pour les produits miniers élargis de Caterpillar. Nous conserverons également un site de remise à neuf à Concord pour nous concentrer exclusivement sur les cylindres hydrauliques.

Connectés pour une amélioration continue

Le modèle d'entreprise et les stratégies de Toromont sont constants dans nos opérations décentralisées, mais ce qui nous unit vraiment, c'est notre système de gestion. Nous accordons le pouvoir de décision à nos unités d'affaires. En échange, elles sont responsables de l'amélioration continue. Ce système d'habilitation et d'alignement stratégique se répercute sur l'ensemble de nos opérations. Forts de nos 35 années d'expérience, nous pensons que notre modèle de décentralisation présente de nombreux avantages – notamment une prise de décision plus rapide et plus réactive au marché, ainsi qu'un développement des talents de gestion plus large et de meilleure qualité. La richesse de notre système a été mise en évidence lors du renouvellement de nos cadres au cours des dernières années, principalement par le biais de promotions internes.

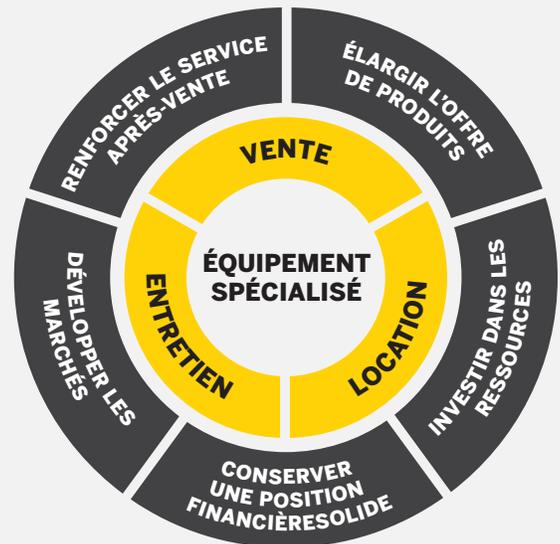
Mettre les stratégies en pratique

En 2023, les succursales, les entrepôts de pièces, les installations de remise à neuf et les opérations de service sur le chantier de **Toromont Cat** ont été très actifs. Le secteur de l'exploitation minière a été particulièrement actif. Dans le nord de l'Ontario, nous avons livré et mis en service des camions de transport autonomes Cat® Command 793F supplémentaires pour servir aux côtés des grosses chargeuses sur pneus Cat® 994K et des pelles frontales minières électriques Cat® 6060 dans le cadre du projet Côté Gold d'IAMGOLD. Reliées au réseau électrique, les pelles frontales 6060 Cat® peuvent charger des camions autonomes en seulement quatre passages, ce qui augmente l'efficacité et réduit le temps de chargement. Un autre client de l'exploitation minière a acheté des tombereaux à entraînement électrique Cat 798 AC, chacun ayant une charge utile pouvant atteindre 372 tonnes (410 tonnes). Ces unités massives utilisent la technologie d'entraînement CA électrique plutôt que les entraînements diesel / mécaniques traditionnels pour transporter davantage, et ce, plus efficacement. Pour améliorer le service après-vente, nous avons équipé trois autres entrepôts de pièces sur les sites des clients.

La planification, la délivrance des permis et la construction des mines s'étendent souvent sur plusieurs années, ce qui signifie que Toromont doit établir des relations à long terme avec l'industrie. C'est ce que nous faisons, grâce à des efforts soutenus. Pour ce qui est de l'avenir, la Stratégie canadienne sur les minéraux critiques, qui vise à faire du Canada le fournisseur mondial de choix pour les minéraux essentiels à la production de véhicules électriques à batterie, est une initiative bienvenue.

La construction de routes, l'industrie des agrégats et les réparations d'égouts et d'eau ont permis à notre division de la construction de compenser la baisse des nouveaux projets de construction résidentielle en fin d'année. Dans les secteurs de la foresterie et de l'acier, la stratégie visant à *élargir l'offre de produits* de Toromont a été soutenue par le lancement par Caterpillar d'une gamme de pelles pour manutention Cat MH3000. Avec une large combinaison de flèches et de bras spécifiques à l'industrie, ces machines sont très prisées par les clients.

MODÈLE D'ENTREPRISE ET STRATÉGIE



ALIGNEMENT AUTORITÉ RESPONSABILITÉ



NOS VALEURS

- › Milieu de travail sécuritaire et respectueux
- › Responsabilité sociale
- › Intégrité sans compromis
- › Habilitation à tous les niveaux
- › Croissance des personnes et de l'entreprise
- › Des retombées pour toutes les parties prenantes

275,4 million \$

Réinvestissement net en 2023

4,6 milliards \$

Augmentation de 12 % des revenus en 2023 par rapport à 2022

353 000

Actions rachetées en 2023

L'équipe du groupe Énergie a travaillé avec acharnement pour répondre aux besoins des clients des secteurs industriel, minier, maritime et des centres de données dans un environnement où l'offre est limitée. La croissance du service après-vente, y compris les révisions de moteurs et de systèmes de propulsion, a contribué aux résultats de l'année. La production décentralisée (ou l'électricité créée par les clients en dehors du réseau) est une tendance croissante qui est encouragée en Ontario par l'Initiative d'économies d'énergie en milieu industriel. Les clients qui produisent leur propre électricité pendant les cinq heures de pointe de la province économisent de l'argent. Pour profiter de cette opportunité, une grande entreprise de services publics de l'Ontario, en partenariat avec l'un de nos clients industriels, a récemment acquis des génératrices et la technologie Cat pour fournir de l'électricité à la demande sur 11 sites différents. Le logiciel prédictif de Caterpillar mettra les génératrices en marche à des moments précis pour remplacer l'électricité du réseau. Toromont est là pour soutenir toutes les parties.

La croissance de notre effectif de techniciens a été une réalisation majeure et conforme à la stratégie de Toromont visant à *renforcer le service après-vente*. Toromont Cat a terminé l'année 2023 en employant plus de 2 000 techniciens, la plus grande équipe jamais formée, et a massivement investi pour équiper son personnel avec les bons outils et la bonne formation. Au fur et à mesure que nos installations prennent de l'ampleur et vieillissent, et que nous entretenons plus de machines par l'entremise des ententes de valeur client, le besoin de recrutement reste indéniable tout comme celui de fournir un service après-vente. Avec la demande continue pour des machines remises à neuf, nous avons dédié quatre baies à cette fin dans notre succursale de Candiac, au Québec, au début de 2024.

La location d'équipement Battlefield – Le magasin de location Cat a profité de la demande d'équipement de location spécialisé dans les principaux marchés, soit l'infrastructure civile (réparation de ponts, construction de routes, projets de transport en commun et traitement de l'eau) et l'exploitation minière. À mesure que les contraintes liées à l'approvisionnement se sont atténuées, des investissements plus élevés ont permis une augmentation dans l'ajout des flottes de location, ce qui a ensuite servi de coup de barre à un modèle financier qui dépend du vieillissement, de la dépréciation et du dessaisissement appropriés de l'équipement. La modification de la gamme de produits pour mieux servir le marché québécois, qui a commencé peu après l'acquisition des activités de concessionnaires du Québec et des Maritimes (QM), a porté ses fruits. Nous espérons réaliser d'autres gains, en nous concentrant sur les offres de machines et de service pour la construction de routes.

Conformément à la stratégie *d'investir dans les ressources* de Toromont, les services de Location d'équipement Battlefield ont ouvert un magasin de 17 000 pieds carrés à Sherbrooke, au Québec, en janvier 2024, en remplacement d'un autre site dans la ville qui ne répondait plus à nos normes en matière d'expérience client ou qui ne permettait pas un déroulement efficace des opérations. Le nouveau magasin comprend un atelier sur place et un système de recyclage de l'eau pour le nettoyage de l'équipement, deux fonctions qui manquaient au magasin précédent.

Un plus grand nombre d'équipements de location dans nos magasins portent le logo « Green Leaf », un symbole désignant les produits fonctionnant à l'aide d'énergies complémentaires. Parmi les nombreux choix, les clients peuvent désormais louer des équipements tels que les mini-excavatrices Cat HPU300 avec Cat VPS 300.9D capables de fonctionner à l'électricité et au diesel, les nacelles articulées hybrides Terex Genie Z45FE et Z60FE et les génératrices hybrides ANA Energy Boss. Le développement durable étant une priorité croissante pour les clients, nous travaillons avec des partenaires de flotte pour augmenter le nombre de produits arborant le logo « Green Leaf ».

Les services de Location d'outils industriels Jobsite ont renforcé leur présence dans l'ouest du Canada, un résultat de la mise en oeuvre de la stratégie *développer les marchés* de Toromont. Grâce à un centre de 16 000 pieds carrés à Edmonton, des succursales opèrent maintenant à Fort McMurray et à Burnaby, ainsi qu'à Winnipeg. Les premiers progrès sont prometteurs, mais il reste du travail à faire pour rehausser le profil de notre entreprise au sein de ces marchés importants et améliorer les performances. À l'échelle du réseau, le chiffre d'affaires a dépassé celui de 2022 malgré une année plus calme sur le plan des travaux de transformation dans l'industrie pétrochimique.

SITECH Eastern Canada Ltd. a bien répondu à la demande de fonctions Advanced Grade, de positionnement des sites et de surveillance des machines, ainsi que de services connexes de consultation et de gestion des données. Pour faciliter la prise de décision de la direction, nous avons intégré les activités de SITECH au Québec et dans les Maritimes dans le même système de gestion de la location que nos autres activités de location d'équipement léger.

Manutention Toromont a continué d'enregistrer de bons progrès en tant qu'unité d'affaires autonome, statut qu'elle a acquis il y a six ans. Les investissements dans la couverture du marché ont inclus une nouvelle succursale à Woodstock dans le cadre d'un effort visant à rehausser le profil de l'entreprise en Ontario afin d'égaliser la reconnaissance de la marque dont elle jouit au Québec. L'optimisation de l'utilisation financière de sa flotte de véhicules de location par l'application de disciplines opérationnelles traditionnelles - soutenues par le système de gestion des concessionnaires Toromont - demeure l'une de ses priorités. La mise en oeuvre de la stratégie de *renforcer le service après-vente* de Toromont a également permis d'accorder une plus grande attention aux opportunités de croissance dans le domaine des pièces.

Réfrigération CIMCO la bénéficié de sa position de chef de file en tant que fournisseur de solutions de gestion thermique pour se développer dans toute l'Amérique du Nord. Les résultats ont été les meilleurs jamais enregistrés, y compris les opérations aux États-Unis. Parmi les faits marquants, citons l'installation d'un système de CO₂ pour les Blue Jackets de Columbus de la Ligue nationale de hockey et d'un système de réfrigération naturelle pour une grande entreprise de transformation alimentaire au Texas. Au Canada, la ville de Blatchford, en Alberta, a acheté un système thermique CIMCO *Thermal Force One* qui fournit le chauffage et le refroidissement sans combustion à l'ensemble de la population afin d'atteindre ses objectifs de décarbonation. La gestion environnementale démontrée par ces leaders se généralise. Sur l'ensemble des commandes de projets de CIMCO en 2023, 89 % comportaient des fluides frigorigènes naturels à zéro émission, y compris un ensemble de CO₂ en remplacement du fréon pour les Capitals de Washington. Les offres de produits *Zéro émission naturellement* de la gamme « *Green Series* » de CIMCO correspondent aux objectifs environnementaux actuels en fournissant des solutions uniques et économiquement viables qui réduisent les émissions de carbone.

Sur le plan opérationnel, la couverture du marché et l'efficacité des projets se sont améliorées avec l'ouverture d'une usine de préfabrication de 40 000 pieds carrés à Duncan, en Caroline du Sud. Le cycle de la commande à l'encaissement qui s'est prolongé au cours des premières années de la pandémie de COVID-19, revient à des niveaux plus normaux. Un nouveau logiciel a été adopté pour améliorer les capacités de gestion des projets. Les procédures d'appel d'offres ont été rendues plus rigoureuses.

Pour illustrer la stratégie de Toromont visant à *élargir l'offre de produits*, CIMCO a élaboré conjointement le système de contrôle « iQ » pour les patinoires et en a installé dans plusieurs installations, dont celle des Kings de Los Angeles. Ce système utilise une caméra thermique avancée pour mesurer la température de la surface de la glace en 91 000 points de données. Grâce à de meilleures informations transmises à une application pour téléphone intelligent, les opérateurs de patinoires peuvent désormais facilement repérer les variations de la qualité de la glace, ajuster les conditions du bâtiment et respecter les exigences en matière de rapports de match. Ce développement a une large portée, non seulement pour les ligues professionnelles, mais aussi pour les patinoires communautaires dans toute l'Amérique du Nord.

Succession de dirigeants

En octobre 2023, nous avons procédé à un changement de direction planifié : Mike McMillan a succédé à Scott Medhurst en tant que président, chef de la direction et administrateur, et John Doolittle a rejoint Toromont pour reprendre l'ancien rôle de M. McMillan en tant que vice-président exécutif et chef de la direction financière. Ces nominations importantes sont le fruit d'un processus de recherche et d'évaluation approfondie et étendue. Ce processus est mené par le conseil d'administration afin de s'assurer que Toromont continue d'être dirigé par des cadres expérimentés et qualifiés qui comprennent et reconnaissent les valeurs, les traditions et la façon éprouvée de faire des affaires de l'entreprise.

Merci à Scott Medhurst

Au cours de ses 35 années de carrière à Toromont, dont les 11 dernières en tant que chef de la direction, M. Medhurst a apporté d'innombrables contributions à notre entreprise, travaillant sans relâche pour assurer l'expansion réussie de nos territoires de concessionnaires Caterpillar au Québec et dans les Maritimes. Il s'est assuré que toutes les entreprises de Toromont disposent du talent et de la profondeur de gestion nécessaires pour exceller à long terme et il nous a guidés de manière réfléchie à travers la pandémie. Scott mérite notre plus grande gratitude et tous nos remerciements.

23,1 %

Rendement des capitaux propres en 2023

30,1 %

Rendement du capital investi en 2023

Connecter26, notre feuille de route pour une amélioration continue

En 2024, Toromont entame son prochain plan d'affaires triennal. Intitulé *Connecter26*, notre plan identifie de nombreuses opportunités d'amélioration des performances et nous engage à réaliser une croissance organique en connectant les personnes, les idées et les solutions, tout en fournissant des équipements et des services spécialisés pour soutenir nos clients. Les facteurs de réussite du plan sont les suivants :

- Recruter et fidéliser les techniciens de service
- Investir dans la sécurité, le développement du personnel et les produits / capacités qui contribuent à un avenir durable
- Optimiser notre infrastructure numérique pour que les clients puissent entrer en contact avec nous plus facilement et de manière plus gratifiante
- Développer l'utilisation des données et des analyses pour améliorer la prise de décision, la productivité et l'efficacité
- Encourager les collaborations qui nous permettront d'atteindre de nouveaux clients et d'étendre les positions de leadership de Toromont dans les marchés existants.



Nous sommes particulièrement enthousiastes à l'idée de collaborer avec Caterpillar, dont les formidables capacités d'ingénierie et de développement de produits sont mises à profit pour aider ses clients à atteindre leurs objectifs en matière de lutte contre le changement climatique. Caterpillar travaille également en étroite collaboration avec ses concessionnaires afin d'aligner et de développer les opportunités de location. Nous sommes impatients de contribuer à cet objectif par le biais d'investissements significatifs dans la flotte de location.

Toromont contribuera également à la durabilité environnementale : pour nous, par une gestion prudente de nos actifs, et pour nos clients, par le développement continu de produits à haut rendement énergétique et respectueux de l'environnement. Pour plus de détails, veuillez consulter notre rapport sur la durabilité.

Se connecter ensemble

Toromont a entamé l'année 2024 avec un carnet de commandes de 1,2 milliard de dollars, ce qui constitue une base d'activité solide dans un environnement économique incertain. Le carnet de commandes est tributaire à la fois de la demande et de l'offre, toutes deux perturbées par la pandémie au cours des dernières années.

Nous avons également entamé la nouvelle année avec un sens renouvelé de notre mission et un dévouement à nos valeurs fondamentales, à notre modèle d'entreprise, à nos stratégies et à l'état d'esprit d'amélioration continue qui dynamise notre culture et produit des résultats constants pour nos clients et nos actionnaires.

Alors que nous nous préparons un avenir passionnant, et ce, malgré les vents contraires du marché dans le court terme, on ne peut changer la direction du vent, mais on peut apprendre à orienter les voiles. Nous remercions tous les employés et les partenaires professionnels de s'être connectés ensemble dans la poursuite constante de l'excellence.

Au nom de notre équipe de direction et du conseil d'administration, nous adressons nos plus vifs remerciements à nos clients et à nos actionnaires pour leur soutien continu.

Sincères salutations,

Richard G. Roy
Président du conseil
d'administration

Mike S. H. McMillan
Président et chef
de la direction

13 février 2024

Conseil d'administration

Richard G. Roy

Président du conseil d'administration
(administrateur depuis 2018)

Jeffrey S. Chisholm^{#‡}

Administrateur (depuis 2011), Vice-président,
Président du Comité des Ressources humaines
et de santé et sécurité

Peter J. Blake^{‡*}

Administrateur (depuis 2019),
Président du Comité environnemental,
social et de gouvernance

Benjamin D. Cherniavsky^{*#}

Administrateur (depuis 2021)

Cathryn E. Cranston^{*‡}

Administratrice (depuis 2013),
Présidente du Comité d'audit

Sharon L. Hodgson^{*#}

Administratrice (depuis 2019)

Mike S. H. McMillan

Président et chef de la direction
(depuis octobre 2023)

Frederick J. Mifflin^{*#}

Administrateur (depuis 2022)

Katherine A. Rethy^{#‡}

Administratrice (depuis 2013)

* Membre du Comité d'audit

Membre du Comité des ressources humaines et de santé et de sécurité

‡ Membre du Comité environnemental, social et de gouvernance

Équipe de direction

Direction corporative

Mike S. H. McMillan

Président et chef de la direction

John M. Doolittle

Vice-président exécutif et chef de la direction financière

Michael P. Cuddy

Vice-président et chef des technologies de l'information

Jennifer J. Cochrane

Vice-présidente, Finances

Lynn M. Korbak

Directrice des Affaires juridiques et secrétaire
d'entreprise

Stephanie A. Hardman

Vice-présidente, Personnes et culture

Responsables des unités d'affaires

Joel Couture

Chef de l'exploitation, Toromont Cat

Colin Goheen

Président, Location d'équipement Battlefield

David A. Malinauskas

Président, Réfrigération CIMCO

Informations sur l'entreprise

Toromont Cat

3131 Highway 7 West

C.P. 5511

Concord, Ontario L4K 1B7

Tél. : 416.667.5511 Télécopie : 416.667.5555

5001, route Transcanadienne,
Pointe-Claire, Québec H9R 1B8

Tél. : 514.630.3100 Télécopie : 514.630.9020

www.toromontcat.com

Location d'équipement Battlefield

880 South Service Road

Stoney Creek, Ontario L8E 5M7

Tél. : 905.643.9410 Télécopie : 905.643.6008

www.battlefieldequipment.ca

Manutention Toromont

425 Millway Avenue

Concord, Ontario L4K 3V8

Tél. : 905.669.6590 Télécopie : 416.661.1513

www.toromontmh.com/fr

Réfrigération CIMCO

1551 Corporate Drive

Burlington, Ontario L7L 6E9

Tél. : 416.465.7581

www.cimcorefrigeration.com

Assemblée annuelle et extraordinaire

Jeudi 2 mai 2024 à 10h00 (HAE)

Visitez www.toromont.com pour plus de détails.

Comment communiquer avec nous

Tél. : 416.667.5511 Télécopie : 416.667.5555

Courriel : investorrelations@toromont.com

Comment communiquer avec notre agent des transferts et notre registraire

Nous encourageons les investisseurs à communiquer avec TSX Trust Company (Canada) pour obtenir de l'information sur leurs portefeuilles de titres.

TSX Trust Company (Canada)

C.P. 700, Station B

Montréal, Québec H3B 3K3

Numéro sans frais en Amérique du Nord : 1 800 387-0825

Local : 416.682.3860

Courriel : shareholderinquiries@tmx.com

www.tsxtrust.com

Actions ordinaires

Inscrites à la bourse de Toronto

Symbole boursier – TIH



Le rapport sur la durabilité 2023 de Toromont est disponible à l'adresse suivante :

www.toromont.com/sustainability

A dark, high-contrast photograph of industrial machinery, likely a large metal component with several circular bolt heads visible. The lighting is dramatic, highlighting the textures and shapes of the metal parts.

TOROMONT

Siège social d'Industries
Toromont Ltée
3131, autoroute 7 Ouest
C.P. 5511
Concord, Ontario L4K 1B7
www.toromont.com