Industries Toromont Ltée
Révision annuelle 2021

Équipés pour aujourd'hui et pour demain

TOROMONT

Les Industries Toromont Ltée emploient 6 400 personnes responsables dans sept unités d'affaires et sur plus de 160 sites. Nous sommes unis par un objectif commun : créer de la valeur en fournissant des équipements spécialisés de marque et un service après-vente pour le cycle de vie des produits. Nous sommes unis en une seule équipe Toromont grâce à notre modèle d'affaires et à nos stratégies de base qui amplifient notre performance.

Plusieurs plateformes de croissance

Toromont Cat
Toromont est l'un des plus importants concessionnaires Caterpillar au monde, 46 succursales étant réparties dans sept provinces et un territoire. Le concessionnaire répond aux demandes en équipement lourd spécialisé, en production d'électricité, en équipements lourds et d'occasion et en service après-vente provenant de milliers d'entreprises des secteurs de la construction, de la démolition, du pavage, des mines, des agrégats/carrières, de la gestion des déchets, de l'agriculture, de la foresterie, du transport, du camionnage, de l'expédition, des infrastructures publiques et des centres de gestion de données.

AgWest Ltd.
À partir de six établissements, AgWest répond toute l'année aux besoins en équipement et en service après-vente dans le secteur agricole du Manitoba en tant que concessionnaire officiel d'ACGO et de CLAAS, deux marques de confiance pour les applications liées aux cultures et au bétail.

Location d'équipement Battlefield – Le magasin de location Cat
À partir des 70 magasins répartis sur nos territoires de concessionnaire Cat, soutenus par un système de livraison d'équipement sur site rapide, Location d'équipement Battlefield répond aux besoins de services complets de location, d'achat et de service après-vente d'entrepreneurs, de corps de métiers spécialisés et de clients bricoleurs grâce à sa gamme d'équipements, d'outils et de fournitures de marque.

SITECH Mid-Canada Ltd.
SITECH, en tant que concessionnaire Trimble et Cat Accugrade® pour l'est du Canada, se spécialise dans la prestation de technologies de commande de machines, de positionnement de site et de gestion d'actifs appuyées par des services de soutien professionnel.

Location d'outils industriels Jobsite
À partir de ses huit emplacements, Jobsite répond aux besoins de location d'outillage spécialisé pour les entrepreneurs travaillant dans l'industrie du raffinage, de la santé, de l'acier, ainsi que dans l'industrie automobile et dans l'industrie des pâtes et papier.

Réfrigération CIMCO
CIMCO est le chef de file des fournisseurs d'équipement de réfrigération et de service après-vente. CIMCO sert les marchés de l'alimentation, des produits laitiers, de l'entreposage à froid, des boissons, des produits pharmaceutiques, de l'automobile, des produits chimiques et pétrochimiques, des mines et des patinoires récréatives d'Amérique du Nord.

Manutention Toromont
À partir de 15 emplacements dans l'est du Canada, Manutention Toromont sert 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 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 de marque.

Chers actionnaires :

En 2021, alors que des vagues de coronavirus déferlaient sur nos marchés, Toromont a tenu bon. Nous appuyant sur les leçons tirées de la première année de la pandémie et en nous conformant aux disciplines opérationnelles de base, **nous avons réagi aux conditions changeantes du marché avec un objectif bien défini et une volonté inébranlable de protéger la santé, la sécurité et les moyens de subsistance de nos employés et de nos clients**. Le résultat annuel a été favorable ; les répercussions à plus long terme des avancées de l'année sont encourageantes, mais on ignore l'impact qu'auront en 2022 la COVID-19, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et les facteurs macroéconomiques tels que les taux d'intérêt et l'inflation.

Au cours de l'année, Toromont a réalisé un bénéfice de 4,00 $ par action diluée, une amélioration de 29 % par rapport à 2020, sur un revenu de 3,9 milliards de dollars, soit 12 % de plus que l'année précédente.

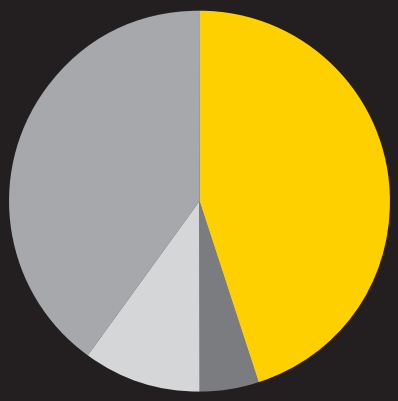
Le contexte est important. Au début de la pandémie, les clients ont fait preuve de prudence en s'engageant dans des achats de capitaux. Les fermetures provinciales qui ont eu lieu au printemps de 2020 ont eu des répercussions sur l'utilisation des équipements et l'accès aux sites. À la fin de l'année 2020 et au début de l'année 2021, alors que les restrictions locales liées à la pandémie ont fluctué, la demande d'équipements a augmenté, la confiance des entreprises étant revenue. Dans certains cas, les clients ont passé de grosses commandes pour une livraison étalée sur plusieurs années. La popularité de la location avec option d'achat a diminué au profit de l'achat pur et simple. Les activités de location ont repris. Le service après-vente s'est développé grâce à une utilisation accrue des machines et à un meilleur accès aux sites des clients. Cependant, la progression n'a pas été linéaire et le chemin emprunté par la COVID-19 et ses variants Delta et Omicron ne l'était pas non plus.

Au quatrième trimestre de 2021, le chemin de la reprise a pris un nouveau tournant. Les goulets d'étranglement logistiques mondiaux et les pénuries de composants ont perturbé les chaînes d'approvisionnement, gonflant quelque peu les carnets de commandes de fin d'année. Les pénuries d'approvisionnement ont entraîné une hausse des coûts de certains composants. Les contre-mesures de Toromont comprenaient l'achat anticipé d'articles à long

Scott J. Medhurst
Président et chef de la direction

Richard G. Roy
Président du conseil d'administration

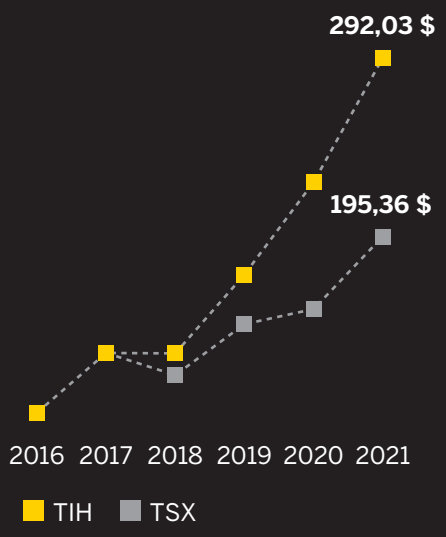
Chiffres d'affaires 2021



- Équipement neuf et d'occasion – 45 %
- Équipement de réfrigération – 5 %
- Équipement do location – 10 %
- Service après-vente – 40 %

Valeur cumulée de 100 $ investis

(en supposant le réinvestissement des dividendes)



délai d'approvisionnement, la planification proactive de la demande en usine ainsi que l'approvisionnement en équipements d'occasion pour augmenter les flottes des clients et remettre à neuf des composants pour prolonger la durée de vie des machines.

La force de notre bilan et notre volonté de déployer nos ressources ont fait toute une différence. Le réinvestissement net dans les flottes de location, succursales et autres actifs en capital s'est élevé à 136 millions de dollars – 67 millions de dollars (97 %) de plus qu'en 2020. Toromont a terminé l'année 2021 avec 917 millions de dollars d'encaisse, plus de 470 millions de dollars de crédit disponible sur les marges existantes et un effet de levier représenté par ratio dette nette/capitalisation totale de moins 16 %, contre 3 % en décembre 2020 et 40 % en décembre 2017, année où nous avons réalisé la plus grande acquisition de notre histoire. Notre situation financière laisse prévoir une évolution favorable pour les investissements en cours et offre une stabilité dans un environnement volatile où les défis de la chaîne d'approvisionnement à l'échelle de l'industrie et l'inflation se sont pas encore normalisés et pourraient ne pas l'être avant un certain temps.

Valeur pour l'actionnaire

Le déploiement du capital au cours de l'année a été efficace. Le rendement des fonds propres d'ouverture était de 19,6 %, par rapport à notre objectif à long terme de 18 % après impôts sur un cycle économique. Le rendement avant impôt des capitaux employés était de 26,6 % par rapport à 20,4 % à la fin de l'année 2020.

En juillet 2021, Toromont a augmenté le dividende trimestriel de 12,9 %, soit la 32e année consécutive d'augmentation.

Lors de sa réunion de février 2022, notre conseil d'administration a célébré le 33e anniversaire d'augmentation de notre dividende, à compter du paiement d'avril 2022, de 4 cents pour atteindre 0,39 $ par action par trimestre ou 1,56 $ annualisé. Avec cette dernière déclaration, Toromont aura versé des dividendes pendant 54 années ininterrompues.

Un bilan solide a permis à Toromont d'introduire une offre publique de rachat dans le cours normal des activités en septembre 2021. Dans le cadre de cette offre, l'entreprise a acheté et annulé 470 600 actions ordinaires. À un prix moyen payé de 106,25 $ par action, y compris les coûts de transaction, cela a représenté un investissement de 50 millions de dollars.

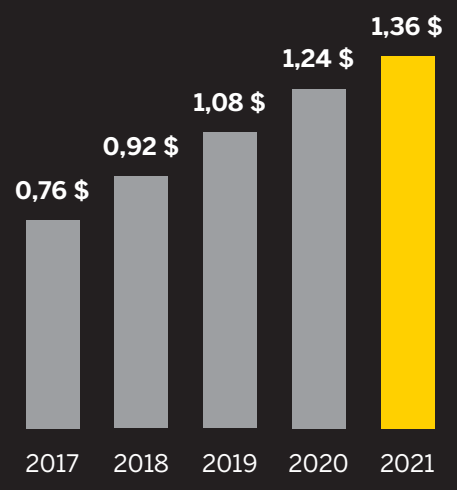
Les leçons apprises

La réponse à la pandémie nous a permis de tirer des leçons précieuses, mais a également renforcé l'importance d'adhérer à nos disciplines opérationnelles à long terme. Au cours d'une année de changements importants et imprévisibles, l'approche de gestion décentralisée de Toromont a été un facteur décisif dans notre réponse rapide et ciblée. Grâce à la responsabilisation locale, nos succursales se sont bien adaptées aux priorités changeantes des clients. L'adaptation aux défis uniques de l'année a renforcé notre équipe et permis aux dirigeants de Toromont d'acquérir une expérience précieuse.

La santé et la sécurité sont les composantes les plus cruciales de nos disciplines opérationnelles. Dans ce domaine, la pandémie nous a appris qu'il est possible de fonctionner efficacement tout en ajoutant les niveaux supplémentaires aux protocoles de sécurité. Face à l'évolution de la menace posée par les différents variants, notre Équipe exécutive d'intervention en cas d'incident critique a fourni des conseils en temps réel à nos opérations. Une vigilance constante a permis aux succursales et aux installations de Toromont de rester sécuritaires et ouvertes aux employés et aux clients.

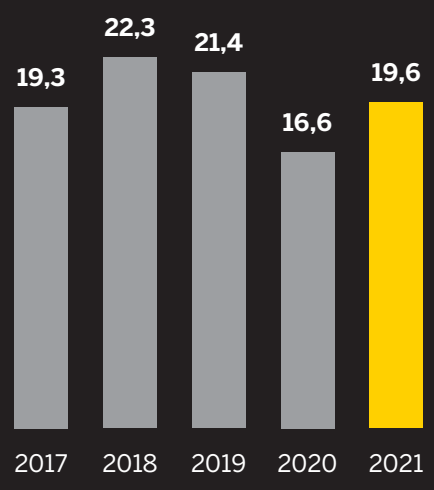
Dividendes par action

TCAC sur 5 ans = 13,6 %



Rendement des capitaux propres des actionnaires à l'ouverture

%



L'accent a continué à être mis sur les principes de base traditionnels de la sécurité, notamment l'identification des dangers, l'utilisation correcte des ÉPI (équipements de protection individuelle), les entretiens quotidiens sur la sécurité et les audits de sécurité dans les succursales. Même ici, les leçons apprises au cours de l'année écoulée ont été précieuses. Plus précisément, l'utilisation d'inspections virtuelles a permis à nos spécialistes de la sécurité de couvrir plus de territoire, plus rapidement, et restera dans nos outils de gestion au-delà de la COVID-19.

La formation virtuelle (pour les clients et les employés), les démonstrations en ligne, les balados, la publicité sur les médias sociaux, les webinaires interactifs et les achats et services sans contact ont démontré l'importance de la technologie pour surmonter les restrictions liées à la pandémie. Ce que nous avons appris dans chaque domaine permettra à Toromont d'être plus efficace à l'avenir.

Intégration de la technologie : Parler la même langue

Un tournant culturel a été atteint en 2021, lorsque toutes les installations de Toromont Cat ont fonctionné avec le système de gestion des concessionnaires de Toromont (« TDMS »). Le TDMS favorise la décentralisation et offre une visibilité en temps réel des performances des succursales, des services et des produits, notamment des indicateurs tels que les commandes, les stocks, les travaux en cours, les comptes clients et le fonds de roulement. Il a été conçu spécialement pour donner plus de pouvoir aux ventes et au service après-vente d'équipement lourd.

Mettre TDMS entre les mains des exploitants de nos territoires acquis était un objectif clé du plan d'intégration commerciale de Toromont et a culminé avec la mise en place des opérations ontariennes de Manutention Toromont en novembre. (Location d'équipement Battlefield a réalisé cette intégration technologique en 2019.) Maintenant que nous parlons le même langage en utilisant des ensembles de données normalisés, nos équipes peuvent plus facilement faire des analyses comparatives pour repérer les écarts et prendre des mesures ciblées pour améliorer le rendement. Les mesures sont en place pour libérer davantage de valeur au fil du temps grâce à des disciplines opérationnelles rigoureusement appliquées, aidées par TDMS.

La science des données au cœur de l'action

De plus en plus, la concurrence en affaires sera livrée par les outils numériques et l'intelligence artificielle. Par conséquent, Toromont poursuit des objectifs de stratégie numérique qui comprennent l'amélioration du service à la clientèle, l'augmentation des ventes et de la portée du marché, l'amélioration de l'efficacité et l'utilisation prévisible des données pour planifier et adapter les ressources. Plus de 150 professionnels qualifiés, dont une équipe spécialisée dans l'analyse et la science des données, dirigent nos efforts concertés.

La connectivité est un aspect fondamental de notre approche. En 2021, Toromont Cat a établi plus de 5 000 nouvelles connexions d'actifs d'équipement, y compris les nouvelles machines neuves livrées et les remises à neuf. Ce que nous faisons pour les clients avec les données qui en résultent est essentiel. En termes simples, nous devons utiliser judicieusement les informations que nous recueillons pour ajouter de la valeur à notre offre.

Les capacités de commerce électronique ont continué à progresser grâce à la mise à niveau des fonctionnalités et à des programmes pilotes tels que Toromont Equip et Toromont Connect. À plein régime, Toromont Equip placera toutes les opérations du groupe Équipement sur le même processus de commerce électronique d'un bout à l'autre. En 2021, le site se concentre sur les stocks

Deux nouveaux magasins

Battlefield est en pleine expansion

d'occasion et remis à neuf. Toromont Connect est conçu pour être notre principal portail permettant de dialoguer avec les clients sur de nombreux aspects de notre activité.

Des stratégies à l'action : Faits marquants de l'exploitation

L'application des stratégies de base de Toromont - développer les marchés, renforcer le service après-vente, élargir les offres de service, investir dans les ressources et maintenir une position financière solide - a conduit à une croissance rentable en 2021 et à un meilleur positionnement pour l'avenir.

Les activités de Toromont Cat dans les domaines de la construction, de l'exploitation minière, de l'énergie et de la remise à neuf ont été plus actives en 2021 qu'en 2020. Les clients des industries de la construction et de l'exploitation minière ont passé des commandes de flotte pour se préparer à travailler maintenant et à l'avenir. Dans les années à venir, plusieurs mines ouvriront dans nos territoires et elles emploieront des équipements de production alors qu'au préalable, des machines de terrassement seront à l'œuvre pour la construction de routes et d'infrastructures.

Toromont continue de bénéficier d'un avantage concurrentiel grâce au rôle de chef de file de Caterpillar dans des domaines importants tels que la technologie des véhicules autonomes, ainsi que les systèmes électriques à batterie qui contribuent aux objectifs de faibles émissions de carbone de nos clients.

Le groupe Énergie a été sélectionné pour fournir de nouveaux équipements à la centrale de production combinée de chaleur et d'électricité (cogénération) de Hamilton Health Sciences dans le cadre des mesures prises par le client pour réduire ses émissions de dioxyde de carbone de 50 %.

Les changements organisationnels effectués au début de l'année 2021 ont permis de regrouper le service après-vente, les locations d'équipements lourds, les équipements d'occasion et les opérations de remise à neuf pour une meilleure coordination stratégique de ces services et solutions de produits destinés au marché. L'utilisation des locations d'équipements lourds a été la plus élevée de notre histoire. Un examen des stocks de location au milieu de l'année a permis d'améliorer la gamme de produits. Les ventes d'équipements d'occasion ont été élevées, bien que les échanges, une source traditionnelle d'approvisionnement, aient été plus faibles.

Toromont Cat a ajouté des directeurs de succursales attitrés à Val-d'Or et à Chicoutimi, au Québec, afin d'améliorer la gestion des actifs et la portée des ventes et du service après-vente dans ces marchés à forte intensité de ressources naturelles. Le service après-vente s'est amélioré au fur et à mesure de l'année grâce à une utilisation plus importante des machines. En mettant davantage l'accent sur la promotion des ententes de valeur client (« EVC »), deux clients du secteur de la construction du Québec ont joint des EVC à leur flotte. Parmi les mesures prises pour améliorer l'efficacité de la remise à neuf, mentionnons l'automatisation des essais du groupe motopropulseur, la nouvelle conception du flux de travail d'une culasse et la centralisation des casiers à outils.

Location d'équipement Battlefield a aidé ses clients sur l'ensemble de ses territoires dans le cadre de projets quotidiens tels que la construction de routes, la réparation de ponts, l'entretien d'usines et d'aménagement paysager, auxquels se sont ajoutés des projets spéciaux de construction de transports en commun à Montréal, Toronto et Ottawa. Deux nouvelles succursales ont été ouvertes en Ontario en 2021 pour desservir Collingwood et Mississauga.

Toromont fournit des équipements spécialisés pour les projets d'infrastructure civile et la construction de routes dans les mines de ses clients.

Les ventes d'équipements de construction compacts (ECC) Cat ont dépassé le record établi en 2020, et toutes les machines ont été équipées de EVC pour leur entretien.

Les efforts visant à accroître notre clientèle au Québec se sont poursuivis en mettant l'accent sur les petites et moyennes entreprises d'aménagement paysager, de mécanique et d'électricité. La composition de la flotte de location s'est étoffée pour inclure des équipements supplémentaires de compactage léger et de construction en béton utilisés par ces segments de clientèle. Le retour de l'équipement à l'état prêt après la location s'est amélioré par rapport à l'objectif de ne pas avoir plus de 7 % de la flotte de location en réparation à tout moment. Un délai d'exécution plus rapide signifie une utilisation plus optimale des actifs.

Location d'équipement Battlefield a introduit une technologie de planification pour mieux gérer les réparations en atelier. Une option intégrée de paiement a été ajoutée à notre technologie web et mobile, axée sur le client, connue sous le nom d'*InsideTRAC*. En 2022, les transporteurs indépendants qui livrent nos machines de location utiliseront cette application, créant ainsi une expérience client plus cohérente.

Location d'outils industriels Jobsite a déménagé de son site partagé avec Location d'équipement Battlefield de Sarnia et a ouvert une installation autonome pour desservir les raffineries locales. La fourniture sur plusieurs mois de service l'approvisionnement d'outillage et de services de location pour les fermetures ou redressements des usines a contribué aux résultats de Jobsite.

SITECH a lancé *TPaaS*, un logiciel sous forme de service qui permet aux clients de s'abonner aux systèmes de contrôle des machines Trimble et de recevoir automatiquement les nouvelles versions technologiques. Pour les clients, cette offre élimine le risque d'obsolescence et réduit les besoins en capitaux.

Manutention Toromont (« TMH ») a réussi à développer et à améliorer son activité de location, un domaine d'opportunités majeures. Des machines plus grandes (jusqu'à 72 000 livres) ont été ajoutées à la flotte de location, des machines à faible utilisation ont été vendues et les processus de gestion des demandes des clients ont été améliorés. Les activités de service après-vente se sont progressivement redressées et TMH a pris l'avantage en adoptant une structure à l'échelle de l'est du Canada pour les opérations de service. Des stratégies relatives aux équipements d'occasion ont été adoptées, notamment la vente à valeur ajoutée, la promotion accrue et le contrôle des coûts des fiches de travail. L'adoption en fin d'année du système TDMS en Ontario a nécessité une approche tout terrain qui s'est traduite par une transition en douceur pour les activités en relation avec la clientèle et permettra une meilleure visibilité des indicateurs clés de performance dans l'ensemble des opérations de TMH.

AgWest a augmenté ses parts de marché pour les marques CLAAS et AGCO, une réalisation importante qui augmente ses possibilités futures de service après-vente.

CIMCO a continué à réaliser un avantage concurrentiel en fournissant de réfrigérants naturels et des ensembles à haut rendement énergétique. Ayant commencé par l'introduction des systèmes de récupération de chaleur ECO CHILL® pour les patinoires en 2004, la gamme d'équipements de réfrigération *Zéro émission Naturellement* destinée à tous les marchés a évolué. Ce nom illustre la capacité de CIMCO à aider ses clients à atteindre leurs objectifs en éliminant les réfrigérants synthétiques polluants pour le climat et en obtenant des performances énergétiques optimales.

Capacité de 72 000 livres

TMH agrandit sa flotte de location

Les systèmes de réfrigération au dioxyde de carbone naturel (CO_2) pour les applications industrielles ont gagné en popularité en 2021. Les contrats de l'année comprenaient des projets CO_2 pour des installations d'alimentation, de fruits de mer, d'entreposage frigorifique et de distribution, ainsi qu'un grand système à réfrigérant naturel (ammoniac) pour une marque de consommation à base de plantes. Markham District Energy a commandé une pompe à chaleur à l'ammoniac CIMCO qui est près de quatre fois plus efficace qu'une chaudière à gaz et qui éliminera des tonnes de gaz à effet de serre dans le processus de chauffage de plus de 8 500 résidences et bureaux.

Bien que les effets de la pandémie se soient prolongés pour les marchés des loisirs, le positionnement pour l'avenir s'est poursuivi. La Fédération canadienne des municipalités a désigné CIMCO comme fournisseur officiel de solutions zéro émissions nettes, une reconnaissance bienvenue puisque la plupart des patinoires au Canada appartiennent à des municipalités. CIMCO a également obtenu sa place sur la plateforme d'achat en ligne *Sourcewell* utilisée par les municipalités dans le cadre de leurs appels d'offres.

Les opérations de vente, d'ingénierie, de gestion de projet et de service ont été regroupées à Lancaster (Pennsylvanie) et à Raleigh (Caroline du Nord) pour une couverture plus efficace du marché américain, avec des résultats positifs.

Au cours du premier semestre 2022, la première installation d'emballage et d'assemblage de CIMCO dans l'Ouest canadien ouvrira à Edmonton, en Alberta, suivie de la nouvelle usine principale de fabrication de CIMCO à Burlington, en Ontario. La standardisation de masse des composants est un objectif permanent qui soutiendra l'efficacité de la fabrication.

Importance du développement durable

Comme Toromont, les clients, les actionnaires, nos employés et nos partenaires se soucient également des pratiques environnementales, sociales et de gouvernance (« ESG ») de Toromont.

En reconnaissance de l'importance de la durabilité à tous les niveaux de notre entreprise ainsi que de notre désir de fournir des informations supplémentaires sur notre structure, nos stratégies et nos résultats ESG, nous produisons un rapport annuel sur la durabilité. Notre priorité en matière de durabilité reste inébranlable et nous sommes heureux de souligner certains de nos domaines d'intérêt importants. Comme l'indique le rapport de cette année, nous considérons le développement durable comme un parcours et nous nous efforçons d'améliorer en permanence notre approche afin d'accroître le rendement et la valeur pour les parties prenantes. Nous pensons que cela concorde avec l'introduction prévue de normes de rapports ESG qui fourniront un cadre transparent et comparable.

La sécurité : Chaque année, Toromont investit fortement pour construire et maintenir une culture axée sur la sécurité et nous y parvenons. En 2021, plus de 80 % de nos installations ont atteint un taux total de blessures enregistrables de zéro. Au cours des cinq dernières années, le taux a diminué de 36 % et nous avons constaté une réduction de 50 % des jours de travail perdus sur la même période. Bien que les tendances évoluent dans la bonne direction, une amélioration continue est indispensable pour atteindre notre objectif de zéro blessure. Pour nous assurer que cela reste un impératif stratégique, nous continuons à associer la rémunération variable de nos employés, et en particulier de nos dirigeants, aux résultats en matière de sécurité.

Les puissants ensembles de réfrigération économes en énergie de CIMCO aident les clients à atteindre leurs objectifs de durabilité.

Recrutement et rétention : Toromont a besoin d'ajouter des personnes compétentes à son équipe, en particulier des techniciens qui sont en nombre insuffisant, pour maintenir et développer l'entreprise. Nous utilisons une variété de stratégies de recrutement qui nous amènent à pénétrer profondément dans nos territoires et au-delà, à promouvoir les carrières techniques auprès des étudiants, à proposer des apprentissages et à créer des opportunités de développement de carrière continue. Nous sommes heureux de constater que 2021 a été une année record pour le recrutement de techniciens et nous avons augmenté nos postes d'apprentis techniciens de 31 % par rapport à 2020. La rétention de notre main-d'œuvre qualifiée est tout aussi essentielle et, là encore, nous faisons des progrès. Malgré les départs à la retraite, l'ancienneté moyenne de notre personnel est supérieure à 10 ans.

Équité, diversité et inclusion (« ÉDI ») : Le code de conduite de Toromont, l'équité en matière d'emploi ainsi que les politiques du conseil d'administration et de la direction en matière de diversité reconnaissent les avantages de l'ÉDI et nous appliquons des mesures qui y sont conformes. Donner l'exemple est important, c'est pourquoi les femmes représentent 30 % de notre conseil d'administration et 31 % de notre équipe de direction. En outre, les personnes souffrant d'un handicap et les minorités visibles représentent respectivement 15 % et 8 % de notre équipe de direction. Nous sommes également très attachés à nos partenariats avec les communautés et les entreprises autochtones, qui sont décrits dans notre rapport sur le développement durable.

Réponse au changement climatique : Dans le cadre de son programme de gestion de l'environnement, Toromont cherche à améliorer continuellement la conservation des ressources et à gérer de manière responsable son empreinte environnementale au fur et à mesure de sa croissance.

Cependant, nous pensons que notre plus grande contribution à la durabilité environnementale passe par la fourniture de produits, de services et de technologies qui aident nos clients à atteindre leurs objectifs de faibles émissions de carbone et de conservation des ressources. Nous sommes fiers de travailler avec Caterpillar pour introduire des véhicules électriques à batterie et autonomes sur nos marchés. La remise à neuf experte de composants d'équipements d'occasion, plutôt que leur mise au rebut, est un autre domaine auquel nous contribuons. Sous l'égide de la remise à neuf de Toromont, nous avons remis à neuf 90 machines et près de 4 400 composants en 2021. Réfrigération CIMCO a également grandement contribué à la durabilité. L'année dernière, CIMCO a éliminé la fabrication d'ensembles pour patinoires utilisant des réfrigérants à fort potentiel de réchauffement planétaire, ce qui place notre entreprise à la pointe des efforts de l'industrie de la réfrigération pour se conformer au Protocole de Montréal. Avec le nouveau programme « *Pathway to Net Zero* » de CIMCO introduit en 2021, nous aidons les clients à identifier et à mettre en place des mesures visant à éliminer les émissions de réfrigérants, à optimiser la consommation d'énergie et à exploiter l'énergie verte, notamment les sources d'énergie de quartier.

Remerciements spéciaux à James Gill

Ce printemps marquera le départ à la retraite du Dr James Gill de notre conseil d'administration, car il a atteint l'âge de la retraite selon la politique du conseil. Jim a servi avec distinction au cours des six dernières années lors des délibérations générales du conseil et en tant que membre de deux comités en partageant généreusement ses sages conseils, ses connaissances approfondies, ses principes d'affaires solides et son sens des affaires, ainsi que son expertise au Temple de la renommée du secteur minier canadien. Sa direction a été bénéfique pour toutes les entreprises de Toromont. Nous le

36 %

Diminution du taux total de blessures enregistrables au cours des 5 dernières années

50 %

Réduction des jours de travail perdus au cours des 5 dernières années

remercions sincèrement pour son dévouement dans la création de l'entreprise que Toromont est devenue aujourd'hui.

Remerciements particuliers à Wayne Hill et Robert Ogilvie

Ce printemps marquera également le départ à la retraite de Wayne Hill en tant que directeur. Wayne a rejoint notre conseil d'administration en 1988 et sa contribution a été primordiale pour notre entreprise. Il a occupé le poste de directeur financier de Toromont de 1985 à 2005 et de 2006 à 2008, il a été vice-président exécutif de Toromont. Avec notre ancien président Robert Ogilvie, M. Hill a créé le modèle commercial de Toromont sur lequel nous nous appuyons aujourd'hui et, grâce à sa gestion professionnelle, il a joué un rôle de premier plan dans la croissance organisationnelle, l'amélioration continue et la poursuite de l'excellence commerciale. Sa contribution à notre succès financier à long terme ne peut être sous-estimée.

Il est vrai qu'une entreprise de cette taille transcende la contribution d'une seule personne, mais il est également vrai que Toromont doit beaucoup à Robert Ogilvie. M. Ogilvie a pris sa retraite en juillet 2021 après avoir dirigé Toromont pendant 36 ans, 34 de ces années en tant que président et les 20 premières années en tant que chef de la direction. Au cours de son impressionnante carrière, Robert a non seulement forgé bon nombre des principes opérationnels qui nous servent si bien aujourd'hui, mais il a également été un meneur et un visionnaire incroyable. Plus encore, il a enseigné à des générations de dirigeants de Toromont les subtilités du monde des affaires en tant que mentor. Nous sommes encore plus performants aujourd'hui grâce à ses conseils.

Ensemble, Robert et Wayne ont consacré leurs brillantes carrières à la création d'une entreprise de pointe par le biais d'investissements stratégiques complétés par plusieurs acquisitions. L'héritage et les principes opérationnels qu'ils ont instaurés continueront à nous servir dans les années à venir. L'ensemble de notre entreprise souhaite à Robert et Wayne de profiter pleinement de leur retraite et les remercie pour leurs contributions significatives au succès de Toromont et pour leur engagement indéfectible envers nos employés, nos clients et nos actionnaires.

Équipés pour aujourd'hui et pour demain

Il ne fait aucun doute que 2022 apportera de nouvelles opportunités, mais aussi de nouveaux défis, car la COVID-19 suit une trajectoire imprévisible et que des facteurs tels que les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et les facteurs macroéconomiques ajoutent des complexités opérationnelles. Toutefois, nous pensons que Toromont est équipée pour être performante. Nos produits et services sont essentiels à nos marchés. Notre personnel est capable de résoudre les problèmes et se consacre à la réussite de nos clients. Nos technologies et celles de nos partenaires permettent un avenir plus efficace, plus productif et plus écologique. Notre bilan est solide. Nous nous engageons à utiliser ces avantages pour aujourd'hui et pour demain.

Nous sommes reconnaissants aux employés de Toromont d'avoir su faire face aux réalités de la pandémie qui ont bouleversé les affaires et le marché. Nous remercions nos clients d'avoir permis à Toromont de les servir tout en nous mettant au défi de faire encore mieux, ainsi que nos actionnaires pour leur soutien.

Sincèrement,

Richard G. Roy
Président du conseil d'administration

Scott J. Medhurst
Président et chef de la direction

Notre conseil d'administration

Richard G. Roy
Président du conseil d'administration
(depuis 2018)

Peter J. Blake‡*⋕
Administrateur
(depuis 2019), *Président du Comité environnemental, social et de gouvernance*

Ben D. Cherniavsky*
Administrateur
(depuis 2021)

Jeffrey S. Chisholm⋕‡
Administrateur
(depuis 2011), *Président du Comité des ressources humaines et de la santé et de la sécurité*

Cathryn E. Cranston*‡
Administratrice
(depuis 2013), *Présidente du Comité d'audit*

James W. Gill‡⋕
Administrateur
(depuis 2015)

Wayne S. Hill*⋕
Administrateur
(depuis 1988)

Sharon L. Hodgson*⋕
Administratrice
(depuis 2019)

Scott J. Medhurst
Président et chef de la direction
(depuis 2012)

Katherine A. Rethy⋕‡
Administratrice
(depuis 2013)

* Membre du comité d'audit
⋕ Membre du comité des ressources humaines et de la santé et de la sécurité
‡ Membre du Comité environnemental, social et de gouvernance

Notre équipe de direction

Scott J. Medhurst
Président et chef de la direction

Michael McMillan
Vice-président exécutif et chef de la direction financière

David A. Malinauskas
Président, Réfrigération CIMCO

Michael P. Cuddy
Vice-président et chef des technologies de l'information

Lynn M. Korbak
Directrice des Affaires juridiques et secrétaire d'entreprise

Jennifer J. Cochrane
Vice-présidente, Finance

Informations sur l'entreprise

Toromont Cat
3131, autoroute 7 Ouest
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

AgWest Ltd.
Autoroute 1 Ouest
C. P. 432
Elie, Manitoba R0H 0H0
Tél. : 204.353.3850
Télécopie : 877.353.2486
www.agwest.com

Réfrigération CIMCO
1551 Corporate Drive
Burlington, Ontario L7L 6E9
Tél: 416.465.7581
www.cimcorefrigeration.com

Assemblée annuelle
L'assemblée générale annuelle et l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires d'Industries Toromont Ltée auront lieu à 10 h (HE) le jeudi 28 avril 2022.
Allez sur www.toromont.com pour en savoir plus.

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 2021 de Toromont est disponible à l'adresse suivante :

www.toromont.com/sustainability

TOROMONT

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

www.toromont.com