



## **SAVARIA CORPORATION**

### **Rapport de gestion**

pour les périodes de trois mois et de douze mois closes le 31 décembre 2017

---

#### **Contenu**

- 1. Portée du rapport de gestion**
- 2. Énoncés de nature prospective et mise en garde**
- 3. Conformité avec les Normes internationales d'information financière**
- 4. Survol des activités**
- 5. Contexte commercial**
- 6. Vision, mission et stratégie**
- 7. Faits saillants du quatrième trimestre et de l'exercice 2017**
- 8. Sommaire des trois derniers exercices**
- 9. Résumé des résultats trimestriels**
- 10. Résultats d'exploitation**
- 11. Situation financière**
- 12. Situation de trésorerie**
- 13. Principales estimations comptables**
- 14. Nouvelles conventions comptables**
- 15. Contrôles internes à l'égard de l'information financière**
- 16. Engagements**
- 17. Arrangements hors bilan**
- 18. Opérations entre parties liées**
- 19. Instruments financiers**
- 20. Risques et incertitudes**
- 21. Perspectives**

## 1. Portée du rapport de gestion

Ce rapport de gestion vise à aider le lecteur à mieux comprendre les activités de Savaria Corporation, son contexte d'affaires, ses stratégies, ses facteurs de risques et les éléments clés de ses résultats financiers. Il traite, notamment, de la situation financière et des résultats d'exploitation de la Société pour les périodes de trois et de douze mois closes le 31 décembre 2017 en les comparant aux résultats des périodes correspondantes de l'exercice 2016. Il présente également une comparaison de ses états de la situation financière aux 31 décembre 2017 et 2016. À moins d'indications contraires, les termes « Société », « Savaria », « nous », « nos » et « notre » font référence à Savaria Corporation et ses filiales.

Préparé conformément au *Règlement 51-102* sur les obligations d'information continue, ce rapport doit être lu de concert avec les états financiers consolidés audités et les notes afférentes pour l'exercice clos le 31 décembre 2017. Sauf indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens et tous les montants présentés dans les tableaux sont en milliers de dollars, à l'exception des montants par action.

Les états financiers, préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS »), et le rapport de gestion ont été revus par le comité d'audit de Savaria et approuvés par son conseil d'administration.

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 8 mars 2018. Des renseignements supplémentaires, incluant la notice annuelle d'information, seront disponibles sur le site internet de SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

## 2. Énoncés de nature prospective et mise en garde

Certains énoncés formulés dans ce rapport de gestion peuvent être de nature prospective. Les énoncés prospectifs sont associés à des risques connus et inconnus, à des incertitudes ainsi qu'à d'autres facteurs pouvant faire en sorte que les résultats, les rendements et les réalisations réels de la Société diffèrent substantiellement des résultats, rendements ou réalisations futurs exprimés ou supposés par ces énoncés prospectifs. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une confiance exagérée à ces énoncés de nature prévisionnelle.

## 3. Conformité avec les Normes internationales d'information financière

Les états financiers de la Société ont été préparés conformément aux IFRS. Toutefois, la Société utilise à des fins d'analyse des mesures non conformes aux IFRS telles que le BAIIA, le BAIIA par action, le fonds de roulement, le ratio de fonds de roulement, la valeur comptable par action, la trésorerie par action et le coefficient d'endettement total net sur le capital investi afin de mesurer sa performance financière. Le BAIIA désigne le résultat avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») tandis que le BAIIA par action représente le BAIIA divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées en circulation. Le BAIIA ajusté correspond au BAIIA tel que défini précédemment avant les coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées, l'ajustement de la valeur des stocks acquis et la charge de rémunération à base d'actions, tandis que le BAIIA ajusté par action représente le BAIIA ajusté divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées en circulation. La Société a recours au BAIIA ajusté car elle croit qu'il constitue une mesure significative de sa performance opérationnelle

excluant l'incidence des coûts d'acquisition. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA et le BAIIA ajusté est montré à la section 9, *Résumé des résultats trimestriels*. Le fonds de roulement est le résultat de l'actif courant moins le passif courant tandis que le ratio de fonds de roulement désigne la division de l'actif courant par le passif courant. La valeur comptable par action correspond au résultat des capitaux propres divisés par le nombre d'actions en circulation en fin de période, et la trésorerie par action correspond au résultat de la trésorerie divisée par le nombre d'actions en circulation en fin de période.

Le coefficient d'endettement total net sur le capital investi est le résultat du total de la dette à long terme déduction faite de la trésorerie et des emprunts bancaires (le « numérateur ») divisé par le total des capitaux propres plus le numérateur.

Bien que la direction, les investisseurs et les analystes utilisent ces mesures afin d'évaluer la performance de la Société en matière de finances et d'exploitation, elles n'ont aucune définition normalisée selon les IFRS et ne remplacent pas les renseignements financiers préparés selon les IFRS. En conséquence, ces mesures pourraient ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres entreprises.

#### 4. Survol des activités

Savaria Corporation est un des chefs de file nord-américains de l'industrie de l'accessibilité. Elle offre des solutions aux personnes à mobilité réduite afin d'accroître leur confort, leur mobilité et leur liberté. La diversité de sa gamme de produits, l'une des plus vastes sur le marché, inclut des sièges d'escaliers, des plates-formes élévatrices, des lève-personne, des ascenseurs résidentiels et commerciaux et la conversion et l'adaptation de véhicules. La Société a pénétré le marché des produits médicaux et des surfaces de soutien thérapeutique grâce à l'acquisition de Span-America Medical Systems, Inc. (« Span ») en juin 2017 (se référer à la section *Secteur Span* ci-dessous).

La Société, dont le siège social et une usine de conversion de véhicules sont situés à Laval (Québec) dans un immeuble de 57 000 pieds carrés, compte également une usine de 125 000 pieds carrés à Brampton (Ontario), de 75 000 pieds carrés à Huizhou (Chine) et de 27 000 pieds carrés à Toronto (Ontario), ainsi que 11 bureaux de vente et magasins de vente au détail à travers le Canada et un bureau de vente à Baltimore (Maryland) aux États-Unis. Suite aux acquisitions de Span et de Master Lifts Australia Pty Ltd (« Master Lifts »), la Société détient maintenant une usine de 188 000 pieds carrés à Greenville (Caroline du Sud), de 50 000 pieds carrés à Beamsville (Ontario) et de 19 000 pieds carrés à Brisbane (Australie).

#### Secteurs opérationnels de la Société

La Société gère ses activités en fonction de trois secteurs opérationnels : *Accessibilité*, *Véhicules adaptés* et *Span*. Ces secteurs sont structurés en fonction des segments de marché qu'ils desservent.

- **Secteur *Accessibilité* (60 % des revenus en 2017; 80 % en 2016)**

Par son secteur *Accessibilité*, Savaria conçoit, fabrique, distribue et installe des équipements d'accessibilité, tels que des sièges pour escaliers droits et courbes, des plates-formes élévatrices verticales et inclinées, des ascenseurs résidentiels et commerciaux, et des lève-personne. Les produits sont manufacturés, assemblés et personnalisés à l'usine de Brampton, Ontario, et sont offerts par le biais d'un réseau comptant quelque 400 détaillants, lesquels sont principalement situés en Amérique du Nord. Via l'acquisition de Premier Lifts, Inc.

(« Premier Lifts ») et de Master Lifts, Savaria a étendu son territoire de ventes directes d'ascenseurs résidentiels à la région de Baltimore-Washington et a ajouté l'Australie comme territoire de ventes pour ses produits d'accessibilité. L'usine de Huizhou en Chine est le principal fournisseur de pièces et composantes de l'usine de Brampton; elle effectue aussi des assemblages ainsi que des produits finis principalement pour le compte de la Société et pour la vente de produits sur les marchés asiatique, européen et australien. La collaboration de cette filiale chinoise permet à Savaria d'obtenir des prix d'achat compétitifs. Via sa division Silver Cross, elle exploite un réseau de franchisés et de magasins corporatifs où est vendu de l'équipement d'accessibilité neuf et recyclé, et un programme d'identification de prospects par lequel sont distribués les noms de clients potentiels à nos affiliés en Amérique du Nord.

• **Secteur Véhicules adaptés (15 % des revenus en 2017 et 20 % en 2016)**

Par son secteur *Véhicules adaptés*, Savaria effectue la conversion et l'adaptation de fourgonnettes afin de faciliter le transport des personnes à mobilité réduite via ses filiales Van-Action (Laval, Québec) et Freedom Motors (Toronto, Ontario). Sa filiale Silver Cross Automotive effectue la distribution de véhicules convertis dans les marchés de vente au détail de l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique. La gamme de produits comporte des modèles avec entrée arrière, latérale ou double. Par le biais d'une rampe et d'un plancher abaissé, les fourgonnettes deviennent accessibles en fauteuils roulants. Elles peuvent être utilisées à des fins personnelles ou commerciales.

• **Secteur Span (25 % des revenus, depuis l'acquisition le 16 juin 2017)**

La Société a pénétré le marché des produits médicaux et des surfaces grâce à l'acquisition de Span (Greenville, Caroline du Sud) en juin 2017. Par ce nouveau secteur, la Société conçoit, fabrique et commercialise une gamme complète de surfaces de support thérapeutique et autres produits de gestion de la pression pour le marché médical tels que des produits pour positionner les patients, les asseoir, et éviter qu'ils chutent, ainsi que des produits pour les soins de la peau et des surmatelas en mousse de polyuréthane. Ces produits sont conçus pour aider à la prévention et au traitement des plaies de pression et visent le marché des gens âgés. Les produits de gestion de la pression représentent 62 % du revenu total de Span pour l'exercice 2017.

Par l'entremise de sa filiale en propriété exclusive Span Medical Products Canada Inc. (Beamsville, Ontario), Span fabrique et commercialise également des lits médicaux ainsi que du mobilier pour les chambres des patients. Les lits médicaux et les produits connexes représentent 22 % du revenu total de Span pour l'exercice 2017.

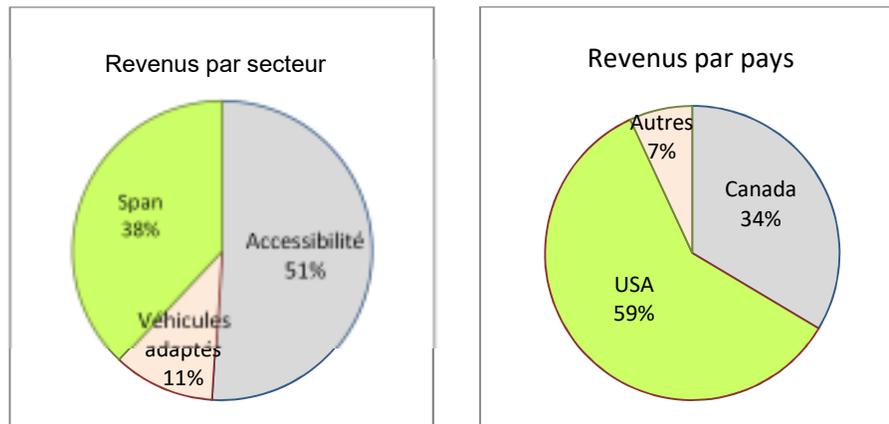
Les produits médicaux sont vendus principalement en Amérique du Nord, dans les principaux marchés du domaine de la santé, y compris les établissements de soins de longue durée, les hôpitaux de soins de courte durée et les fournisseurs de soins de santé à domicile.

Span fabrique et commercialise des surmatelas et oreillers en mousse, traditionnels et à mémoire, vendus à divers détaillants sur le marché américain via son distributeur. Les ventes aux consommateurs représentent 11 % du revenu total de Span pour l'exercice 2017.

Enfin, Span fabrique et commercialise certains produits pour le marché industriel, principalement des produits en mousse, qui sont vendus à divers secteurs, tels que l'automobile, l'emballage et les sports nautiques. Ses plus importants clients industriels fabriquent des automobiles et des produits d'emballage spécialisés. La plupart des produits industriels sont fabriqués sur commande selon les spécifications du client et sont vendus principalement

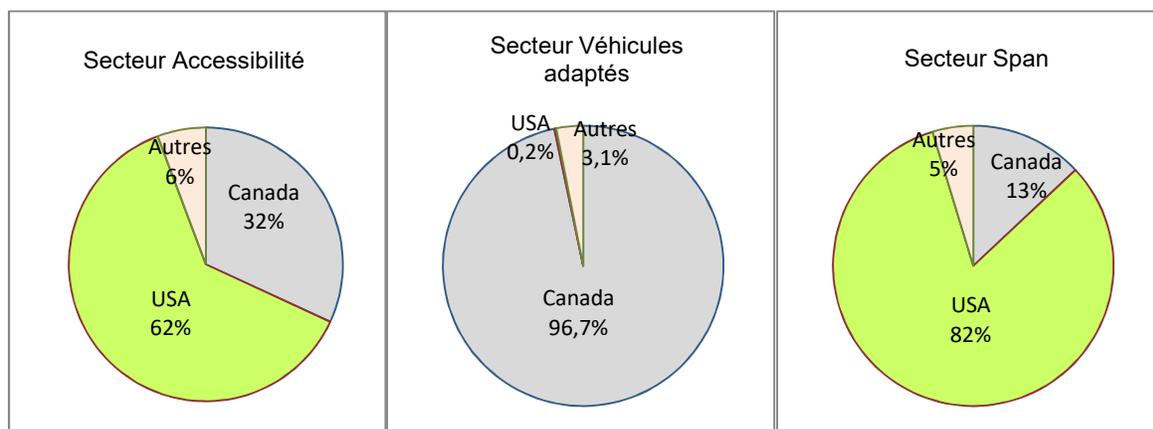
dans le sud-est des États-Unis. Les produits industriels représentent 5 % du revenu total de Span pour l'exercice 2017.

Compte tenu de ce nouveau secteur, et selon les perspectives de la Société, les revenus annuels seront dorénavant répartis comme suit, excluant toute nouvelle acquisition :



### Revenus par secteur et par pays

Pour l'exercice 2017, les revenus totaux de Savaria émanent des États-Unis (58 %), du Canada (37 %) et, dans une moindre mesure, de l'extérieur de l'Amérique du Nord (5 %). La proportion des revenus des trois secteurs par pays s'établit comme suit :



Les revenus annuels pour l'exercice 2017 sont de l'ordre de 107,6 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité*, de 45,7 M \$ pour le secteur *Span* et de 27,4 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* pour un revenu total de 180,5 M \$, compte tenu d'éliminations de consolidation de 0,2 M \$. Les analyses de ce rapport couvrent les trois secteurs d'activité sauf si expressément mentionné.

La Société emploie quelque 800 personnes et ses actions sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole « SIS ».

### Opérations sur les devises étrangères

La Société est exposée aux fluctuations de change découlant de la conversion des revenus, des charges et des éléments d'actif et de passif de ses établissements à l'étranger, de même que de la conclusion de transactions commerciales libellées principalement en dollars US. Les transactions libellées en devises étrangères sont initialement comptabilisées au taux de change de la monnaie fonctionnelle en vigueur à la date des transactions, en excluant l'incidence des contrats de change à terme, tandis que l'état des résultats des établissements à l'étranger est converti au taux de change moyen de la période.

Les taux de change utilisés pour convertir les éléments d'actif et de passif en dollars canadiens sont les suivants :

	31 décembre	
	2017	2016
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,2571	1,3427

Les taux de change utilisés pour convertir les revenus et les charges en dollars canadiens sont les suivants :

	Trimestres clos les 31 décembre (non audités)		Exercices clos les 31 décembre	
	2017	2016	2017	2016
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,2713	1,3344	1,2986	1,3245

La Société a recours à des contrats de change à terme pour se protéger contre les risques liés aux fluctuations des taux de change, de sorte que les variations des taux présentées ci-dessus peuvent ne pas être représentatives de l'incidence réelle des taux de change sur les résultats financiers (se référer à la rubrique *Couverture de change* de la section 10).

## 5. Contexte commercial

### Un marché en croissance dû au vieillissement de la population

Les équipements destinés au marché de l'accessibilité sont vendus, d'une part, aux utilisateurs de fauteuil roulant, et d'autre part, aux personnes âgées éprouvant des problèmes de mobilité. Pour ces gens, les escaliers et les entrées surélevées sont d'importants obstacles. Les produits de gestion de la pression et les lits médicaux de Span sont surtout utilisés dans les établissements de soins de longue durée et, dans une moindre mesure, pour les soins à domicile. Ces produits sont bien positionnés pour bénéficier de la croissance attendue, en raison du vieillissement de la population en Amérique du Nord. Par conséquent, plus la population vieillira, plus les personnes ayant recours aux produits d'accessibilité, aux produits de gestion de la pression et aux lits médicaux seront nombreuses.

Selon un recensement canadien de 2016, 5,9 millions de personnes – représentant 16,9 % de la population du Canada – étaient âgées de 65 ans et plus, alors qu'on comptait 5 millions ou 14,4 % lors du dernier recensement de 2011. Ces chiffres devraient continuer à augmenter puisqu'il est prévu qu'il y aura 10,4 millions de personnes – soit 24 % de la population du Canada – qui seront âgées de 65 ans et plus en 2031 et 12 millions ou 26 % en 2061. Bien que moins prononcée, la tendance observée aux États-Unis est similaire. Le nombre de personnes âgées de 65 ans et plus a augmenté de 36,2 millions en 2004 à 46,2 millions en 2014 (une augmentation de 28 %) et on prévoit une augmentation à 82,3 millions ou 21,7 % de la population en 2040 et à 98 millions en 2060.

Par conséquent, le nombre de personnes nécessitant des équipements d'accessibilité, des produits de gestion de la pression et des lits médicaux augmentera, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la population âgée est en croissance et l'espérance de vie des gens augmente. Selon une étude de *l'Organisation de Coopération et de Développement Économique* (« OCDE ») intitulée *Panorama de la santé 2013*, quelque 24 pays ont maintenant une espérance de vie moyenne de 80 ans et plus. Deuxièmement, les personnes âgées sont de plus en plus aisées et auront donc de plus en plus les moyens d'adapter leur propre résidence pour pouvoir y demeurer. Toujours selon le recensement canadien de 2016 et selon le recensement américain de 2010, 93 % des Canadiens et 96 % des Américains âgés de 65 ans et plus vivaient dans des résidences ou des logements privés, les autres vivant dans des logements collectifs. Enfin, la structure familiale et les soins pour les gens âgés changent. Ceux-ci exigent de plus en plus l'installation d'équipement d'accessibilité directement dans les résidences de ces personnes et dans les bâtiments publics. On perçoit aussi un besoin grandissant de produits de gestion de la pression et de lits médicaux pour les soins à domicile.

Par ailleurs, Statistique Canada indique que 7,2 % des Canadiens de tous âges souffrent actuellement de problèmes de mobilité. De même, 6,9 % des Américains souffrent également d'un problème de mobilité. En lien avec le vieillissement de la population, les prévisions indiquent que le nombre de personnes avec un problème de mobilité augmentera dans les années à venir.

Ces changements fondamentaux auront indéniablement d'importantes conséquences sur la demande de produits d'accessibilité. De surcroît, en raison du vieillissement de la population et des coûts élevés de maintien en institution des personnes à mobilité restreinte, divers organismes publics et privés, tant aux États-Unis qu'au Canada, pourraient rembourser le coût de ces équipements, à l'instar de certains pays européens.

En plus des facteurs démographiques, la demande des produits d'accessibilité est aussi influencée par la conjoncture économique et le marché de la construction résidentielle et institutionnelle.

Étant donné que la majorité des produits d'accessibilité de la Société sont fabriqués sur mesure, la fabrication et les importations à grande échelle ne représentent guère une menace sérieuse. Bien que les produits concurrentiels soient de bonne qualité et offerts à prix compétitif, Savaria se distingue par sa flexibilité opérationnelle, la fiabilité et la sécurité de ses produits et la qualité de son service après-vente.

Le marché du détail, quant à lui, est très fragmenté. On dénombre en Amérique du Nord plus d'un millier de revendeurs de produits dans le domaine de l'accessibilité.

## 6. Vision, mission et stratégie

### Notre vision

Demeurer un des chefs de file du marché mondial de l'industrie de l'accessibilité. Distribuer la gamme de produits la plus complète afin de favoriser la mobilité et le confort des gens, se distinguant par les produits les plus fiables et les plus sécuritaires qui soient. Développer et maintenir une culture client tout en respectant les désirs et les besoins premiers de nos clients, des utilisateurs de produits ainsi que de nos employés. Prendre de l'expansion à travers le monde de façon stratégique afin d'accroître nos revenus et d'optimiser notre pouvoir d'achat.

### Notre mission

Concevoir, fabriquer et distribuer une gamme étendue de produits, personnalisés selon les besoins de nos clients afin d'améliorer leur confort, leur mobilité et leur liberté. Privilégier le client, le travail d'équipe et le respect mutuel à travers notre culture d'entreprise.

### Notre stratégie

Afin de renforcer sa position prédominante dans l'industrie de l'accessibilité, Savaria met en œuvre différentes initiatives :

- Elle développe et met régulièrement en marché de nouveaux produits afin d'offrir à ses quelque 400 détaillants, ainsi qu'à ses centres canadiens, américains et australiens de vente directe, la gamme de produits la plus complète de l'industrie.

Réalisation :

- Conception d'une nouvelle gamme de produits de lève-personne qui est en développement dans son centre de recherche et développement situé à Magog (Québec). La gamme complète de produits sera achevée d'ici la fin du 2<sup>e</sup> trimestre de 2018.
- Savaria demeure à l'affût des occasions d'affaires dans le marché de l'accessibilité, telles des acquisitions stratégiques, qui lui donneraient l'opportunité d'étendre sa gamme de produits, d'acquérir de nouvelles marques de commerce ou d'accroître la vente de ses produits existants.

Réalisations :

- Acquisition des actifs de Master Lifts en décembre 2017. Cette acquisition permet à Savaria de percer le marché australien par l'entremise du réseau de ventes nationales de Master Lifts.
  - Conclusion d'une entente en août 2017 pour l'acquisition, en trois étapes, des actifs de Visilift LLC (« Visilift »). Elle permettra à Savaria d'ajouter des ascenseurs ronds et octogonaux panoramiques en verre ou en acrylique, l'ascenseur *Vuelift*, à sa gamme d'ascenseurs résidentiels.
  - Acquisition de Span en juin 2017. Cette acquisition aidera Savaria à atteindre ses objectifs de croissance stratégique à long terme en intégrant un nouveau marché sur un territoire primordial pour Savaria et apporte les principaux avantages suivants :
    - Diversifie davantage la gamme de produits d'accessibilité de Savaria avec l'ajout de produits hautement complémentaires procurant ainsi une gamme complète qui répond à tous les besoins de mobilité et de confort de nos clients.
    - Renforce significativement notre capacité à pénétrer les marchés gouvernementaux et institutionnels grâce au vaste réseau de vente américain de Span et à ses solides relations clients.
    - Ouvre les portes à la commercialisation de sa gamme de produits d'accessibilité, en particulier son lève-personne, à travers les canaux de distribution déjà bien établis de Span.
    - Augmente l'étendue des activités de production de Savaria avec de fortes capacités de fabrication aux États-Unis et des capacités supplémentaires en Ontario.
    - L'usine de 188 000 pieds carrés située à Greenville offre à Savaria la possibilité de fabriquer localement certains produits d'accessibilité destinés au marché américain.
  - Acquisition des actifs de Premier Lifts en février 2017. Cette acquisition assure une forte présence dans le marché de la vente directe pour nos ascenseurs résidentiels dans la région de Baltimore-Washington.
- Savaria se tient à la fine pointe de la technologie afin de demeurer concurrentielle et s'assure de mettre à la disposition de ses clients des outils innovateurs, permettant à la fois d'optimiser ses processus d'affaires et de simplifier le travail de ses détaillants.
- En dernier lieu, Savaria cherche constamment à optimiser sa structure de coûts afin d'augmenter sa rentabilité et sa capacité de production.

Réalisation:

- Acquisition en juillet 2017 d'un immeuble de 27 000 pieds carrés à Toronto (Ontario) afin de regrouper sous un même toit ses activités liées au secteur *Véhicules adaptés* de la région de Toronto et ainsi libérer de l'espace pour les activités du secteur *Accessibilité* à l'usine de Brampton (Ontario) qui sont en expansion.

La Société est exposée à divers risques commerciaux qui pourraient avoir un impact sur sa capacité à maintenir sa part de marché et sa rentabilité actuelles, de même qu'à atteindre ses objectifs stratégiques à court et à long terme. Ces risques sont décrits à la section 20, *Risques et incertitudes*.

## 7. Faits saillants du quatrième trimestre et de l'exercice 2017

Savaria a obtenu des résultats sans précédent au quatrième trimestre en raison des acquisitions d'entreprises et des activités existantes.

**Revenus en hausse de 74,8 % pour le quatrième trimestre et de 50,8 % pour l'exercice 2017 :** Les revenus du 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 sont en hausse de 23,2 M \$ pour un montant total de 54,2 M \$ comparativement à des revenus de 31 M \$ pour le 4<sup>e</sup> trimestre de 2016. Pour l'exercice 2017, les revenus sont en hausse de 60,8 M \$ pour un total de 180,5 M \$ contre 119,7 M \$ en 2016.

**Résultat opérationnel en hausse de 31,8 % pour le quatrième trimestre et de 29,7 % pour l'exercice 2017:** Le résultat opérationnel du 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 s'élevant à 6,6M \$ est en hausse de 1,6 M \$ comparativement à 5 M \$ au 4<sup>e</sup> trimestre de 2016. Pour l'exercice 2017, le résultat opérationnel est en hausse de 5,2 M \$ avec un total de 22,6 M \$ en 2017 contre 17,4 M \$ en 2016.

**Résultat net en hausse de 123 % pour le quatrième trimestre et de 56,5 % pour l'exercice 2017 :** Le résultat net du 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 est en hausse de 4,6 M \$ avec un montant de 8,3 M \$ par rapport à 3,7 M \$ au trimestre correspondant de 2016. Pour l'exercice 2017, le résultat net est en hausse de 6,9 M \$ avec un total de 19,2 M \$ en 2017 contre 12,3 M \$ en 2016.

**BAIIA ajusté en hausse de 59,3 % pour le quatrième trimestre et de 49,4 % pour l'exercice 2017 :** La Société a généré un BAIIA ajusté de 9,5 M \$ au 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 comparativement à 6 M \$ au trimestre correspondant de 2016, soit une hausse de 3,5 M \$. Pour l'exercice 2017, le BAIIA ajusté est en hausse de 10,3 M \$ avec un total de 31,1 M \$ en 2017 contre 20,8 M \$ en 2016. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA ajusté est montré à la section 9, *Résumé des résultats trimestriels*.

**Dividende :** Au cours de l'exercice 2017, un dividende total de 31,5 cents par action a été déclaré comparativement à 21,5 cents en 2016.

**Acquisition de Premier Lifts :** En février 2017, la Société a acquis tous les actifs de Premier Lifts, un important distributeur d'ascenseurs de la région de Baltimore – Washington.

**Acquisition de Span :** En juin 2017, la Société a acquis toutes les actions de Span. Se référer à la rubrique « Secteur *Span* » de la section 4 ci-dessus.

**Acquisition d'un immeuble :** En juillet 2017, la Société a acquis un immeuble de 27 000 pieds carrés à Toronto (Ontario) afin de regrouper sous un même toit les activités du secteur Véhicules adaptés de la région de Toronto.

**Acquisition de Visilift :** En août 2017, la Société a conclu une entente pour l'acquisition des actifs de Visilift, un fabricant d'ascenseurs ronds et octogonaux panoramiques en verre ou en acrylique, ce qui permettra à Savaria d'étendre sa gamme d'ascenseurs résidentiels.

**Acquisition de Master Lifts :** Le 14 décembre 2017, Savaria a acquis, par l'intermédiaire de sa filiale en propriété exclusive Savaria (Australia) Pty Ltd, les actifs de Master Lifts un important distributeur d'ascenseurs basé à

Brisbane (Australie). Cette acquisition permettra à Savaria de percer le marché australien par l'entremise du réseau de vente national de Master Lifts.

## 8. Sommaires des trois derniers exercices

Le tableau suivant présente de l'information financière choisie pour les trois derniers exercices.

(en milliers, sauf les montants par action et les pourcentages)	2017	2016	2015
Revenus	<b>180 518 \$</b>	119 728 \$	95 263 \$
<i>Marge brute en % des revenus</i>	<b>35,4 %</b>	33,9 %	31 %
Charges opérationnelles <sup>(1)</sup>	<b>39 672 \$</b>	22 479 \$	18 198 \$
<i>% des revenus</i>	<b>22 %</b>	18,8 %	19,1 %
Résultat opérationnel	<b>22 636 \$</b>	17 449 \$	11 405 \$
<i>% des revenus</i>	<b>12,5 %</b>	14,6 %	12 %
BAIIA <sup>(2)</sup>	<b>28 129 \$</b>	19 714 \$	14 559 \$
BAIIA ajusté <sup>(2)</sup>	<b>31 115 \$</b>	20 824 \$	14 816 \$
BAIIA ajusté par action – dilué	<b>0,77 \$</b>	0,58 \$	0,45 \$
Gain (perte) de change	<b>(511) \$</b>	265 \$	1 345 \$
Résultat net	<b>19 248 \$</b>	12 301 \$	8 944 \$
Résultat par action – dilué	<b>0,47 \$</b>	0,34 \$	0,28 \$
Dividendes déclarés par action	<b>0,315 \$</b>	0,215 \$	0,17 \$
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation – dilué	<b>40 599</b>	35 916	32 446
Actifs totaux	<b>219 796 \$</b>	126 132 \$	95 685 \$
Dette à long terme (y compris la partie courante)	<b>39 898 \$</b>	17 291 \$	17 252 \$
Passifs non courants totaux	<b>49 849 \$</b>	16 543 \$	21 943 \$
Capitaux propres	<b>138 783 \$</b>	82 985 \$	49 213 \$

<sup>(1)</sup> Les « charges opérationnelles » incluent : les frais d'administration, les frais de vente, les frais d'ingénierie et les frais de recherche et développement.

<sup>(2)</sup> Rapprochement du BAIIA et BAIIA ajusté avec le résultat net à la section 9.

Les revenus ne cessent de croître d'année en année pour atteindre des sommets inégalés. Ils ont bondi à 119,7 M \$ en 2016 et à 180,5 M \$ en 2017, soit des augmentations de 25,7 % et de 50,8 %. Cette dernière augmentation est principalement due à l'acquisition de Span en juin 2017. La mise en marché de nouveaux produits et l'augmentation de volume de certains produits existants contribuent aussi aux hausses des revenus.

La marge brute a suivi la même tendance principalement en raison de l'augmentation du volume de ventes et de l'acquisition de Span en juin 2017. La marge brute est passée de 31 % des revenus en 2015 à 35,4% des revenus en 2017.

Après être demeuré stable en 2015 et 2016, le pourcentage de charges opérationnelles par rapport aux revenus a augmenté de 3,2 points de pourcentage entre 2016 et 2017. Cette augmentation est partiellement due à la charge d'amortissement des immobilisations incorporelles liée aux acquisitions de l'année, représentant 3 M \$ ou 1,6 %.

Quant au résultat opérationnel, il a bondi de 53 % en 2016 et de 30 % en 2017 principalement en raison de l'augmentation de la marge brute, et malgré une augmentation des charges opérationnelles en 2017.

Le gain ou perte de change est principalement lié aux variations de taux du dollar US par rapport au dollar canadien sur les transactions non couvertes par les contrats de change. La diminution de 1 M \$ en 2016 du gain de change s'explique par la variation favorable de 5 points de base du taux de change moyen de 2016 par rapport à 2015, alors que cette variation avait été de 17 points de base en 2015. Par contre, elle a été défavorable de 3 points de base en 2017 par rapport à 2016.

Tout comme les revenus, le BAIIA ajusté est monté en flèche. Il a atteint 20,8 M \$ en 2016 ou 17,4 % des revenus comparativement à 15,6 % en 2015, et a atteint un niveau record de 31,1 M \$ en 2017 ou 17,2 % des revenus. Ces augmentations sont principalement dues aux augmentations des marges brutes (+11 M \$ en 2016; +23,4 M \$ en 2017) contrebalancées par les diminutions de gains de change en 2016 (-1,1 M \$) et 2017 (-0,8 M \$) et de la hausse des charges opérationnelles (+4,3 M \$ en 2016; +17,2 M \$ en 2017).

À l'instar des revenus et du BAIIA ajusté, les dividendes déclarés par action croissent d'une année à l'autre. La politique en vigueur entre septembre 2015 et septembre 2016 prévoyait un versement trimestriel de 5 cents par action, alors qu'il a été augmenté par la suite à 6,5 cents. En septembre 2017, le dividende par action a été augmenté de 26 cents à 36 cents sur une base annuelle et est désormais déclaré mensuellement.

L'actif total a augmenté considérablement en 2016 et en 2017 principalement en raison des acquisitions de Span, Premier Lifts et Master Lifts. Le solde de la dette à long terme a augmenté de 22,6 M \$ en 2017 suite à la mise en place d'une nouvelle facilité de crédit pour l'acquisition de Span. Les passifs non courants totaux excluant la dette à long terme ont augmenté de 8,7 M \$ principalement en raison de l'augmentation des passifs d'impôt différé, encore une fois, suite à l'acquisition de Span.

Les capitaux propres ont bondi de 33,8 M \$ en 2016 et de 55,8 M \$ en 2017. Ces augmentations sont principalement dues aux émissions d'actions dans le cadre de placements privés de 20,3 M \$ en 2016 et de 38,4 M \$ en 2017.

## 9. Résumé des résultats trimestriels

Le tableau suivant présente de l'information financière choisie pour les huit derniers trimestres.

(en milliers, sauf les montants par action et les pourcentages – non audité)	2017				2016			
	Trimestre 4 <sup>3)</sup>	Trimestre 3	Trimestre 2 <sup>4)</sup>	Trimestre 1 <sup>5)</sup>	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2 <sup>6)</sup>	Trimestre 1
Revenus	<b>54 163 \$</b>	56 095 \$	39 134 \$	31 126 \$	30 986 \$	32 440 \$	30 086 \$	26 216 \$
<i>Marge brute en % des revenus</i>	<b>37 %</b>	35,5 %	33,5 %	34,8 %	35,9 %	34,4 %	32,6 %	32,3 %
Charges opérationnelles <sup>1)</sup>	<b>13 318 \$</b>	12 778 \$	7 399 \$	6 177 \$	6 094 \$	6 254 \$	5 285 \$	4 846 \$
<i>% des revenus</i>	<b>24,6 %</b>	22,8 %	18,9 %	19,8 %	19,7 %	19,3%	17,6 %	18,5 %
Résultat opérationnel	<b>6 589 \$</b>	6 932 \$	4 472 \$	4 643 \$	4 999 \$	4 865 \$	3 856 \$	3 729 \$
<i>% des revenus</i>	<b>12,2 %</b>	12,4 %	11,4 %	14,9 %	16,1 %	15 %	12,8 %	14,2 %
Gain (perte) de change	<b>46 \$</b>	(334) \$	(129) \$	(94) \$	311 \$	197 \$	95 \$	(338) \$
Résultat net	<b>8 335 \$</b>	4 812 \$	2 764 \$	3 337 \$	3 740 \$	3 415 \$	2 763 \$	2 383 \$
Résultat net par action - dilué	<b>0,20 \$</b>	0,11 \$	0,07 \$	0,09 \$	0,10 \$	0,09 \$	0,08 \$	0,07 \$
BAIIA <sup>2)</sup>	<b>9 073 \$</b>	9 017 \$	4 935 \$	5 104 \$	5 835 \$	5 577 \$	4 418 \$	3 884 \$
BAIIA ajusté <sup>2)</sup>	<b>9 537 \$</b>	9 604 \$	6 745 \$	5 229 \$	5 986 \$	5 721 \$	5 167 \$	3 950 \$
BAIIA ajusté par action - dilué	<b>0,24 \$</b>	0,23 \$	0,17 \$	0,14 \$	0,16 \$	0,15 \$	0,14 \$	0,12 \$
Dividendes déclarés par action	<b>0,09 \$</b>	0,095 \$	0,065 \$	0,065 \$	0,065 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,05 \$

- 1) Les charges opérationnelles incluent les frais d'administration, les frais de vente, les frais d'ingénierie et les frais de recherche et développement.
- 2) Rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté avec le résultat net se trouve au tableau suivant.
- 3) Les résultats tiennent compte de l'acquisition de Master Lifts à partir du 14 décembre 2017.
- 4) Les résultats tiennent compte de l'acquisition de Span à partir du 16 juin 2017.
- 5) Les résultats tiennent compte de l'acquisition de Premier Lifts à partir du 10 février 2017.
- 6) Les résultats tiennent compte de l'acquisition de SHHC à partir du 31 mai 2016.

La Société étant en mode acquisitions, les revenus ne cessent de croître et elle bat ses propres records de trimestre en trimestre. L'augmentation considérable des ventes au 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 est principalement due à l'acquisition de Span en juin 2017, alors que les activités acquises de Premier Lifts en février 2017 et de SHHC en mai 2016 ont aussi contribué à la croissance mais dans une moindre mesure. La croissance continue est aussi due à la mise en marché de nouveaux produits et à l'augmentation du volume de ventes de certains produits existants.

L'augmentation de la marge brute depuis le 1<sup>er</sup> trimestre de 2016 s'explique principalement par la composition du volume des ventes et le niveau supérieur de revenus par rapport aux revenus des trimestres précédents. L'acquisition de Span en juin 2017 a également contribué à l'augmentation du pourcentage de marge brute.

Les charges opérationnelles sont en hausse depuis le 1<sup>er</sup> trimestre de 2016 principalement en raison de l'impact des acquisitions mentionnées ci-dessus et de l'amortissement des immobilisations incorporelles liées à ces acquisitions. Elles représentaient en moyenne 18,8 % des revenus en 2016 et 22 % en 2017.

Les BAIIA ajustés de 2017 et de 2016 représentent tous deux une moyenne de 17 % par rapport aux revenus.

### **Rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté avec le résultat net**

Tel qu'il est mentionné à la section 3, même si le BAIIA et le BAIIA ajusté ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS, la direction, les investisseurs et les analystes les utilisent afin d'évaluer la performance de la Société en matière de finances et d'exploitation. Vous trouverez, au tableau ci-dessous, le rapprochement entre le résultat net et le BAIIA et le BAIIA ajusté.

(en milliers de dollars – non audité)	2017					2016				
	Total	T 4	T 3	T 2	T 1	Total	T 4	T 3	T 2	T 1
Résultat net	<b>19 248 \$</b>	<b>8 335 \$</b>	4 812 \$	2 764 \$	3 337 \$	12 301 \$	3 740 \$	3 415 \$	2 763 \$	2 383 \$
Plus:										
Dépense d'intérêts	<b>1 236</b>	<b>503</b>	399	152	182	825	187	247	195	196
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	<b>1 757</b>	<b>(2 286)</b>	1 386	1 510	1 147	4 953	1 510	1 512	1 054	877
Amortissement des immobilisations corporelles	<b>2 199</b>	<b>613</b>	774	444	368	1 309	353	336	295	325
Amortissement des immobilisations incorporelles	<b>3 971</b>	<b>1 911</b>	1 662	211	187	691	172	179	172	168
Moins:										
Revenus d'intérêts	<b>282</b>	<b>3</b>	16	146	117	365	127	112	61	65
BAIIA	<b>28 129 \$</b>	<b>9 073 \$</b>	9 017 \$	4 935 \$	5 104 \$	19 714 \$	5 835 \$	5 577 \$	4 418 \$	3 884 \$
Rémunération à base d'actions	<b>890</b>	<b>315</b>	277	212	86	357	104	94	93	66
Coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées	<b>1 650</b>	<b>149</b>	199	1 263	39	753	47	50	656	-
Ajustement de la valeur des stocks acquis	<b>446</b>	-	111	335	-	-	-	-	-	-
BAIIA ajusté	<b>31 115 \$</b>	<b>9 537 \$</b>	9 604 \$	6 745 \$	5 229 \$	20 824 \$	5 986 \$	5 721 \$	5 167 \$	3 950 \$

La rubrique qui suit fournit une analyse détaillée des résultats d'exploitation du quatrième trimestre de 2017 par rapport au même trimestre de 2016, et des résultats cumulatifs de l'exercice 2017 comparativement à l'exercice antérieur. L'analyse détaillée des trimestres précédents est fournie dans les rapports de gestion intermédiaires des exercices 2017 et 2016, disponibles sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)).

## 10. Résultats d'exploitation

### Résultats sectoriels

Le tableau suivant présente de l'information financière choisie sur les trois secteurs opérationnels de la Société pour les quatrième trimestres 2017 et 2016 et l'année se terminant les 31 décembre 2017 et 2016. Pour plus d'informations sur les secteurs, se référer à la rubrique *Secteurs opérationnels de la Société* de la section 4.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	3 mois (non audité)			12 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
<b>Revenus</b>						
Accessibilité	27 573 \$	24 732 \$	11,5 %	107 607	96 416 \$	11,6 %
Véhicules adaptés	6 446	6 319	2 %	27 447	23 480	16,9 %
Span	20 234	-	100 %	45 712	-	100 %
Éliminations de consolidation	(90)	(65)	(38,5) %	(248)	(168)	(47,6) %
Total	54 163 \$	30 986 \$	74,8 %	180 518 \$	119 728 \$	50,8 %
<b>BAIIA ajusté (non audité)</b>						
Accessibilité	6 623 \$	5 108 \$	29,6 %	23 107 \$	18 520 \$	24,8 %
% des revenus	24 %	20,7 %	s.o.	21,5 %	19,2 %	s.o.
Véhicules adaptés	577 \$	1 013 \$	(43) %	2 696 \$	3 085 \$	(12,6) %
% des revenus	9 %	16 %	s.o.	9,8 %	13,1 %	s.o.
Span	2 707 \$	-	100 %	6 391 \$	-	100 %
% des revenus	13,4 %	-	s.o.	14 %	-	s.o.
Siège social	(370) \$	(135) \$	(174) %	(1 079) \$	(781) \$	(38,2) %
Total	9 537 \$	5 986 \$	59,3 %	31 115 \$	20 824 \$	49,4 %
% des revenus	17,6 %	19,3 %	s.o.	17,2 %	17,4 %	s.o.
(en milliers de dollars)	<b>Au 31 décembre</b>					
<b>Actifs</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>				
Accessibilité	106 490 \$	96 834 \$				
Véhicules adaptés	20 890	13 869				
Span	121 742	-				
Siège social	151 900	125 008				
Éliminations de consolidation	(181 226)	(109 579)				
Total des actifs	219 796 \$	126 132 \$				

Les tableaux suivants présentent certaines données sur les résultats consolidés du quatrième trimestre ainsi que sur les exercices clos les 31 décembre 2017 et 2016.

### Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	3 mois (non audités)			12 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Revenus	<b>54 163 \$</b>	30 986 \$	74,8 %	<b>180 518 \$</b>	119 728 \$	50,8 %
Coût des ventes	<b>34 110 \$</b>	19 852 \$	71,8 %	<b>116 593 \$</b>	79 159 \$	47,3 %
Marge brute	<b>20 053 \$</b>	11 134 \$	80,1 %	<b>63 925 \$</b>	40 569 \$	57,6 %
<i>% des revenus</i>	<b>37 %</b>	35,9 %	s.o.	<b>35,4 %</b>	33,9 %	s.o.

Au 4<sup>e</sup> trimestre de 2017, les revenus sont en hausse de 23,2 M \$ ou 74,8 %, passant de 31 M \$ en 2016 à 54,2 M \$ en 2017. Une variation défavorable de 486 000 \$ provient de l'impact des taux de change. Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses revenus de 2,9 M \$, passant de 24,7 M \$ au 4<sup>e</sup> trimestre de 2016 à 27,6 M \$ au 4<sup>e</sup> trimestre de 2017. La croissance des ventes est principalement attribuable à l'augmentation des ventes d'ascenseurs résidentiels (+7 %) et à l'ajout au premier trimestre de 2017 des activités de Premier Lifts. Les revenus du secteur *Véhicules adaptés* ont augmenté légèrement au 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 à 6,4 M \$, soit une augmentation de 2 %. Le secteur *Span*, nouvellement créé à la suite de l'acquisition de la compagnie Span le 16 juin dernier, a contribué aux revenus pour un montant de 20,2 M \$. Ce résultat répond aux attentes de la Société puisqu'il est en hausse de 5 % par rapport aux résultats de Span du trimestre correspondant en 2016.

Pour l'année 2017, les revenus sont en hausse de 60,8 M \$ ou 50,8 % par rapport à la période correspondante de 2016. La variation défavorable des taux de change de 178 000 \$ a eu peu d'impact sur les ventes de 2017 comparativement à 2016 grâce aux contrats de change exercés au cours de l'exercice (se référer à la rubrique *Opérations sur devises étrangères* de la section 4). Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses revenus de 11,5 % ou 11,1 M \$ tandis que les revenus du secteur *Véhicules adaptés* sont en hausse de 16,9 % ou 4 M \$, principalement en raison de l'ajout des activités de Silver Cross Automotive au 2<sup>e</sup> trimestre de 2016. Quant au nouveau secteur *Span*, il a contribué aux revenus pour un montant de 45,7 M \$; tout comme pour ses revenus trimestriels, les revenus annuels de Span sont en hausses de 5 % comparativement à son exercice 2016.

La marge brute est en hausse de 8,9 M \$ pour le 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 et de 23,4 M \$ pour l'exercice 2017 par rapport aux périodes correspondantes de 2016. En pourcentage des revenus, la marge brute est passée de 35,9 % à 37 % pour le 4<sup>e</sup> trimestre et de 33,9 % à 35,4 % pour l'année. Ces hausses sont principalement dues à l'augmentation et à la composition du volume des ventes, à la hausse de la productivité ainsi qu'à l'ajout des activités de Span en juin 2017.

Le volume de nos achats en provenance de l'Asie permet de garder nos coûts directs à un niveau compétitif. En effet, la proportion des achats faits par la filiale Savaria Concord en provenance de la filiale Savaria Huizhou et

des autres fournisseurs situés en Asie pour le 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 est demeurée stable comparé à l'année 2016 et représente environ 57 % de ses achats de matières premières.

#### Répartition des revenus par pays

(en pourcentages des revenus)	3 mois (non audités)			12 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Canada	<b>35,6 %</b>	42,7 %	(7,1)	<b>37 %</b>	41,6 %	(4,6)
États-Unis	<b>60,4 %</b>	52,6 %	7,8	<b>58 %</b>	51,4 %	6,6
Autres régions	<b>4 %</b>	4,7 %	(0,7)	<b>5 %</b>	7 %	(2)

#### Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	3 mois (non audités)			12 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Charges opérationnelles	<b>13 318 \$</b>	6 094 \$	119 %	<b>39 672 \$</b>	22 479 \$	76,5 %
<i>% des revenus</i>	<b>24,6 %</b>	19,7 %	s.o.	<b>22 %</b>	18,8 %	s.o.
Autres charges nettes	<b>146 \$</b>	41 \$	256 %	<b>1 617 \$</b>	641 \$	152 %
Résultat opérationnel	<b>6 589 \$</b>	4 999 \$	31,8 %	<b>22 636 \$</b>	17 449 \$	29,7 %
<i>% des revenus</i>	<b>12,2 %</b>	16,1 %	s.o.	<b>12,5 %</b>	14,6 %	s.o.

La proportion des charges opérationnelles par rapport aux revenus a augmenté au 4<sup>e</sup> trimestre et pour l'année 2017 par rapport aux périodes correspondantes de 2016, passant de 19,7 % à 24,6 % et de 18,8 % à 22 % respectivement. En termes de dollars, les charges opérationnelles ont augmenté de 7,2 M \$ et de 17,2 M \$ pour les mêmes périodes, partiellement en raison de l'acquisition de SHHC au 2<sup>e</sup> trimestre de 2016, de Premier Lifts au 1<sup>er</sup> trimestre de 2017 et de Span au 2<sup>e</sup> trimestre de 2017, incluant une charge d'amortissement des immobilisations incorporelles relatives aux acquisitions de 3,1 M \$ pour l'année 2017. N'eût été ces acquisitions, les charges opérationnelles auraient augmenté de 803 000 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre et de 2,2 M \$ en 2017. Ces augmentations sont principalement dues à l'augmentation des frais de ventes des magasins corporatifs exploités sous la bannière Silver Cross (+115 000 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre, +508 000 \$ pour l'année), de l'augmentation des frais liés à la rémunération à base d'actions (+211 000 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre, +532 000 \$ pour l'année), de l'augmentation

des frais d'ingénierie (+295 000 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre, +353 000 \$ pour l'année) et pour la période de douze mois, de l'augmentation de la rémunération du siège social et de la filiale de Brampton (+889 000 \$) en raison de l'embauche de nouveaux employés.

Les autres charges incluent des frais d'acquisition de 149 000 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 et de 1,6 M \$ pour 2017, qui sont principalement liés à l'acquisition de Span (1,3 M \$), alors que les autres charges nettes étaient de 641 000 \$ pour 2016 principalement liées à l'acquisition de SHHC (726 000\$).

L'effet combiné de la variation favorable de la marge brute aux variations défavorables des charges opérationnelles et des autres charges résulte en une augmentation de 1,6 M \$ du résultat opérationnel au 4<sup>e</sup> trimestre et de 5,2 M \$ pour 2017, comparativement aux périodes correspondantes de 2016.

## Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	3 mois (non audités)			12 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Produits financiers nets (charges financières nettes)	<b>(540) \$</b>	251 \$	(315) %	<b>(1 631) \$</b>	(195) \$	(736) %
Résultat avant impôt	<b>6 049 \$</b>	5 250 \$	15,2 %	<b>21 005 \$</b>	17 254 \$	21,7 %
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	<b>(2 286) \$</b>	1 510 \$	(251) %	<b>1 757 \$</b>	4 953 \$	(64,5) %
Résultat net	<b>8 335 \$</b>	3 740 \$	123 %	<b>19 248 \$</b>	12 301 \$	56,5 %
<i>% des revenus</i>	<b>15,4 %</b>	12,1 %	s.o.	<b>10,7 %</b>	10,3 %	s.o.
BAIIA	<b>9 073 \$</b>	5 835 \$	55,5 %	<b>28 129 \$</b>	19 714 \$	42,7 %
<i>% des revenus</i>	<b>16,8 %</b>	18,8 %	s.o.	<b>15,6 %</b>	16,5 %	s.o.
BAIIA ajusté	<b>9 537 \$</b>	5 986 \$	59,3 %	<b>31 115 \$</b>	20 824 \$	49,4 %
<i>% des revenus</i>	<b>17,6 %</b>	19,3 %	s.o.	<b>17,2 %</b>	17,4 %	s.o.

Les variations défavorables des charges financières nettes du 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 de 791 000 \$ et de 1,4 M \$ pour la période de douze mois par rapport aux périodes correspondantes de 2016 sont dues principalement à la variation défavorable nette des pertes de change de 265 000 \$ pour le trimestre et de 776 000 \$ pour l'exercice (se référer à la rubrique *Opérations sur les devises étrangères* de la section 4) et de l'augmentation des frais d'intérêts de 315 000 \$ pour le trimestre et de 411 000 \$ pour l'exercice.

Les taux d'impôt effectifs de -37,8 % et 8,4 % pour le 4<sup>e</sup> trimestre et l'exercice 2017, respectivement, ont diminué par rapport aux taux d'impôt effectif de 28,8 % et 28,7 % en 2016, principalement en raison de l'impact de la réforme fiscale américaine sur les impôts différés (-57,9 % pour le trimestre, -16,7 % pour l'exercice) et de différences dans les taux d'impôt chargés par des juridictions étrangères (-2,4 % pour le trimestre, -2 % pour l'exercice).

Le résultat net du 4<sup>e</sup> trimestre de 2017 est en hausse de 4,6 M \$ et de 6,9 M \$ pour 2017 comparativement aux périodes correspondantes de 2016. Le BAIIA ajusté est en hausse de 3,6 M \$ au 4<sup>e</sup> trimestre et de 10,3 M \$ pour 2017 comparativement aux périodes correspondantes de 2016; l'impact positif de Span représente un montant de 2,7 M \$ et 6,4 M \$ de ces variations.

### Couverture de change

En harmonie avec la politique sur la couverture de change adoptée par le conseil d'administration, la Société utilise des contrats de change afin de réduire les risques liés aux fluctuations des taux de change. Elle applique la comptabilité de couverture qui permet de comptabiliser les gains, pertes, produits et charges rattachés à l'instrument financier dérivé dans le même exercice que ceux rattachés à l'élément couvert. Les contrats de change sont présentés à leur juste valeur à l'état de la situation financière en fonction de leur date de maturité. La plus ou moins-value non reconnue au résultat net est enregistrée au *Cumul des autres éléments du résultat global*. À l'échéance des contrats, les gains ou pertes réalisés sont reclassés à l'encontre des revenus aux résultats.

Au 31 décembre 2017, la Société détenait des contrats de change pour un montant total de 54 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'au 30 avril 2021, à un taux moyen pondéré de 1,289. En fin d'exercice, la plus-value nette non réalisée sur les contrats de change s'élève à 1,9 M \$ avant impôts différés et est présentée à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des actifs courants et non courants et des passifs courants, et est incluse dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat*.

La Société désigne sa dette libellée en dollars US comme instrument de couverture de son investissement net dans sa nouvelle filiale Span 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 contre la perte (ou le gain) de change de son investissement net dans sa filiale Span et de la présenter dans les autres éléments du résultat global. Pour le trimestre clos le 31 décembre 2017, des pertes de change de 499 000 \$ (367 000 \$ après impôt) et pour l'exercice clos à la même date, des gains de change de 849 000 \$ (624 000 \$ après impôt), ont été enregistrés dans les autres éléments du résultat global.

### Couverture de taux d'intérêt

Puisque ses dettes portent intérêt à taux variable, la Société a décidé de conclure des opérations d'échange de taux d'intérêt (« contrats de swap ») afin de minimiser son risque de variation des flux de trésorerie lié aux variations des taux d'intérêt sur une portion de sa dette à long terme. Au 31 décembre 2017, la Société détenait un premier contrat de swap en dollars canadiens à un taux de 2,68 % sur un capital de 5,4 M \$ et un deuxième contrat en dollars US à un taux de 3,518 % sur un capital de 13,5 M \$ US, tous deux pour des périodes de cinq ans. Ces taux incluent des frais d'estampillage de 1,5 %.

Tout comme pour les couvertures de change, la Société applique la comptabilité de couverture, ce qui permet de comptabiliser les plus ou moins-values non réalisées rattachées à l'instrument financier dérivé au Cumul des autres éléments du résultat global, alors que la juste valeur est comptabilisée à l'état de la situation financière. Au 31 décembre 2017, la plus-value nette non réalisée sur les contrats de swap est de 202 000 \$ avant impôts différés et est présentée à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des actifs non courants, et est incluse dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat*.

## 11. Situation financière

### Fonds de roulement

(en milliers de dollars)	31 décembre 2017	Secteur Span	31 décembre 2017 excluant Span	31 décembre 2016	Variation	
Actifs courants	75 363 \$	28 585 \$	46 778 \$	90 239 \$	(43 461) \$	(48,2) %
Passifs courants	31 164 \$	6 367 \$	24 797 \$	26 604 \$	(1 807) \$	(6,8) %
Fonds de roulement	44 199 \$	22 218 \$	21 981 \$	63 635 \$	(41 654) \$	(65,5) %
Ratio du fonds de roulement	2,42	4,49	1,89	3,39	(1,50)	(44,2) %

Excluant l'acquisition de Span, les actifs courants ont diminué de 43,5 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2017 principalement en raison de la diminution de la trésorerie (-52,2 M \$ incluant le déboursé de 33,7 M \$US pour l'acquisition de Span), qui a été compensée par une augmentation des créances et autres débiteurs (+2,5 M \$, principalement en raison d'une augmentation des revenus de certaines filiales et de l'ajout des activités de Premier Lifts) et des stocks (+5,8 M \$, provenant de l'ajout de Premier Lifts et Master Lifts et d'une augmentation dans la filiale Savaria Concord). Voir rubrique *Situation de trésorerie* de la section 11 pour plus de détails sur la variation de la trésorerie.

Excluant l'acquisition de Span, les passifs courants ont diminué de 1,8 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2017 principalement en raison de la diminution des instruments financiers dérivés liés à la moins-value non réalisée sur les contrats de change (-4 M \$), de la diminution de la portion courante de la dette à long terme à la suite de la mise en place d'une nouvelle entente de crédit (se référer à la section *Sources de financement disponibles* ci-dessous) (-2 M \$) et des passifs d'impôt exigibles (-912 000 \$, à la suite du versement des soldes dus pour 2016). Cette diminution a été partiellement compensée par une augmentation des produits différés (+2,4 M \$ dont 1,1 M \$ provient de l'ajout de Premier Lifts et 0,8 M \$ provenant de l'ajout de Master Lifts), des fournisseurs et autres créditeurs (+1,3 M \$) et du dividende à payer (+1,2 M \$, à la suite du changement dans la politique de dividende de la Société stipulant que les dividendes sont maintenant versés mensuellement).

À noter que le nombre de jours nécessaires au recouvrement des créances clients était de 43 jours au 31 décembre 2017, alors qu'il était de 40 jours au 31 décembre 2016. En ce qui concerne le délai moyen de règlement des comptes fournisseurs, il était de 74 jours au 31 décembre 2017, comparativement à 71 jours au 31 décembre 2016.

### Actifs et passifs non courants et capitaux propres

(en milliers de dollars)	31 décembre 2017	Secteur <i>Span</i>	31 décembre 2017 excluant <i>Span</i>	31 décembre 2016	Variation	
Actifs non courants	144 433 \$	93 157 \$	51 276 \$	35 893 \$	15 383 \$	42,9 %
Passifs non courants	49 849 \$	9 598 \$	40 251 \$	16 543 \$	23 708 \$	143 %
Capitaux propres	138 783 \$	-	138 783 \$	82 985 \$	55 798 \$	67,2 %

Les actifs non courants ont augmenté de 15,4 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2017 principalement en raison de l'ajout des actifs de Premier Lifts (+3,8 M \$) et de Master Lifts (+3,2 M \$), de l'acquisition d'un immeuble à Toronto, Ontario (+4 M \$) et du versement d'un dépôt sur acquisition d'une entreprise (+4,4 M \$), qui a été compensé par une diminution des actifs d'impôt différé (-2,3 M \$) principalement liée à la moins-value non réalisée sur les contrats de change.

Les passifs non courants ont augmenté de 23,7 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2017 principalement en raison de l'augmentation de la portion non courante de la dette à long terme à la suite de la mise en place d'une nouvelle facilité de crédit (+24,7 M \$) (se référer à la section *Sources de financement disponibles* ci-dessous), qui a été compensée par la diminution de la moins-value non réalisée sur les contrats de change de 1,7 M \$.

L'augmentation des capitaux propres de 55,8 M \$ est principalement attribuable au placement privé complété au 2<sup>e</sup> trimestre de 2017 (+36,9 M \$), à l'émission d'actions dans le cadre de l'exercice de bons de souscription (+7,9 M \$), à l'impact du résultat net (+19,2 M \$) et à l'incidence des fluctuations des taux de change (+2,4 M \$) incluse dans les autres éléments du résultat global contrebalancé par les dividendes déclarés (-12,7 M \$).

Au 31 décembre 2017, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 219,8 M \$ contre 126,1 M \$ au 31 décembre 2016 et des passifs totaux de 81 M \$ contre 43,1 M \$ au 31 décembre 2016.

### Informations relatives aux actions

(en milliers)	31 décembre	
	2017	2016
Nombre d'actions ordinaires émises et en circulation	41 250	36 354

(en milliers)	Trimestres clos les 31 décembre (non audité)		Période de douze mois closes les 31 décembre	
	2017	2016	2017	2016
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat de base par action	<b>41 202</b>	36 003	<b>39 718</b>	34 270
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat dilué par action	<b>42 168</b>	38 073	<b>40 599</b>	35 916

### Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars)	31 décembre	
	2017	2016
Facilités de crédit :		
Autorisées	<b>110 000 \$</b>	10 000 \$
Crédit utilisé	<b>38 861</b>	-
Crédit non utilisé	<b>71 139</b>	10 000
Trésorerie brute	<b>7 719</b>	51 230
Total	<b>78 858 \$</b>	61 230 \$

Tel qu'il est démontré ci-dessus, la Société possède des fonds disponibles totalisant 78,9 M \$ au 31 décembre 2017. Ceci lui procure la marge de manœuvre nécessaire afin de répondre à ses obligations potentielles à court terme et de bénéficier d'opportunités d'acquisition.

Le 16 juin 2017, la Société a complété un placement privé par prise ferme de 2 760 000 actions ordinaires au prix de 13,90 \$ par action, pour un produit brut revenant à Savaria de 38,4 M \$ et un produit net des frais de transaction de 36,4 M \$.

Durant le deuxième trimestre de 2017, la Société a signé une nouvelle entente de financement avec son institution financière sous forme d'une ligne de crédit rotatif au montant total de 110 M \$. La convention procure un crédit supplémentaire de 50 M \$ disponible sous certaines conditions. Un montant de 38,9 M \$ est utilisé au 31 décembre 2017. Selon la convention, qui expire le 16 juin 2022, le solde des prêts existants de la Société, qui s'élevait à 14,7 M, \$ a été remboursé et réemprunté sur la nouvelle ligne de crédit la même journée. Un processus de consolidation des comptes bancaires au Canada en dollars canadiens et en dollars américains a été mis en place. Selon ce processus, tout solde quotidien net débiteur est appliqué à l'encontre du solde de la ligne de crédit tandis que tout solde quotidien net créditeur augmente le solde de la ligne de crédit. Seuls les intérêts sont payables mensuellement. Cette dette est présentée à long terme à l'état consolidé de la situation financière.

La Société minimise son exposition au risque de variation des flux de trésorerie relié aux fluctuations des taux d'intérêt en conservant la majorité de ses emprunts à taux fixe par le biais de contrats de swap (se référer à la rubrique *Couverture de taux d'intérêt* de la section 10).

Au 31 décembre 2017, le coefficient d'endettement total net de la Société sur le capital investi était de 18,8 % (néant au 31 décembre 2016).

### Autres données et ratios

(en milliers de dollars, sauf les montants par action - non audité)	31 décembre		Variation
	2017	2016	
Valeur comptable par action <sup>1)</sup>	<b>3,36 \$</b>	2,28 \$	47,4 %
Trésorerie par action <sup>1)</sup>	<b>0,19 \$</b>	1,41 \$	(86,5) %
Capitalisation boursière	<b>751 583 \$</b>	395 167 \$	90 %

<sup>(1)</sup> Voir définition à la section 3, *Conformité avec les Normes internationales d'information financière*

La valeur comptable par action est en hausse au 31 décembre 2017 comparativement au 31 décembre 2016 principalement en raison de l'émission de 2 760 000 actions à 13,90 \$ par action dans le cadre d'un placement privé et de 1 866 500 actions à 4,25 \$ par action à la suite de l'exercice de bons de souscription. La trésorerie par action a diminué à la suite du déboursé lié aux acquisitions. La capitalisation boursière est en hausse en raison de l'augmentation de la valeur de l'action de la Société, qui est passée de 10,87 \$ au 31 décembre 2016 à 18,22 \$ au 31 décembre 2017, et des émissions d'actions mentionnées précédemment.

## 12. Situation de trésorerie

Le tableau suivant présente certaines données sur les flux de trésorerie du quatrième trimestre ainsi que sur l'exercice 2017 et 2016.

(en milliers de dollars)	3 mois (non audités)			12 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Trésorerie au début des périodes	<b>10 968 \$</b>	46 480 \$	(35 512) \$	<b>51 230 \$</b>	29 707 \$	21 523 \$
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	<b>4 304</b>	4 642	(338)	<b>19 242</b>	18 085	1 157
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	<b>(3 822)</b>	(637)	(3 185)	<b>(117 313)</b>	(11 929)	(105 384)
Trésorerie nette liée aux activités de financement	<b>(3 878)</b>	647	(4 525)	<b>55 115</b>	15 512	39 603
Gain (Perte) de change non réalisé(e) sur la trésorerie détenue en devises étrangères	<b>147</b>	98	49	<b>(555)</b>	(145)	(410)
Trésorerie aux 31 décembre	<b>7 719 \$</b>	51 230 \$	(43 511) \$	<b>7 719 \$</b>	51 230 \$	(43 511) \$

La Société a dégagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles inférieurs de 338 000 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre et supérieur de 1,2 M \$ sur une base annuelle par rapport aux périodes correspondantes de 2016. Ces variations proviennent principalement de la variation favorable du résultat net avant impôt, amortissement et charges financières (+3,1 M \$ pour le trimestre, +8,3 M \$ pour l'exercice), partiellement compensé par la variation défavorable des éléments hors caisse (-3 M \$ pour le trimestre – provenant principalement des fournisseurs et autres créditeurs, du dividende à payer et des créances et autres débiteurs, -7,5 M \$ pour l'exercice - provenant principalement de la variation des fournisseurs et autres créditeurs et des stocks).

La Société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement supérieurs de 3,2 M \$ au 4<sup>e</sup> trimestre et de 105,4 M \$ pour l'année par rapport aux périodes correspondantes de 2016, principalement en raison des acquisitions d'entreprises (+2,9 M \$ pour le trimestre et +96,6 M \$ pour l'exercice) et des acquisitions supérieures d'immobilisations corporelles et incorporelles (+132 000 \$ pour le trimestre, +4,4 M \$ pour l'exercice).

Au chapitre des activités de financement, la Société a engagé des flux supérieurs de 4,5 M \$ au 4<sup>e</sup> trimestre et elle a dégagé des flux supérieurs de 39,6 M \$ pour l'exercice par rapport aux périodes correspondantes de 2016. Ces variations sont principalement dues à une variation nette de la dette à long terme (-757 000 \$ pour le trimestre, +23,2 M \$ pour l'exercice), d'une variation favorable dans l'encaissement de produits liés à un placement privé (+17,3 M \$ pour l'exercice) et d'une variation dans l'exercice des bons de souscription (-3,7 M \$ pour le trimestre, +3,6 M \$ pour l'exercice), partiellement atténuées par des versements de dividendes supérieurs (-110 000 \$ pour le trimestre, -4 M \$ pour l'exercice).

### 13. Principales estimations comptables

L'établissement d'états financiers consolidés conformes aux IFRS exige que la direction ait recours à son jugement, fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables ainsi que sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des ventes et des charges. Les hypothèses et les incertitudes relatives aux estimations qui présentent un risque important d'entraîner un ajustement significatif comprennent le goodwill, l'évaluation des actifs identifiables acquis lors de regroupements d'entreprises, l'évaluation de la juste valeur des instruments financiers dérivés et les provisions pour garantie et pour désuétude des stocks. Les jugements importants réalisés par la direction lors de l'application des méthodes comptables et qui ont l'incidence la plus significative sur les montants comptabilisés dans les états financiers consolidés sont la détermination des unités génératrices de trésorerie, l'identification des secteurs opérationnels et la détermination de la monnaie fonctionnelle de ses filiales à l'étranger.

La juste valeur des contrats de change est estimée en escomptant la différence entre le montant contractuel à terme et la valeur actuelle à terme pour le montant résiduel du contrat utilisant un taux d'intérêt sans risque (basé sur les bons du Trésor). La juste valeur des contrats de swap de taux d'intérêt est estimée en escomptant la différence entre le taux d'intérêt du contrat de swap et les taux du marché sur la valeur des emprunts, incluant un ajustement pour le risque de crédit.

Le montant recouvrable du goodwill est estimé au même moment de chaque année, ou plus fréquemment s'il y a indication de dépréciation. Pour des fins de l'évaluation de la dépréciation du goodwill, le goodwill acquis par le biais d'un regroupement d'entreprises est affecté à l'unité génératrice de trésorerie (« UGT »), ou au groupe de UGT, qui devrait bénéficier des synergies du regroupement. Chaque UGT ou groupe de UGT auquel le goodwill est ainsi affecté doit représenter le niveau le plus bas auquel le goodwill fait l'objet d'un suivi pour des besoins de gestion interne et ne doit pas être, avant affectation du goodwill, plus grand qu'un secteur opérationnel. Les montants recouvrables de ces UGT sont basés sur leur valeur d'utilité. Elles sont déterminées en escomptant les flux de trésorerie futurs générés par l'utilisation continue des unités. Le calcul des valeurs d'utilité est basé sur les hypothèses clés suivantes :

- Les flux de trésorerie sont projetés sur une période de cinq ans basés sur l'expérience passée et les résultats opérationnels réels, en utilisant un taux de croissance constant de 10 % pour le secteur *Accessibilité* (idem en 2016) et 2 % pour le secteur *Véhicules adaptés* (5% en 2016);
- La croissance annuelle anticipée des revenus incluse dans les projections de flux de trésorerie est basée sur le plan d'affaires;
- Un taux d'escompte de 10,33 % (14,02 % en 2016) est appliqué afin de déterminer le montant recouvrable de l'unité. Le taux d'escompte utilisé est basé sur la moyenne pondérée de l'industrie du coût des capitaux, qui est basé sur une fourchette possible de levier sur dette de 15 % (19 % en 2016), à un taux d'intérêt du marché de 3,18 % (3 % en 2016) ;
- Les valeurs attribuées aux hypothèses clés représentent l'évaluation de la direction sur les tendances futures de l'industrie de l'accessibilité et sont basées sur des données externes autant qu'internes (données historiques).

Ces estimations sont fondées sur la connaissance que la direction possède des événements en cours et sur les mesures que la Société pourrait prendre à l'avenir. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations.

## 14. Nouvelles conventions comptables

### A) Nouvelles normes comptables et interprétations adoptées durant l'exercice 2017

Les nouvelles normes et amendements aux normes et interprétations suivantes ont été appliqués lors de la préparation des états financiers consolidés au 31 décembre 2017. L'adoption de ces nouvelles normes n'a pas eu d'incidence significative sur les états financiers consolidés.

#### ***Initiative concernant les informations à fournir (modifications de l'IAS 7)***

Le 7 janvier 2016, l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») a publié le document *Disclosure Initiative (Amendments to IAS 7)*. Les modifications comprennent des obligations d'information qui permettent aux utilisateurs des états financiers d'évaluer les changements dans les passifs découlant d'activités de financement, y compris les changements découlant des flux de trésorerie et les changements sans effet de trésorerie. L'un des moyens de satisfaire à ces nouvelles obligations d'information consiste à effectuer un rapprochement entre les soldes d'ouverture et les soldes de clôture des passifs découlant d'activités de financement.

#### ***Comptabilisation des actifs d'impôt différé au titre de pertes latentes (modifications de l'IAS 12)***

Le 19 janvier 2016, l'IASB a publié le document *Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealized Losses (Amendments to IAS 12)*. Les modifications précisent que l'existence d'une différence temporaire déductible dépend uniquement d'une comparaison de la valeur comptable d'un actif et de sa valeur fiscale à la fin de la période de présentation de l'information financière et qu'elle n'est pas touchée par d'éventuels changements de la valeur comptable ou de la manière attendue de recouvrer l'actif. Les modifications clarifient également la méthode de détermination des bénéfices imposables futurs servant à évaluer l'utilisation des différences temporaires déductibles.

### B) Nouvelles normes comptables et interprétations non encore adoptées

Plusieurs nouvelles normes et amendements aux normes et interprétations, non encore adoptés pour les exercices clos les 31 décembre 2017 et 2016, n'ont pas été appliqués lors de la préparation de ces états financiers consolidés.

#### ***Classement et évaluation des transactions dont le paiement est fondé sur des actions (modifications de l'IFRS 2)***

Le 20 juin 2016, l'IASB a publié des modifications de l'IFRS 2, *Paiement fondé sur des actions*, en vue de clarifier comment doivent être comptabilisés certains types de transactions dont le paiement est fondé sur des actions. Les modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018. À des fins de simplification, les modifications peuvent être appliquées de manière prospective. L'application rétrospective ou anticipée est permise si l'information est disponible sans avoir recours à des connaissances a posteriori.

Les modifications fournissent des exigences relativement à la comptabilisation :

- des effets des conditions d'acquisition des droits et des conditions accessoires à l'acquisition des droits sur l'évaluation des paiements fondés sur des actions qui sont réglés en trésorerie;
- des transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui comportent des modalités de règlement net concernant l'obligation légale relative aux retenues d'impôt à la source;
- d'une modification des termes et conditions qui a pour effet qu'une transaction dont le paiement est fondé sur des actions et qui est réglée en trésorerie est reclassée comme étant réglée en instruments de capitaux propres.

La Société envisage d'adopter les modifications de l'IFRS 2 dans ses états financiers consolidés de l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> janvier 2018. La Société ne s'attend pas à ce que la norme ait une incidence significative sur ses états financiers consolidés.

### **IFRS 9 - Instruments financiers**

En juillet 2014, l'IASB a publié la version complète de l'IFRS 9, dite IFRS 9 (2014). La date d'entrée en vigueur obligatoire de l'IFRS 9 vise les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018 et l'IFRS 9 doit être appliquée rétrospectivement, sous réserve de certaines exemptions. L'adoption anticipée est permise. Le retraitement des exercices antérieurs n'est pas exigé et est permis uniquement si l'information est disponible sans avoir recours à des connaissances *a posteriori*.

L'IFRS 9 (2014) met en place de nouvelles exigences relatives au classement et à l'évaluation des actifs financiers. En vertu de l'IFRS 9 (2014), les actifs financiers sont classés et évalués au coût amorti en fonction du modèle économique selon lequel ils sont détenus et des caractéristiques de leurs flux de trésorerie contractuels. La norme instaure des changements additionnels relativement aux passifs financiers. Elle modifie également le modèle de dépréciation en présentant un nouveau modèle des « pertes sur créances attendues » pour le calcul de la dépréciation. L'IFRS 9 (2014) comprend aussi de nouvelles règles générales de comptabilité de couverture, ce qui aura pour effet d'aligner davantage la comptabilité de couverture sur la gestion des risques. Ces nouvelles règles ne modifient pas en profondeur les types de relations de couverture ni l'obligation d'évaluer et de comptabiliser l'inefficacité de la couverture. Toutefois, elles offriront un plus grand nombre de stratégies de couverture utilisées aux fins de la gestion des risques satisfaisant aux conditions d'application de la comptabilité de couverture et feront davantage appel au jugement dans le cadre de l'évaluation de l'efficacité d'une relation de couverture. Des dispositions transitoires particulières ont été établies aux fins de l'application des nouvelles règles générales de comptabilité de couverture.

L'IFRS 9 (2014) présente quelques différences par rapport à l'IFRS 9 (2013), adoptée par anticipation le 1<sup>er</sup> avril 2014 par la Société. La Société envisage d'adopter l'IFRS 9 (2014) dans ses états financiers consolidés de l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> janvier 2018. La Société ne s'attend pas à ce que la norme ait une incidence significative sur ses états financiers consolidés.

## IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*. La nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018. Son adoption anticipée est permise.

L'IFRS 15 remplacera l'IAS 11, *Contrats de construction*, l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, l'IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*, l'IFRIC 15, *Contrats de construction de biens immobiliers*, l'IFRIC 18, *Transferts d'actifs provenant de clients*, et la SIC-31, *Produits des activités ordinaires - opérations de troc impliquant des services de publicité*.

La norme prévoit un modèle unique qui s'applique aux contrats avec des clients ainsi que deux approches de la comptabilisation des produits : à un moment donné ou au fil du temps. Le modèle proposé consiste en une analyse en cinq étapes des transactions, axée sur les contrats et visant à déterminer si les produits des activités ordinaires sont comptabilisés, quel montant est comptabilisé et à quel moment. De nouveaux seuils ont été mis en place relativement aux estimations et aux jugements, ce qui pourrait avoir une incidence sur le montant des produits comptabilisés et/ou sur le moment de leur comptabilisation.

La nouvelle norme s'applique aux contrats avec des clients. Elle ne s'applique pas aux contrats d'assurance, aux instruments financiers ou aux contrats de location, lesquels entrent dans le champ d'application d'autres IFRS.

La Société envisage d'adopter l'IFRS 15 dans ses états financiers consolidés de l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> janvier 2018.

La Société a identifié les différences entre cette nouvelle norme et la norme qu'elle remplacera et les répercussions de ces différences sur la comptabilisation de ses revenus. L'incidence de l'adoption de cette nouvelle norme est la suivante :

- Revenus et frais de transport : la Société comptabilise le net des revenus et des frais de transport parmi son coût des ventes étant donné qu'elle refacture généralement à ses clients le même montant chargé par le transporteur. Selon IFRS 15, le montant chargé au client doit être présenté parmi les revenus tandis que le montant chargé par le transporteur doit être présenté parmi le coût des ventes. Ce changement n'aura aucun effet sur le résultat net de la Société.
- Revenus de conversion et d'adaptation de véhicules : la Société comptabilise les revenus de conversion et d'adaptation de véhicules appartenant aux clients à la livraison du produit. Selon IFRS 15, les revenus doivent être reconnus à chaque fin de période selon l'avancement des travaux. La Société estime que ce changement n'aura pas d'incidence significative sur son résultat net.
- Revenus de maintenance : la Société comptabilise les revenus liés aux contrats de maintenance sur une base linéaire sur la période du contrat. Selon IFRS 15, ces revenus doivent être comptabilisés périodiquement au moment où chaque service de maintenance est fourni. La Société estime que ce changement n'aura pas d'incidence significative sur son résultat net.
- Droits de franchise initiaux et revenus provenant de renouvellements : la Société comptabilise les droits d'entrée et de renouvellements des franchises au début des activités de la franchise ou à la date du renouvellement, selon le cas. Selon IFRS 15, ces revenus doivent être répartis sur la période de l'entente. La Société estime que ce changement n'aura pas d'incidence significative sur son résultat net.

### **IFRS 16 - Contrats de location**

Le 13 janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location*. Cette nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019. L'adoption anticipée est permise pour les entités qui adoptent également l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, à la date de l'adoption initiale de l'IFRS 16 ou qui l'ont adopté avant cette date. L'IFRS 16 remplacera l'IAS 17, *Contrats de location*.

Cette norme instaure un modèle unique de comptabilisation par le preneur et oblige ce dernier à comptabiliser les actifs et les passifs liés à tous les contrats de location d'une durée de plus de 12 mois, à moins que la valeur de l'actif sous-jacent soit faible. Le preneur est tenu de comptabiliser un actif lié au droit d'utilisation de l'actif sous-jacent et un passif lié au contrat de location qui représente son obligation d'effectuer des paiements locatifs. Cette norme reprend en substance les exigences de comptabilisation pour le bailleur qui sont énoncées dans l'IAS 17, tout en exigeant de ce dernier qu'il présente des informations plus exhaustives. D'autres aspects du modèle de comptabilisation des contrats de location ont été touchés, y compris la définition d'un contrat de location. Des dispositions transitoires ont également été prévues.

La Société envisage d'adopter l'IFRS 16 dans ses états financiers consolidés de l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> janvier 2019. L'ampleur de l'incidence de l'adoption de cette norme n'a pas encore été déterminée.

### **IFRIC 22 - Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée**

Le 8 décembre 2016, l'IASB a publié l'interprétation IFRIC 22, *Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée*. L'interprétation clarifie la date qui devrait être utilisée pour la conversion lorsqu'une transaction en monnaie étrangère fait l'objet d'un paiement ou d'un encaissement anticipé. L'interprétation s'applique aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018.

L'interprétation clarifie le fait que la date de la transaction, aux fins de la détermination du cours de change à utiliser lors de la comptabilisation initiale de l'actif, de la charge ou du produit connexe (ou la partie d'actif, de charge ou de produit connexe), est la date de comptabilisation initiale par l'entité de l'actif non monétaire ou du passif non monétaire au titre de la contrepartie anticipée.

L'interprétation peut être appliquée :

- soit de manière rétrospective;
- soit de manière prospective pour tous les actifs, charges et produits qui entrent dans le champ d'application de l'interprétation et qui ont été initialement comptabilisés à compter :
  - ou bien de l'ouverture de la période de présentation de l'information financière au cours de laquelle l'entité applique l'interprétation pour la première fois;
  - ou bien de l'ouverture d'une période de présentation de l'information financière antérieure pour laquelle des informations comparatives sont présentées dans les états financiers.

La Société adoptera l'interprétation dans ses états financiers de l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> janvier 2018. La Société ne s'attend pas à ce que l'interprétation ait une incidence significative sur ses états financiers.

### **IFRIC 23 - Incertitude relative aux traitements fiscaux**

Le 7 juin 2017, l'IASB a publié l'interprétation IFRIC 23, Incertitude relative aux traitements fiscaux. L'interprétation fournit des directives sur la comptabilisation des actifs et des passifs d'impôt exigible et différé en cas d'incertitude relative aux traitements fiscaux. L'interprétation s'applique aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019. L'adoption anticipée est permise.

L'interprétation exige :

- qu'une entité détermine si elle doit considérer les traitements fiscaux incertains isolément ou plutôt regrouper certains d'entre eux, en fonction de ce qui fournit la meilleure prévision du dénouement;
- qu'une entité détermine s'il est probable qu'un traitement fiscal incertain sera accepté par l'administration fiscale;
- que, s'il n'est pas probable que le traitement fiscal incertain soit accepté, une entité évalue l'incertitude fiscale selon la méthode du montant le plus probable ou la méthode de l'espérance mathématique (valeur attendue), selon celle qui fournit la meilleure prévision du dénouement de l'incertitude.

La Société envisage d'adopter l'interprétation dans ses états financiers de l'exercice ouvert le 1er janvier 2019. L'ampleur de l'incidence de l'adoption de l'interprétation n'a pas encore été déterminée.

### **Améliorations annuelles des IFRS - Cycle 2015-2017**

Le 12 décembre 2017, dans le cadre de son processus annuel d'amélioration, l'IASB a publié des modifications de portée limitée à trois normes. Les modifications entreront en vigueur à compter du 1er janvier 2019, et leur application anticipée est permise. Chacune des modifications a ses propres dispositions transitoires spécifiques.

Des modifications ont été apportées aux normes suivantes :

- IFRS 3, Regroupements d'entreprises, et IFRS 11, Partenariats – pour clarifier la manière dont une société comptabilise une augmentation de ses intérêts dans une entreprise commune qui répond à la définition d'« entreprise »;
- IAS 12, Impôts sur le résultat – pour clarifier que toutes les conséquences fiscales des dividendes sont comptabilisées de la même manière que les transactions qui ont généré les bénéfices distribuables – c'est-à-dire dans le résultat net, dans les autres éléments du résultat global ou dans les capitaux propres;
- IAS 23, Coûts d'emprunt – pour clarifier que les emprunts spécifiques – c'est-à-dire les fonds empruntés spécifiquement pour financer la construction d'un actif qualifié – devraient être transférés dans le poste général des emprunts une fois que la construction de l'actif qualifié est achevée.

La Société envisage d'adopter ces modifications dans ses états financiers de l'exercice ouvert le 1er janvier 2019. L'ampleur de l'incidence de l'adoption des modifications n'a pas encore été déterminée.

## 15. Contrôles internes à l'égard de l'information financière

### Contrôles et procédures de communication de l'information

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société sont responsables d'établir et de maintenir des contrôles et procédures de communication de l'information, tel que défini par le *Règlement 52-109* des Autorités canadiennes en valeurs mobilières.

Une évaluation a été réalisée pour mesurer l'efficacité des contrôles et procédures liés à la préparation des documents d'information. En se fondant sur 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 étaient efficaces et bien conçus à la fin de l'exercice clos le 31 décembre 2017 et, plus particulièrement, que la conception de ces contrôles et procédures fournit une assurance raisonnable que les informations importantes relatives à la Société leur sont communiquées pendant la période de préparation de ces documents d'information.

### Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société sont responsables de l'établissement et du maintien d'un système de contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière.

La direction a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière. Pour ce faire, elle s'est inspirée des critères définis dans le cadre intégré de contrôle interne du *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (« COSO ») (cadre de 2013 du COSO). Se fondant sur cette évaluation, la direction ainsi que le chef de la direction et le chef de la direction financière ont conclu, au 31 décembre 2017, que les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société étaient efficaces en ce qu'ils fournissaient une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et à la préparation des états financiers de la Société à des fins de publication conformément aux IFRS.

### Limitation de l'étendue de la conception

La Société a limité l'étendue de ses contrôles et procédures de communication de l'information et de ses contrôles internes à l'égard de l'information financière pour exclure les contrôles, politiques et procédures de la filiale Span acquise pas plus de 365 jours avant le dernier jour de la période couverte par les rapports annuels. La Société a choisi des exclurent du champ d'application de la certification, tel que le permet le *Règlement 52-109*. La Société entend évaluer la situation dans un délai d'un an suivant la date d'acquisition.

Le tableau ci-dessous présente l'information financière sommaire incluse dans les états financiers consolidés de la Société pour la filiale exclue :

(en milliers de dollars)	
<b>État de la situation financière</b>	
Actifs courants	28 585 \$
Actifs non courants	93 157 \$
Passifs courants	6 367 \$
Passifs non courants	9 598 \$
<b>État du résultat global</b>	
Revenus	45 712 \$
Résultat net	609 \$

### Changements aux contrôles internes à l'égard de l'information financière

Il n'y a eu aucun changement de contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société durant l'exercice 2017 qui aurait eu une incidence importante ou dont on aurait pu raisonnablement croire qui aurait eu une incidence importante sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière.

### 16. Engagements

En dehors des dettes apparaissant à l'état de la situation financière, la Société a conclu des ententes pour la location de ses locaux ainsi que des contrats de location-exploitation pour la location de matériel roulant et d'équipement, représentant un engagement total de 6 M \$ (5,6 M \$ en 2016).

La filiale Span s'est engagée à acheter un minimum annuel de \$700,000 US de produits Selan® jusqu'à l'année 2020 inclusivement. Cette filiale s'est aussi engagée à acquérir une pièce d'équipement de production pour un montant de 356 000 \$.

Le tableau suivant donne le détail des engagements de la Société au cours des prochains exercices :

(en milliers de dollars)	Total	2018	2019	2020	2021	2022	Après 2022
Obligations de la dette à long terme, incluant les intérêts	<b>44 023 \$</b>	10 337 \$	8 279 \$	8 040 \$	7 808 \$	4 594 \$	4 965 \$
Location-financement	<b>52</b>	30	17	5	-	-	-
Location-exploitation	<b>5 978</b>	1 699	1 395	1 023	730	261	870
Contrats de change	<b>67 702</b>	22 592	22 560	17 538	5 012	-	-
Total des obligations contractuelles	<b>117 755 \$</b>	34 658 \$	32 251 \$	26 606 \$	13 550 \$	4 855 \$	5 835 \$

## 17. Arrangements hors bilan

Autre que les contrats de location-exploitation considérés à la section précédente, *Engagements*, Savaria n'a conclu aucun arrangement hors bilan au cours de l'exercice 2017.

## 18. Opérations entre parties liées

Aucune opération importante entre parties liées et la Société n'a eu lieu au cours de l'exercice 2017.

## 19. Instruments financiers

La Société a périodiquement recours à divers instruments financiers pour gérer le risque lié à la fluctuation des taux de change. Elle ne détient ni n'émet d'instruments financiers dérivés à des fins commerciales ou spéculatives. Les instruments financiers dérivés font l'objet de procédures standard de contrôle en ce qui concerne les conditions de crédit, les contrôles financiers et les procédures de gestion et de surveillance de risque.

(en milliers de dollars)	Actifs et passifs présentés à la juste valeur	Actifs et passifs présentés au coût amorti	Total	Juste valeur
<b>Actifs financiers</b>				
Trésorerie	- \$	7 719 \$	7 719 \$	7 719 \$
Créances et autres débiteurs	-	23 436	23 436	23 436
Instruments financiers dérivés	2 387	-	2 387	2 387
Prêts à long terme	-	21	21	21
Total des actifs financiers	2 387 \$	31 176 \$	33 563 \$	33 563 \$
<b>Passifs financiers</b>				
Fournisseurs et autres	- \$	21 558	21 558	21 558
Instruments financiers dérivés	279	-	279	279
Dette à long terme	-	39 898	39 898	39 884
Total des passifs financiers	279 \$	61 456 \$	61 735 \$	61 721 \$

### Risques associés aux instruments financiers

L'analyse des risques associés aux instruments financiers est faite dans la section suivante, *Risques et incertitudes*.

### 20. Risques et incertitudes

La Société est confiante quant à ses perspectives d'avenir à long terme. Néanmoins, les risques et incertitudes décrits ci-dessous pourraient avoir une influence sur sa capacité de réaliser son plan stratégique et ses objectifs de croissance. Les facteurs suivants devraient être pris en considération en évaluant les perspectives d'avenir de la Société.

#### Facteurs de risques financiers

La Société évolue dans une industrie comportant divers risques financiers : le risque de marché (incluant le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque de prix), le risque de crédit et le risque de liquidité. Afin de réduire

les effets négatifs sur son rendement financier, la Société utilise des instruments financiers dérivés pour couvrir le risque de change et le risque de taux d'intérêt. La gestion des risques est assurée par une gestion de la trésorerie centralisée qui permet de définir, d'évaluer et de couvrir les risques financiers.

#### **a) Risque de change**

Le risque de change correspond au risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des cours des devises étrangères.

La Société a réalisé approximativement 64 % (58 % en 2016) de ses revenus de 2017 en devises étrangères et est, par conséquent, exposée à des risques de marché liés aux fluctuations des devises étrangères. Une fluctuation importante dans les taux de change pourrait avoir un impact important sur ses revenus et, par conséquent, sa marge brute. Ces risques sont partiellement compensés par ses achats de matières en dollars US et par l'utilisation d'instruments financiers dérivés comme des contrats de change à terme. Ces contrats confèrent à la Société l'obligation de vendre des dollars US à un taux prédéterminé.

La direction a établi une politique exigeant que la Société gère le risque de change lié à sa devise fonctionnelle. L'objectif de cette politique consiste à minimiser les risques associés aux transactions en devises étrangères, plus particulièrement le dollar US, pour ainsi protéger la marge brute contre les fluctuations importantes de la valeur du dollar canadien face aux devises étrangères et pour éviter la spéculation sur la valeur des devises. La Société s'acquitte de cette tâche en concluant des contrats à terme sur devises. Selon la politique, un maximum de 75 % des entrées nettes prévues en devises américaines doit être couvert.

Les gains et les pertes sur les instruments financiers désignés comme couverture de flux de trésorerie sont comptabilisés dans les résultats pendant la même période que les opérations sous-jacentes. Les variations de la juste valeur des instruments financiers non désignés dans des relations de couverture sont comptabilisées dans les résultats immédiatement.

Tel que requis par les normes comptables, les gains ou pertes non réalisés sur contrats de change désignés comme couverture de flux de trésorerie à une date de fin de période doivent être présentés, déduction faite des impôts, dans les autres éléments du résultat global. Au 31 décembre 2017, la Société présente un montant créditeur dans le cumul des autres éléments du résultat global de 1,4 M \$ (montant débiteur de 4,3 M \$ au 31 décembre 2016). Le montant de gain ou de perte réellement réalisé sur les contrats de change dépendra de la valeur du dollar canadien au moment où chaque contrat sera encaissé.

Les gains (pertes) sur les éléments monétaires libellés en dollars US sont comptabilisés dans les Produits (charges) financiers(ères). Une fluctuation importante dans les taux de change pourrait avoir un impact important lors de la conversion de ces éléments monétaires libellés en dollars US et, par conséquent, sur les Produits (charges) financiers(ères) et le résultat net.

#### **b) Risque de taux d'intérêt**

Le risque de taux d'intérêt correspond au risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des taux d'intérêt du marché.

Le risque de taux d'intérêt auquel est exposée la Société découle de ses prêts à long terme, ses avances bancaires et ses emprunts à long terme. Les emprunts à taux variables exposent la Société au risque de variation des flux de trésorerie en raison de la fluctuation des taux d'intérêt, tandis que les emprunts à taux fixes exposent la Société au risque de variation de la juste valeur en raison de la fluctuation des taux d'intérêt.

La majorité de la dette de la Société est à taux variables. La Société analyse de façon continue son exposition au risque de taux d'intérêt et examine les options de renouvellement et de refinancement qui lui sont disponibles pour minimiser ce risque. Pour ce faire, la Société a conclu des contrats de swap pour certaines de ses dettes à long terme (se référer à la rubrique *Couverture de taux d'intérêt* de la section 10). Ces instruments dérivés ont été désignés comme couverture aux fins comptables. Le solde total des emprunts faisant l'objet des contrats de swap est de 22.4 M \$ au 31 décembre 2017 (14,9 M \$ au 31 décembre 2016). Au 31 décembre 2017, la Société présente un montant créditeur dans le cumul des autres éléments du résultat global de 149 000 \$ (montant débiteur de 3 000 \$ au 31 décembre 2016).

Les revenus et dépenses d'intérêts sont comptabilisés dans les Produits (charges) financiers(ères). Une variation importante dans les taux d'intérêt n'aurait pas d'impact important sur le résultat net, mais aurait comme incidence une augmentation ou diminution des "*Autres éléments du résultat global*".

### **c) Risque de prix**

Les produits de la Société comportent un nombre élevé de composantes fabriquées par des centaines de fournisseurs sur la scène internationale. Les prix de ces composantes peuvent varier et affecter les marges bénéficiaires de la Société. Grâce à son modèle d'affaires flexible, la Société peut changer de fournisseur au besoin afin de minimiser ce risque. La Société n'utilise pas de produits dérivés liés au prix des matières.

La Société, par l'entremise de sa filiale chinoise, augmente le volume de ses achats en Asie pour bénéficier d'un meilleur rapport qualité-prix. La Société analyse individuellement chaque pièce pour évaluer la meilleure source d'approvisionnement tout en considérant plusieurs facteurs, dont le coût de fabrication.

### **d) Risque de crédit**

La trésorerie de la Société est détenue ou émise par des institutions financières dont la cote de crédit est de qualité supérieure. Ainsi, la Société considère que le risque de non-performance de ces contreparties est négligeable.

La Société consent du crédit à ses clients dans le cours normal de ses activités. Elle effectue, de façon continue, des évaluations de crédit à l'égard de ses clients et elle minimise son risque de crédit en concluant des opérations avec un grand nombre de clients dans divers secteurs d'activité.

Les créances sont portées à l'état de la situation financière, déduction faite de la provision pour mauvaises créances. Cette provision est constituée sur la base des meilleures estimations de la Société à l'égard du recouvrement final des soldes dont la perception est incertaine. L'incertitude entourant la probabilité de perception peut découler de divers indicateurs comme la détérioration de la solvabilité d'un client ou le report de la perception lorsque l'ancienneté des factures dépasse les modalités habituelles de règlement. La direction revoit régulièrement les créances à recevoir, assure le suivi des soldes en souffrance et évalue la pertinence de la provision pour mauvaises créances.

## **e) Risque de liquidité**

Le risque de liquidité représente le risque que la Société éprouve des difficultés à honorer ses engagements lorsqu'ils viennent à échéance. La direction analyse le niveau de liquidité de la Société de façon continue pour s'assurer d'avoir suffisamment de liquidités pour respecter ses engagements.

Afin de s'assurer de disposer des liquidités nécessaires pour remplir ses obligations à court terme, la Société maintient des modalités de paiement avec ses clients semblables à celles dont elle dispose auprès de ses fournisseurs. La Société dispose de facilités de crédit suffisantes pour combler les manquements temporaires de synchronisation entre les entrées et sorties de fonds.

Savaria est engagée dans une industrie comportant divers risques et incertitudes. Les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société pourraient ainsi être compromis par les risques financiers susmentionnés, de même que par chacun des facteurs décrits ci-dessous. Ceux-ci ne sont pas les seuls auxquels la Société doit faire face. Des risques et des incertitudes additionnels, présentement inconnus de la direction ou qu'elle juge actuellement peu importants, pourraient éventuellement affecter ses affaires.

## **Conditions économiques**

L'achat d'ascenseurs constitue souvent une dépense discrétionnaire et est par conséquent sensible aux fluctuations économiques, aux changements aux programmes de subvention gouvernementaux et aux conditions du marché immobilier résidentiel. La Société prend des mesures pour contrôler ses dépenses et ajuster ses effectifs afin d'ajuster les heures de travail selon son carnet de commandes.

## **Garanties**

Dans le cours normal de ses activités, la Société prend en charge certaines composantes en remplacement de composantes défectueuses en vertu des garanties offertes sur les produits qu'elle vend. Les garanties ont une durée de trois (3) mois, douze (12) mois ou trois (3) ans sur les produits d'accessibilité et de transport adapté tandis qu'elles ont une durée allant de dix-huit (18) mois à quinze (15) ans sur les produits de Span. L'établissement des provisions de garanties est fondé sur des évaluations et des hypothèses. La direction considère les résultats antérieurs afin d'établir la provision. Si ces estimations et évaluations s'avéraient inexactes, le coût effectif du respect des garanties des produits pourrait être différent de celui enregistré.

## **Concurrence**

La Société exerce ses activités dans un secteur concurrentiel et de nombreux facteurs pourraient avoir une incidence défavorable sur la capacité de la Société de conserver ou d'améliorer sa rentabilité et pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses résultats d'exploitation.

Pour le secteur de l'accessibilité, en Amérique du Nord cette industrie est composée d'une dizaine d'entreprises qui se livrent une vive concurrence. Savaria est un des chefs de file nord-américains au sein de cette industrie. Son envergure lui confère d'importants avantages concurrentiels, dont: une importante notoriété, un vaste réseau de distribution, des économies d'échelle et de multiples fournisseurs étrangers.

Pour le secteur Span, des concurrents importants et bien établis dominent le marché. Bien que nous croyons conserver ou gagner des parts de marché pour nos principales gammes de produits, nos concurrents plus importants et bien financés représentent un formidable défi. Si nous nous avérons incapables de concurrencer efficacement ces gros concurrents, nous pourrions perdre des parts de marché et nos ventes pourraient diminuer.

Notre capacité à livrer une concurrence efficace dans le marché de l'accessibilité et le marché médical dépend d'un flux continu d'innovations comme de nouveaux produits plus efficaces et à moindre coût.

### **Dépendance à l'égard des distributeurs clefs et des clients importants**

En général, la Société ne conclut pas de contrats à long terme avec ses principaux distributeurs et clients. Par conséquent, compte tenu de la conjoncture économique, de l'offre et de la demande, de la performance de la Société, des initiatives internes des clients de la Société ou d'autres facteurs, les clients peuvent réduire ou éliminer leur utilisation des services de Savaria, ou peuvent utiliser ce contexte comme un levier pour obtenir de meilleurs taux et d'autres concessions de la part de la Société. Plus précisément, la perte d'un distributeur ou d'un client clef pourrait entraîner une baisse des ventes, ce qui entraînerait probablement une baisse importante des bénéfices de ce secteur. Bon nombre des produits de Span sont vendus par l'intermédiaire de grands distributeurs nationaux aux États-Unis et au Canada et sont fournis en fonction de commandes d'achat émises par les clients sur une base hebdomadaire.

Il est également possible qu'un distributeur non participant puisse acquérir un ou plusieurs distributeurs avec lesquels la Société entretient une relation, auquel cas le distributeur survivant pourrait décider de mettre fin à notre relation d'affaires.

Les conditions économiques et du marché des capitaux peuvent avoir une incidence défavorable sur les clients de la Société et sur leur capacité à demeurer solvables. Les difficultés financières des clients pourraient avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et sur notre situation financière.

En général, la concentration des risques de crédit auxquels Savaria est exposée demeure limitée, compte tenu du grand nombre de clients et de leur répartition géographique en Amérique du Nord. La Société continue également de développer des relations solides et durables avec de nombreux distributeurs et clients situés sur le continent et dans le monde entier.

### **Dépendance à l'égard du marché américain et de son économie**

En 2017, le pourcentage des revenus de Savaria réalisés aux États-Unis s'est établi à 58 % (51 % en 2016). La rentabilité de la Société pourrait, par conséquent, être affectée par tout événement important pouvant avoir un impact sur l'économie américaine ou les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis (voir *Conditions économiques* ci-dessus).

Un ralentissement possible de l'économie américaine, couplé à l'incertitude des taux d'intérêt, la réforme des soins de santé et la politique fiscale, pourrait retarder, réduire ou annuler des projets d'investissement de nos clients, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur nos bénéfices.

Un ralentissement de l'économie américaine ou mondiale pourrait également avoir une importante incidence défavorable sur les activités ou la situation financière d'un ou de plusieurs de nos principaux clients ou distributeurs ou de plusieurs clients et distributeurs qui, globalement, représentent une partie importante de nos ventes.

### **Fluctuation du prix des matières premières**

Les variations dans le prix de la mousse de polyuréthane pourraient avoir une incidence sur la rentabilité de notre secteur Span. La demande de mousse de polyuréthane peut être influencée par les conditions économiques telles que la demande et la capacité de production sur le marché et d'autres facteurs. Les autres facteurs comprennent les taux d'intérêt et de change et l'inflation. L'impact de ces facteurs est impossible à prévoir avec précision. De plus, à quelques reprises le prix de la mousse de polyuréthane a subi des variations très rapides à court terme dues à la demande et aux activités de production.

### **Lois et règlements**

La Société fait face aux risques inhérents à la nature réglementée de certaines de ses activités, principalement la fabrication et la distribution de produits médicaux. Ces règlements exigent, entre autres, que les fabricants d'instruments médicaux s'enregistrent auprès de la Food and Drug Administration ("FDA") et de Santé Canada, dressent la liste des produits qu'ils fabriquent et déposent divers formulaires et rapports. De plus, nos usines font l'objet d'inspections périodiques par les organismes de réglementation et doivent se conformer aux « bonnes pratiques » exigées par la FDA, l'état et les organismes de réglementation canadiens. Bien que nous croyons être conformes aux normes en vigueur, l'existence de la réglementation crée un risque de rappels de produits et de dépenses connexes ainsi que le risque de dépenses supplémentaires requises pour satisfaire potentiellement à de nouvelles normes.

### **Système d'information**

Les systèmes opérationnels et financiers de Savaria sont essentiels pour compiler et gérer les demandes des clients, planifier les installations et la production, facturer et récupérer les services de la Société. Le système d'information financière de la Société est essentiel pour produire des états financiers exacts dans les délais prescrits et pour analyser les informations de la Société qui l'aideront à gérer efficacement ses opérations. Toute défaillance importante d'un système, toute complication, toute violation de sécurité ou toute autre perturbation d'un système pourrait perturber ou retarder les activités de la Société, nuire à la réputation de Savaria, entraîner la perte de clients ou entraîner des coûts supplémentaires pour réparer les systèmes ou pourrait avoir un impact sur la capacité de la Société de gérer ses activités et de rendre compte du rendement financier de la Société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société. Bien que la Société dispose de l'équipement et des logiciels appropriés pour parer aux cyberattaques et tient cet équipement à niveau, la Société n'est pas à l'abri d'une cyberattaque.

## 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 avec succès les acquisitions dans les activités de la Société ou pourrait devoir faire des dépenses imprévues importantes pour ceci. De plus, le processus d'intégration des entreprises acquises pourrait perturber les activités existantes de la Société et entraîner une interruption ou une réduction des activités de la Société, notamment en raison:

- la perte d'employés clefs, de clients ou de contrats;
- les incohérences éventuelles ou les conflits avec les normes, les contrôles, les procédures et les politiques des sociétés regroupées, et la nécessité d'appliquer des systèmes financiers, comptables, informatiques et autres à l'ensemble de la Société;
- l'incapacité de maintenir ou d'améliorer la qualité des services fournis précédemment;
- l'incapacité de retenir, d'intégrer, d'embaucher ou de recruter des employés ayant les compétences requises.

Les économies de coûts, les synergies, la croissance des revenus ou tout autre avantage attendu de toute acquisition par la Société pourraient ne pas se matérialiser, ou ne pas être réalisés dans le temps planifié. Les économies de coûts, les synergies, la croissance des revenus ou les autres avantages attendus découlant des acquisitions sont sujets à un certain nombre d'hypothèses en matière de temps, d'exécution et de coûts connexes. Pour que se réalisent de telles synergies, les hypothèses sont incertaines et impliquent une grande variété de risques commerciaux, économiques, géographiques et concurrentiels.

## Crédits d'impôt

Savaria bénéficie de crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental ainsi que pour les apprentis. Ceux-ci pourraient être affectés par tout changement législatif.

## Actifs d'impôt différé

Des actifs d'impôt différé ont été comptabilisés puisqu'il est probable que les pertes reportées afférentes soient utilisées. Toutefois, certains événements pourraient faire en sorte que les pertes ne puissent être utilisées avant leur date d'échéance.

## Poursuites

Dans le cours normal de son exploitation, la Société fait l'objet de réclamations et de litiges. Bien que le dénouement des procédures ne puisse être déterminé avec certitude, la direction juge que toute responsabilité qui découlerait de telles éventualités n'aurait pas d'incidence négative importante sur les états financiers consolidés de la Société.

La Société a reçu une réclamation en relation avec le paiement du billet à payer déjà comptabilisé au montant de 421 000 \$ lié à l'acquisition de Freedom en 2010. L'ancien actionnaire de cette compagnie demande aussi le droit d'exercer les 200 000 options qui avaient été émises dans le cadre de son contrat d'emploi. La Société a émis une demande reconventionnelle concernant la réclamation liée à l'acquisition ainsi qu'une demande pour que soit

rejetée la réclamation liée au contrat d'emploi. Cette dernière demande ayant été refusée, la Société en a appelé de la décision. Le dénouement de ces réclamations ne peut pas être déterminé à cette date.

Pour plus de détails concernant les facteurs de risques, veuillez consulter la notice annuelle d'information disponible sur le site internet de SEDAR [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

## 21. Perspectives

Savaria prévoit poursuivre sa croissance des dernières années et est optimiste quant à son potentiel de croissance considérant le vieillissement de la population et le désir des gens de demeurer dans leur maison le plus longtemps possible.

Le développement d'une nouvelle gamme de produits de lève-personne progresse bien à notre centre de recherche et développement de Magog (Québec) et devrait être complété d'ici la fin du 2<sup>e</sup> trimestre de 2018. La distribution de ces produits en Amérique du Nord sera confiée à Span, société acquise en juin 2017, qui compte 33 représentants de vente desservant ce marché. La mise en marché a débuté au premier trimestre de 2018.

L'acquisition de Visilift élargira notre gamme d'ascenseurs en y ajoutant un ascenseur de luxe de forme circulaire ou octogonale ne requérant aucun puits. Les ventes ont débuté au cours du premier trimestre de 2018. En plus de l'Amérique du Nord, ce produit sera offert sur le marché international, tel qu'en Australie, en Chine et en Europe.

En décembre 2017, Savaria a acheté les actifs de Master Lifts, un revendeur de produits d'accessibilité et ascenseurs. Les achats de Master Lifts de produits Savaria provenant de notre filiale chinoise représentaient 20 % de ses achats totaux. Nous comptons augmenter ce pourcentage à 75 % d'ici la fin juin 2018.

Savaria demeure à l'affût d'acquisitions potentielles stratégiques qui lui permettraient de poursuivre sa croissance et de renforcer sa position de joueur clé dans le marché de l'accessibilité.

Tenant compte des acquisitions complétées en 2017, soit Premier Lift, Span et Master Lifts, ainsi que de nos nouveaux ascenseurs *Vuelift*, nous prévoyons pour l'année 2018 des revenus d'environ 268 M \$ et un BAIIA ajusté se situant entre 42,5 M \$ et 44,5 M \$. Ces prévisions excluent toutes nouvelles acquisitions qui pourraient avoir lieu en 2018.

Le 8 mars 2018