



SAVARIA CORPORATION

Rapport de gestion

pour les périodes de trois mois et de six mois closes le 30 juin 2015

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 deuxième trimestre de l'exercice 2015**
- 8. Résumé des résultats trimestriels**
- 9. Résultats d'exploitation**
- 10. Situation financière**
- 11. Situation de trésorerie**
- 12. Principales conventions et estimations comptables**
- 13. Contrôles internes à l'égard de l'information financière**
- 14. Arrangements hors bilan**
- 15. Opérations entre parties liées**
- 16. Risques et incertitudes**
- 17. 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 six mois closes le 30 juin 2015 en les comparant aux résultats des périodes correspondantes de l'exercice 2014. Il présente également une comparaison de ses états de la situation financière au 30 juin 2015 et au 31 décembre 2014. 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 résumés intermédiaires non audités du deuxième trimestre 2015 et les notes afférentes, de même qu'avec les états financiers consolidés audités et les notes afférentes pour la période close le 31 décembre 2014. 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 et n'ont pas été revus par les auditeurs de la société.

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 6 août 2015. Des renseignements supplémentaires, incluant la notice annuelle d'information, sont disponibles sur le site internet de SEDAR à 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. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA est montré à la section 8, *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 sur 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 moins le net de la trésorerie et des emprunts bancaires (« 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 le chef de file nord-américain de l'industrie de l'accessibilité. La diversité de ses produits, qui incluent une gamme de sièges d'escaliers, de plates-formes élévatrices et d'ascenseurs résidentiels et commerciaux, permet à Savaria de se distinguer en proposant une offre intégrée et sur mesure, l'une des plus vastes sur le marché, dans le but de faciliter le déplacement de ses clients à mobilité réduite. Les opérations de Savaria en Chine ont connu une croissance importante et la collaboration de cette dernière avec les autres usines en sol canadien accroît son avantage concurrentiel dans le marché. La société, dont le siège social est situé à Laval (Québec), compte cinq autres installations, dont une usine de 125 000 pieds carrés à Brampton (Ontario), une usine de 70 000 pieds carrés à Montréal (Québec) et une usine de 75 000 pieds carrés à Huizhou (Chine), ainsi que deux bureaux de vente à London (Ontario) et à Calgary (Alberta). Le 24 février 2015, la société a déposé une offre d'achat sur un immeuble à Laval, qui a été acceptée par le vendeur. La société prévoit y transférer son siège social ainsi que l'usine de Montréal, opérée par la filiale Van-Action, au premier trimestre de 2016.

Secteurs opérationnels de la société

La société gère ses activités en fonction de deux secteurs opérationnels, le principal étant celui de l'Accessibilité. Ces secteurs sont structurés en fonction des segments de marché qu'ils desservent.

- **Secteur *Accessibilité* (84 % des revenus en 2014)**

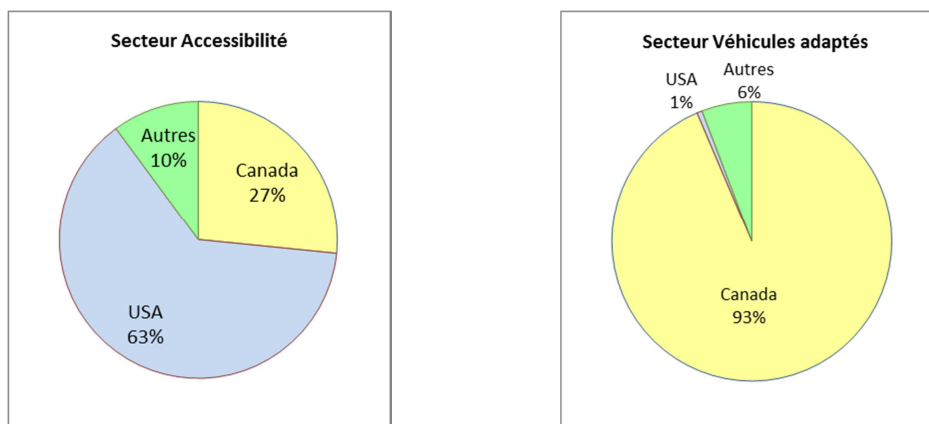
Le secteur *Accessibilité* conçoit, fabrique, distribue et installe des équipements d'accessibilité, tels que des sièges pour escaliers droits et courbes, des plates-formes élévatrices verticales et inclinées, ainsi que des ascenseurs résidentiels et commerciaux. Les produits sont manufacturés, assemblés et personnalisés à l'usine de Brampton, Ontario, et sont offerts par le biais d'un réseau comptant quelque 300 détaillants actifs, lesquels sont principalement situés en Amérique du Nord. L'usine de Huizhou en Chine est le principal fournisseur de pièces et composantes de la filiale 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 et européen. Ce secteur inclut également les opérations provenant de l'acquisition des actifs opérationnels de Silver Cross au troisième trimestre de 2014, soit l'opération d'un réseau de franchisés par lequel est vendu de l'équipement d'accessibilité neuf et recyclé, et d'un programme d'identification de prospects par lequel sont distribués les noms de clients potentiels à près de 100 affiliés en Amérique du Nord.

• **Secteur Véhicules adaptés (16 % des revenus en 2014)**

Le secteur *Véhicules adaptés* effectue la conversion et l'adaptation de fourgonnettes par le biais des filiales Van-Action et Freedom Motors situées à Montréal, Québec et à Brampton, Ontario. Elles offrent des modèles avec entrée arrière, latérale ou double pour les personnes à mobilité réduite. Par le biais d'une rampe et d'un plancher abaissé, elles rendent les fourgonnettes accessibles en fauteuils roulants. Leur utilisation peut être pour fins personnelles ou commerciales (taxis).

Revenus par secteur par région

Pour le 1^{er} semestre de 2015, les ventes totales de Savaria émanent des États-Unis (55 %), du Canada (36 %) et, dans une moindre mesure, de l'extérieur de l'Amérique du Nord (9 %). La proportion des ventes par région selon les secteurs s'établit comme suit :



Les ventes pour le premier semestre de 2015 sont de l'ordre de 38,4 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité* et 6,3 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* pour un revenu total de 44,7 M \$. Les analyses de ce rapport couvrent les deux secteurs d'activité sauf si expressément mentionné.

La société emploie quelque 430 personnes et ses actions sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole SIS.

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. Par conséquent, plus la population vieillit, plus les personnes ayant recours aux produits d'accessibilité sont nombreuses.

Selon un recensement canadien de 2011, 5 millions de personnes – représentant 14,4 % de la population du Canada – étaient âgées de 65 ans et plus, alors qu'ils étaient 3,9 millions ou 12,6 % une décennie plus tôt. Ces chiffres devraient continuer à augmenter, puisqu'il est prévu qu'il y aura 8,4 millions de personnes – soit 20,8 % de la population du Canada – qui seront âgées de 65 ans et plus en 2026. La tendance observée aux États-Unis est similaire. Un recensement américain de 2011 a indiqué que 40 millions de personnes – représentant 12,8 %

de la population des États-Unis – étaient âgées de 65 ans et plus, comparativement à 34 millions ou 12 %, une décennie plus tôt. Les prévisions pour 2025 indiquent que 65 millions de personnes – représentant 18,7 % de la population des États-Unis – devraient être âgées de 65 ans et plus.

Par conséquent, le nombre de personnes nécessitant des équipements d'accessibilité 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 vingt-quatre 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 ces recensements de 2011, 92 % 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, et exigent de plus en plus l'installation d'équipement d'accessibilité directement dans les résidences de ces personnes, ainsi que dans les bâtiments publics.

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 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, par la fiabilité et la sécurité de ses produits et par 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

Conserver notre position de chef de file sur le marché nord-américain de l'industrie de l'accessibilité. Distribuer la gamme de produits la plus complète afin de favoriser la mobilité 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 ventes et d'optimiser notre pouvoir d'achat.

Notre mission

Concevoir, fabriquer et distribuer des produits d'accessibilité et des ascenseurs de qualité supérieure, personnalisés selon les besoins des clients, afin d'améliorer leur bien-être et leur mobilité. Prioriser le client et privilégier le travail d'équipe et le respect mutuel à travers notre culture d'entreprise.

Notre stratégie

Afin de conserver et renforcer sa position de chef de file du marché nord-américain de l'industrie de l'accessibilité, Savaria met en œuvre différentes initiatives.

Tout d'abord, elle développe et met régulièrement en marché de nouveaux produits afin d'offrir à ses quelque 400 détaillants et affiliés actifs, ainsi qu'à ses centres canadiens de vente directe, la gamme de produits la plus complète de l'industrie.

Réalisations :

- Conception d'une nouvelle conversion de véhicule basé sur le châssis du Ram ProMaster permettant de transporter 7 passagers, dont trois en fauteuil roulant, qui sera commercialisé au cours du 3^e trimestre de 2015.
- Conception d'un nouveau siège pour escaliers droits qui est une version améliorée répondant à différents besoins par rapport à notre modèle existant *SL-1000* qui sera aussi commercialisé au cours du 3^e trimestre de 2015.

Ensuite, elle demeure à l'affût des occasions d'affaires dans le marché de l'accessibilité, telles des acquisitions stratégiques, qui lui donneraient l'opportunité soit d'étendre sa gamme de produits, d'acquérir de nouvelles marques de commerce ou d'accroître la vente de ses produits existants.

Réalisations :

- Acquisition en septembre 2014 des actifs opérationnels de Silver Cross, lui permettant de renforcer la vente de ses produits d'accessibilité à travers le Canada, principalement dans la région de Toronto : premièrement, en tant que franchiseur, par le biais de ses franchisés et par l'exploitation de son magasin corporatif situé à Oakville, en Ontario, et deuxièmement, par l'opération d'un programme d'identification de prospects et de distribution des noms de ces clients potentiels à près de 400 détaillants et affiliés en Amérique du Nord. Savaria y voit également l'opportunité de faire croître le nombre de franchisés au Canada ainsi que le programme d'identification de prospects, ce qui augmentera les occasions d'affaires des distributeurs autorisés de Savaria et de ses franchisés et affiliés.

Autre initiative : Savaria se tient toujours à la fine pointe de la technologie afin de demeurer concurrentielle et d'optimiser ses processus d'affaires.

Réalisations :

- Lancement d'un outil infonuagique de devis, de dessins techniques et de commandes (« *Quote Builder* ») pour son réseau de distributeurs au début de l'année 2014. Ce nouvel outil procure un avantage concurrentiel, tant pour la société que pour ses distributeurs, en améliorant l'efficacité de son processus de commandes, en minimisant les erreurs potentielles, et en fournissant sur-le-champ des devis à ses distributeurs et leurs clients.
- Développement de deux applications sur tablette électronique: la première permettant de configurer le siège pour escaliers courbes *Stairfriend*, et la deuxième étant un système de gestion de documentation pour le soutien technique.

La société cherche constamment à optimiser sa structure de coûts afin d'augmenter sa rentabilité.

Réalisations :

- Transfert à la filiale Savaria Huizhou en Chine de plusieurs lignes de production de produits d'accessibilité, dont la plus récente est celle de la plate-forme élévatrice V-1504;
- Augmentation des achats de matière première en provenance de l'Asie, représentant 49 % des achats de Brampton en 2014 comparativement à 41 % en 2013.

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 long terme. Ces risques sont décrits à la section 16 « *Risques et incertitudes* ».

7. Faits saillants du deuxième trimestre de l'exercice 2015

Ventes en hausse de 11,1 %

Les ventes du 2^e trimestre de 2015 sont en hausse de 2,4 M \$ pour un montant total de 24,4 M \$ comparativement à des ventes de 22 M \$ pour le 2^e trimestre de 2014.

Résultat opérationnel en hausse de 19,7 %

Le résultat opérationnel du 2^e trimestre de 2015 est en hausse de 508 000 \$ avec un montant de 3,1 M \$ comparativement à 2,6 M \$ au trimestre correspondant de 2014.

Résultat net en hausse de 39,1 %

Le résultat net du 2^e trimestre de 2015 est en hausse de 604 000 \$ avec un montant de 2,15 M \$ comparativement à 1,5 M \$ au 2^e trimestre de 2014.

BAIIA en hausse de 30,6 %

La société a généré un BAIIA de 3,5 M \$ au 2^e trimestre de 2015 comparativement à 2,7 M \$ au trimestre correspondant de 2014, soit une hausse de 825 000 \$. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*.

Dividende

Au deuxième trimestre de 2015, le Conseil d'administration a déclaré un dividende de 4 cents par action (0,04 \$), conformément à sa politique de versement de dividende.

Placement privé

Au cours du deuxième trimestre, la société a complété un placement privé, entraînant l'émission de 2 875 000 actions et l'encaissement d'un produit net de 13,5 M \$ (se référer à la rubrique *Sources de financement disponibles* de la section 10).

8. 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)	2015		2014				2013	
	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3
Ventes	24 422 \$	20 234 \$	21 497 \$	21 747 \$	21 977 \$	17 688 \$	19 120 \$	20 019 \$
<i>Marge brute en % des ventes</i>	30,5 %	30 %	30,9 %	31,2 %	30,6 %	29,2 %	28,7 %	29,6 %
Charges opérationnelles ⁽¹⁾	4 373 \$	4 281 \$	4 357 \$	4 384 \$	4 135 \$	3 689 \$	4 110 \$	3 506 \$
<i>% des ventes</i>	17,9 %	21,2 %	20,3 %	20,2 %	18,8 %	20,9 %	21,5 %	17,5 %
Résultat opérationnel	3 087 \$	1 790 \$	2 304 \$	2 408 \$	2 579 \$	1 474 \$	1 375 \$	2 420 \$
<i>% des ventes</i>	12,6 %	8,8 %	10,7 %	11,1 %	11,7 %	8,3 %	7,2 %	12,1 %
Gain (perte) sur change	(29) \$	603 \$	264 \$	372 \$	(315) \$	309 \$	236 \$	(128) \$
Résultat net	2 150 \$	1 575 \$	1 714 \$	1 926 \$	1 546 \$	1 205 \$	1 125 \$	1 517 \$
Résultat net par action – dilué	0,07 \$	0,05 \$	0,06 \$	0,07 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,07 \$
BAIIA ⁽²⁾	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$	3 214 \$	2 698 \$	2 220 \$	2 045 \$	2 690 \$
BAIIA par action – dilué	0,11 \$	0,09 \$	0,10 \$	0,11 \$	0,10 \$	0,09 \$	0,09 \$	0,11 \$
Dividendes déclarés par action	0,04 \$	0,04 \$	0,04 \$	0,035 \$	0,035 \$	0,13 \$	0,02 \$	0,02 \$
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation – dilué	32 265	30 194	29 875	29 807	28 871	23 748	23 855	23 524

⁽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 avec le résultat net au tableau suivant

En 2013 et 2014, la société a battu des records de ventes tous les trimestres comparativement aux trimestres correspondants de l'année précédente et ceci se poursuit en 2015 avec des ventes records pour les deux premiers trimestres. Cette augmentation des ventes est principalement due à la mise en marché de nouveaux produits ainsi qu'à l'impact favorable du taux de change effectif du dollar US par rapport au dollar canadien.

Alors que la marge brute atteignait une moyenne de 29,4 % en 2013, elle était légèrement en hausse en 2014 se situant à 30,5 % tandis qu'elle est de 30,3 % au 1^{er} semestre de 2015. Le niveau élevé des ventes ainsi que la réduction de coûts suite au transfert des opérations de Brampton dans un nouvel immeuble au 3^e trimestre de 2012 expliquent l'augmentation de la marge brute depuis 2013.

Les charges opérationnelles trimestrielles, qui étaient en moyenne de 3,8 M \$ ou 19,9 % des ventes en 2013, étaient légèrement en hausse, en termes de dollars, en 2014, avec une moyenne trimestrielle de 4,1 M \$ tandis qu'elles étaient stables en termes de pourcentage des ventes. La moyenne des charges opérationnelles du premier semestre de 2015 est en hausse en termes de dollars à 4,3 M \$ tandis qu'elle est en baisse en termes de pourcentage des ventes à 19,4 %. Les charges opérationnelles trimestrielles sont plus élevées depuis le

2^e trimestre de 2014 en raison d'une augmentation de la force de vente et des frais de déplacement, et de l'enregistrement d'une provision pour bonis aux 3^e et 4^e trimestre de 2014. Depuis ce 3^e trimestre, s'ajoute à cela, l'impact de l'acquisition de Silver Cross.

Le BAIIA trimestriel moyen de 2,8 M \$ en 2014 était en hausse comparativement au BAIIA trimestriel moyen de l'exercice 2013 de 2,4 M \$, tandis que les BAIIA trimestriels de 2015 surpassent ces moyennes.

Rapprochement du BAIIA avec le résultat net

Tel que mentionné à la section 3, même si le BAIIA n'est pas reconnu selon les IFRS, la direction, les investisseurs et les analystes l'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.

(en milliers de dollars - non audité)	2015		2014				2013	
	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre
	2	1	4	3	2	1	4	3
Résultat net	2 150 \$	1 575 \$	1 714 \$	1 926 \$	1 546 \$	1 205 \$	1 125 \$	1 517 \$
Plus:								
Intérêts sur la dette à long terme	147	146	146	134	144	136	135	147
Dépense d'intérêts et frais bancaires	44	43	70	69	29	22	36	45
Charge d'impôt sur le résultat	774	662	685	703	591	422	319	591
Amortissement des immobilisations corporelles	255	250	241	257	244	240	230	220
Amortissement des immobilisations incorporelles	210	215	223	177	190	197	204	178
Moins:								
Revenus d'intérêts	57	33	47	52	46	2	4	8
BAIIA	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$	3 214 \$	2 698 \$	2 220 \$	2 045 \$	2 690 \$

La rubrique qui suit fournit une analyse détaillée des résultats d'exploitation du deuxième trimestre de 2015 par rapport au même trimestre de 2014, et des résultats cumulatifs des six premiers mois de l'exercice 2015. L'analyse détaillée des trimestres précédents est fournie dans les rapports de gestion intermédiaires des exercices 2015, 2014 et 2013, disponibles sur SEDAR (www.sedar.com).

9. Résultats d'exploitation

Les tableaux suivants présentent certaines données sur les résultats du deuxième trimestre ainsi que sur le premier semestre de 2015 et 2014.

Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			6 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Ventes	24 422 \$	21 977 \$	11,1 %	44 656 \$	39 665 \$	12,6 %
Coût des ventes	16 962 \$	15 263 \$	11,1 %	31 125 \$	27 788 \$	12 %
Marge brute	7 460 \$	6 714 \$	11,1 %	13 531 \$	11 877 \$	13,9 %
% des ventes	30,5 %	30,6 %	s.o.	30,3 %	29,9 %	s.o.

Au 2^e trimestre de 2015, les ventes sont en hausse de 2,4 M \$ ou 11,1 % par rapport aux ventes enregistrées au trimestre correspondant de 2014. Cette hausse inclut une variation favorable de change de 1,1 M \$, provenant principalement du secteur *Accessibilité*. Compte tenu de cet effet positif, le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses ventes de l'ordre de 13 % passant de 18,6 M \$ au 2^e trimestre de 2014 à 21 M \$ au 2^e trimestre de 2015, tandis que les ventes du secteur *Véhicules adaptés* sont demeurées stables à 3,4 M \$.

Pour le 1^{er} semestre, les ventes sont en hausse de 5 M \$ ou 12,6 % par rapport au 1^{er} semestre de 2014. Cette hausse inclut une variation favorable de change de 1,8 M \$. Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses ventes de 15,1 % ou 5 M \$ tandis que les ventes du secteur *Véhicules adaptés* sont demeurées stables à 6,3 M \$.

Répartition des ventes par région géographique

(en pourcentages des ventes - non audités)	3 mois			6 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Canada	35,6 %	37,1 %	(1,5)	36 %	38,2 %	(2,2)
États-Unis	54,6 %	53,6 %	1	54,5 %	51,6 %	2,9
Autres régions	9,8 %	9,3 %	0,5	9,5 %	10,2 %	(0,7)

La marge brute est en hausse de 746 000 \$ pour le 2^e trimestre de 2015 et de 1,7 M \$ pour le 1^{er} semestre, par rapport aux périodes correspondantes de 2014. En pourcentage des ventes, la marge brute est demeurée stable aux alentours de 30,5 % pour le 2^e trimestre tandis qu'elle est en hausse pour le 1^{er} semestre passant de 29,9 % en 2014 à 30,3 % en 2015.

La proportion des achats en provenance de la filiale Savaria Huizhou et des autres fournisseurs situés en Asie a augmenté à 53 % des achats de matières premières de la filiale Savaria Concord pour le 1^{er} semestre de 2015 comparativement à 49 % pour l'année 2014. À noter que 85 % des achats en Asie proviennent de la filiale Savaria Huizhou (86 % en 2014).

Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			6 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Charges opérationnelles	4 373 \$	4 135 \$	5,8 %	8 654 \$	7 824 \$	10,6 %
<i>% des ventes</i>	17,9 %	18,8 %	s.o.	19,4 %	19,7 %	s.o.
Résultat opérationnel	3 087 \$	2 579 \$	19,7 %	4 877 \$	4 053 \$	20,3 %
<i>% des ventes</i>	12,6 %	11,7 %	s.o.	10,9 %	10,2 %	s.o.

La proportion des charges opérationnelles par rapport aux ventes a diminué au 2^e trimestre et au 1^{er} semestre de 2015 par rapport aux périodes correspondantes de 2014, passant de 18,8 % et 19,7 % respectivement en 2014 à 17,9 % et 19,4 % respectivement en 2015. En termes de dollars, les charges opérationnelles ont augmenté de 238 000 \$ au 2^e trimestre et 830 000 \$ au 1^{er} semestre de 2015 par rapport aux périodes correspondantes de 2014 principalement en raison de l'ajout des activités de Silver Cross (+200 000 \$ pour le trimestre, +428 000 \$ pour le semestre), acquises au 3^e trimestre de 2014, et d'une augmentation de la force et des frais de vente (+85 000 \$ pour le trimestre, +346 000 \$ pour le semestre).

L'effet combiné de la variation favorable de la marge brute et de celle défavorable des charges opérationnelles résulte en un effet positif sur le résultat opérationnel du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre de 2015 de 508 000 \$ et 824 000 \$ respectivement, comparativement aux périodes correspondantes de 2014.

Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			6 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Produits financiers nets (charges financières nettes)	(163) \$	(442) \$	63,1 %	284 \$	(289) \$	198 %
Résultat avant impôt	2 924 \$	2 137 \$	36,8 %	5 161 \$	3 764 \$	37,1 %
Charge d'impôt sur le résultat	774 \$	591 \$	31 %	1 436 \$	1 013 \$	41,8 %
Résultat net	2 150 \$	1 546 \$	39,1 %	3 725 \$	2 751 \$	35,4 %
<i>% des ventes</i>	8,8 %	7 %	s.o.	8,3 %	6,9 %	s.o.
BAIIA	3 523 \$	2 698 \$	30,6 %	6 381 \$	4 918 \$	29,7 %
<i>% des ventes</i>	14,4 %	12,3 %	s.o.	14,3 %	12,4 %	s.o.

La variation favorable de 279 000 \$ et de 573 000 \$ des produits financiers nets du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre de 2015 respectivement, par rapport aux périodes correspondantes de 2014, est principalement due à une variation favorable des gains et pertes de change de 286 000 \$ et 580 000 \$ respectivement. Les gains et pertes de change proviennent majoritairement de la conversion, au taux de fin de période, des éléments monétaires libellés en dollars US.

Le taux d'impôt effectif de 27,8 % au 1^{er} semestre de 2015 est supérieur au taux effectif du semestre correspondant de 2014 de 26,9 % et du taux corporatif combiné de 25,8 % principalement en raison d'une retenue d'impôt payé lors du rapatriement de fonds de la filiale chinoise au premier trimestre de 2015.

Le résultat net et le BAIIA sont en hausse au 2^e trimestre et au 1^{er} semestre de 2015 comparativement aux périodes correspondantes de 2014, avec des augmentations du résultat net respectives de 604 000 \$ et de 974 000 \$ et du BAIIA de 825 000 \$ et de 1,5 M \$ respectivement.

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*.

Au 30 juin 2015, la société détenait des contrats de change au montant total de 53 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'au 31 mai 2018, à un taux moyen pondéré de 1,0986. En fin de trimestre, la moins-value nette sur les contrats de change s'élève à 7,9 M \$. La moins-value apparaît à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des passifs courants et non courants et est incluse dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat global* (se référer à la rubrique *Sources de financement disponibles* de la section 10).

Couverture de taux d'intérêt

La société a signé une offre de financement en avril 2012 comprenant deux emprunts totalisant 16,6 M \$. Puisque ces 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 lié aux variations des taux d'intérêt. Elle a donc signé un premier contrat d'échange relatif à un montant de capital initial de 7 M \$ avec un taux d'intérêt fixé à 3,48 %, et un deuxième relatif à un capital initial de 9,6 M \$ avec un taux fixé à 3,58 %, tous deux pour une période de 5 ans. Ces taux incluent un 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 30 juin 2015, la moins-value totale sur les contrats de swap s'élève à 220 000 \$. Ce montant apparaît à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des passifs courants et non courants et est inclus dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat global*.

10. Situation financière

Variations entre les états de la situation financière

Le tableau suivant illustre les variations importantes entre les états de la situation financière du 30 juin 2015 et du 31 décembre 2014, ainsi que les principales explications sur ces variations :

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages et les explications des variations)	30 juin 2015 (non audité)	31 décembre 2014	Variation	Principales causes des variations
Actifs courants				
Trésorerie	28 821 \$	16 280 \$	12 541 \$	Encaissement d'un produit net de 13 500 \$ suite à la conclusion d'un placement privé.
Stocks	18 591 \$	16 694 \$	1 897 \$	Augmentation des inventaires à l'usine de Brampton (+1 300 \$) en raison de l'augmentation des ventes, de l'impact de l'augmentation du taux de change du dollar US par rapport au dollar canadien et de l'augmentation des seuils minimums d'inventaire puisque les achats en provenance d'une région éloignée, soit l'Asie, sont à la hausse, et des usines de Chine (+330 \$) et de Van-Action (+171 \$).
Taux de rotation de stocks ⁽¹⁾	3,56	3,65	(2,5) %	Voir « Stocks » ci-haut.
Charges payées d'avance	1 170 \$	635 \$	535 \$	Période de l'année nécessitant des paiements de dépenses en avance (taxes et assurances).
Actifs non courants				
Dépôt sur acquisition d'immobilisations corporelles	509 \$	23 \$	486 \$	Dépôt payé relativement à l'acquisition d'un immeuble à Laval.
Actifs d'impôt différé	4 233 \$	3 157 \$	1 076 \$	Impôt différé sur la variation du cumul des autres éléments du résultat global (+723 \$) et sur les frais de transaction liés à un placement privé (+206 \$).

⁽¹⁾ Basé sur la moyenne des quatre derniers trimestres

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages et les explications des variations)	30 juin 2015 (non audité)	31 décembre 2014	Variation	Principales causes des variations
Passifs courants				
Fournisseurs et autres créiteurs	10 770 \$	9 677 \$	1 093 \$	Augmentation du taux de change utilisé pour la conversion des créiteurs libellés en dollars US (+379 \$), augmentation des comptes fournisseurs, en lien avec l'augmentation des stocks (+968 \$) et diminution des salaires et charges sociales à payer (-309 \$).
Instruments financiers dérivés	3 832 \$	2 295 \$	1 537 \$	Variation défavorable de la moins-value non réalisée sur les contrats de swap de taux d'intérêt liée à la partie courante de la dette à long terme (+48 \$) et de la moins-value sur les contrats de change venant à échéance dans les douze prochains mois (+1 500 \$).
Partie courante de la dette à long terme	2 815 \$	2 833 \$	(18) \$	Voir explications de la rubrique <i>Dette à long terme</i> .
Passifs non courants				
Dette à long terme	11 404 \$	12 521 \$	(1 117) \$	Remboursement normal de la dette (-948 \$), versement sur un billet à payer lié à une acquisition en 2014 (-275 \$), nouvelle dette (+31 \$) et autres variations mineures (inclut la variation de la partie courante de la dette à long terme).
Instruments financiers dérivés	4 301 \$	2 991 \$	1 310 \$	Variation défavorable de la moins-value non réalisée sur les contrats de swap de taux d'intérêt liés à la partie non courante de la dette à long terme (+24 \$) et de la moins-value sur les contrats de change venant à échéance après les douze prochains mois (+1 300 \$).

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages et les explications des variations)	30 juin 2015 (non audité)	31 décembre 2014	Variation	Principales causes des variations
Capitaux propres	49 828 \$	36 456 \$	13 372 \$	Résultat net (+3 700 \$), émission d'actions dans le cadre d'un placement privé, net des frais de transaction et des impôts y afférents (se référer à la rubrique <i>Sources de financement disponibles</i> de la section 10) (+13 800 \$), exercice d'options d'achat d'actions (+164 \$), déclaration de dividendes (-2 500 \$) et variation du cumul des autres éléments du résultat global (-1 900 \$).
Fonds de roulement	39 878 \$	27 638 \$	12 240 \$	Augmentation principalement due à la conclusion du placement privé au 2 ^e trimestre (+13 500 \$).
Ratio de fonds de roulement	2,91	2,49	16,9 %	Voir ci-haut.

Au 30 juin 2015, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 87,3 M \$ contre 71,4 M \$ au 31 décembre 2014, et des passifs totaux de 37,5 M \$ contre 35 M \$ au 31 décembre 2014.

Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars - non audité)	30 juin 2015	31 décembre 2014
Facilités de crédit :		
Autorisées	7 500 \$	7 500 \$
Avances bancaires	(125)	(2 000)
Crédit non utilisé	7 375	5 500
Trésorerie	28 946	18 280
Total	36 321 \$	23 780 \$

Tel que démontré ci-dessus, la société possède des fonds disponibles totalisant 36,3 M \$ au 30 juin 2015. Ceci lui procure la marge de manœuvre nécessaire afin de faire face à ses obligations potentielles à court terme et de bénéficier d'opportunités d'investissement.

Le 13 mai 2015, la société a complété un placement privé par prise ferme de 2 875 000 actions ordinaires au prix de 5,00 \$ par action, pour un produit brut revenant à Savaria de 14,4 M \$ et un produit net des frais financiers de 13,5 M \$. Les actions ordinaires émises sont assujetties à une période de détention prévue par la loi qui expire le 14 septembre 2015.

La société minimise son exposition 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 9).

Par ailleurs, la société peut s'exposer à des risques de pertes potentielles sur les contrats de change jusqu'à une valeur maximale de 6,4 M \$ sur une période de couverture maximale de 36 mois; cette valeur maximale a été augmentée à 8,6 M \$ en juillet 2015. Ce montant représente la moins-value maximale, telle que définie par la banque, que peuvent valoir les contrats de change détenus par la société; par contre, au-delà d'un montant de 4,8 M \$ (7,1 M \$ depuis juillet 2015), la banque pourra réaliser les sûretés données en garantie pour couvrir ce risque. En date du 30 juin 2015, un montant de 2,2 M \$ est réservé pour garantir les pertes non réalisées sur les contrats de change.

Depuis le 31 décembre 2014, le coefficient d'endettement sur le capital investi de la société est nul étant donné que la trésorerie de la société est supérieure à sa dette à long terme.

Autres données et ratios

(en milliers de dollars, sauf les montants par action - non audité)	30 juin 2015	31 décembre 2014	Variation
Valeur comptable par action	1,53 \$	1,23 \$	24,4 %
Trésorerie par action	0,89 \$	0,55 \$	61,8 %
Capitalisation boursière	196 630 \$	128 563 \$	52,9 %

La valeur comptable et la trésorerie par action sont en hausse au 30 juin 2015 comparativement au 31 décembre 2014 en raison de l'impact du placement privé sur les capitaux propres et sur la trésorerie, partiellement compensé par les déclarations de dividendes au 1^{er} semestre de 2015 et de la variation défavorable des capitaux propres suite à l'augmentation du montant négatif du *Cumul des autres éléments du résultat global* surtout lié à la variation défavorable de la juste valeur des contrats de change. La capitalisation boursière est aussi en hausse en raison de l'émission d'actions dans le cadre du placement privé et de l'augmentation de la valeur de l'action de la société, qui est passée de 4,35 \$ au 31 décembre 2014 à 6,04 \$ au 30 juin 2015.

11. Situation de trésorerie

Le tableau suivant présente certaines données sur les flux de trésorerie du deuxième trimestre ainsi que sur le premier semestre de 2015 et 2014.

(en milliers de dollars - non audité)	3 mois			6 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	1 102 \$	1 608 \$	(31,5) %	4 129 \$	3 288 \$	25,6 %
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	(776) \$	(354) \$	(119) %	(1 256) \$	(424) \$	196 %
Trésorerie nette liée aux activités de financement	11 591 \$	12 904 \$	(10,2) %	9 668 \$	12 189 \$	(20,7) %

La société a dégagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles inférieurs de 506 000 \$ au 2^e trimestre et supérieur de 841 000 \$ au 1^{er} semestre par rapport aux périodes correspondantes de 2014 principalement dus à une variation favorable provenant des opérations (+926 000 \$ pour le trimestre, +1,9 M \$ pour le semestre) atténuée par des paiements d'impôts supérieurs (-377 000 \$ pour le trimestre, -951 000 \$ pour le semestre). Pour le trimestre, s'ajoute à cela l'impact défavorable de l'augmentation au 30 juin 2015 des créances et autres débiteurs (-872 000 \$).

La société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement supérieurs de 422 000 \$ au 2^e trimestre et de 832 000 \$ au 1^{er} semestre de 2015 par rapport aux périodes équivalentes de 2014 principalement en raison d'une augmentation des acquisitions et dépôts sur acquisitions d'immobilisations corporelles (-391 000 \$ pour le trimestre, -592 000 \$ pour le semestre) et incorporelles (-240 000 \$ pour le semestre).

Au chapitre des activités de financement, la société a dégagé des flux inférieurs de 1,3 M \$ au 2^e trimestre et de 2,5 M \$ au 1^{er} semestre de 2015 par rapport aux périodes correspondantes de 2014. Ces écarts sont principalement dus à un encaissement d'un produit net supérieur de 4 M \$ en avril 2014 suite à un placement privé, partiellement compensé par une diminution des dividendes versés (+2,8 M \$ pour le trimestre, +1,6 M \$ pour le semestre).

12. Principales conventions et estimations comptables

A) 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 et l'évaluation des instruments financiers, incluant les dérivés. 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.

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.

B) Modifications comptables adoptées durant le premier semestre

Les nouvelles normes et amendements aux normes et interprétations suivantes ont été appliqués lors de la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires au 30 juin 2015 :

- *Améliorations annuelles des IFRS – Cycles 2010-2012 et 2011-2013*

Aucune de ces modifications n'a eu une incidence significative sur les états financiers.

C) Modifications comptables futures

Les nouvelles normes et amendements aux normes et interprétations suivantes, non encore adoptés, n'ont pas été appliqués lors de la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires au 30 juin 2015 :

- IFRS 9 - *Instruments financiers*
- IFRS 15 - *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*
- *Améliorations annuelles des IFRS - Cycle 2012-2014*
- *Clarifications sur les modes d'amortissement acceptables (modification de l'IAS 16 et de l'IAS 38)*
- *Initiative concernant les informations à fournir : modifications de l'IAS 1*

De plus amples informations sur les modifications comptables adoptées et futures sont disponibles à la note 3 des états financiers consolidés au 31 décembre 2014 et des états financiers consolidés intermédiaires résumés au 30 juin 2015.

13. 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.

Tel que mentionné au rapport de gestion annuel de 2014, une évaluation a été réalisée en date du 31 décembre 2014 pour mesurer l'efficacité des contrôles et procédures liés à la préparation des 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.

Tel que mentionné au rapport de gestion annuel de 2014, la direction a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière en date du 31 décembre 2014.

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 le premier semestre de 2015 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.

14. Arrangements hors bilan

Savaria n'a conclu aucun arrangement hors bilan au cours du premier semestre de 2015.

15. Opérations entre parties liées

La société a comptabilisé un montant de 46 000 \$ (39 000 \$ en 2014) pour des services comptables et fiscaux rendus par une entité dont un associé est un administrateur et le chef de la direction financière de la société.

La société a signé un bail avec une entité appartenant à un administrateur et le président et chef de la direction de la société. Selon les modalités de ce bail, un montant de 13 000 \$ (13 000 \$ en 2014) a été versé à cette compagnie au premier semestre de 2015. Le bail vient à échéance en octobre 2016 et le total de l'engagement restant est de 34 000 \$.

Les conditions rattachées à ces ententes reflètent les conditions du marché.

16. Risques et incertitudes

Savaria est engagée dans une industrie comportant divers risques et incertitudes. Les résultats d'exploitation et la situation financière de la société pourraient être affectés par chacun des risques et des incertitudes décrits dans son rapport de gestion annuel de l'exercice 2014, lesquels font référence aux éléments suivants :

- Taux de change
- Taux d'intérêt
- Prix
- Crédit
- Liquidité
- Conditions économiques
- Garanties
- Crédits d'impôt
- Actifs d'impôt différé
- Concurrence
- Dépendance à l'égard du marché américain
- Environnement
- Poursuites

17. Perspectives

Savaria a poursuivi sa croissance en 2014 et nous croyons que l'année 2015 sera sur la même lancée. Étant donné le vieillissement de la population, la demande pour les produits d'accessibilité continuera de croître. Notre stratégie consistant à mettre régulièrement en marché de nouveaux produits afin de demeurer le chef de file de

notre industrie, se concrétisera une fois de plus par la mise en marché au troisième trimestre de 2015 d'un nouveau siège pour escaliers droits et d'un nouveau modèle de véhicule adapté. Ce nouveau véhicule, basé sur le châssis du Ram ProMaster, permettra de transporter 7 passagers, dont trois en fauteuil roulant.

Les synergies provenant de notre récente acquisition Silver Cross se manifesteront en 2015 et nous permettront d'augmenter notre BAIIA par le biais de ventes additionnelles d'équipements d'accessibilité en plus des revenus provenant de redevances et de la vente des informations sur les prospects.

Notre solidité financière nous permet de demeurer à l'affût des occasions d'affaires qui pourraient se présenter dans le marché de l'accessibilité, telles des acquisitions stratégiques, et de poursuivre le développement de nouveaux produits afin d'agrandir notre vaste gamme de produits. Dans un contexte d'affaires aussi prometteur, nous prévoyons que les ventes de la période de douze mois qui se terminera le 31 décembre 2015 seront de l'ordre de 92 millions \$ et que le BAIIA se situera entre 13,5 et 14,5 millions \$.

Le 6 août 2015