



SAVARIA CORPORATION

Rapport de gestion

pour les périodes de trois mois et de six mois closes le 30 juin 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 deuxième trimestre de l'exercice 2017**
- 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. Événements postérieurs à la date de clôture**
- 18. 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 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 au 30 juin 2017 et au 31 décembre 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 résumés intermédiaires non audités du deuxième trimestre 2017 et les notes afférentes, de même qu'avec les états financiers consolidés audités et les notes afférentes pour la période close le 31 décembre 2016 et le rapport de gestion de cette même période. 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 10 août 2017. 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. Le BAIIA ajusté correspond au BAIIA tel que défini précédemment avant les coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées, et l'ajustement de la valeur des stocks acquis, 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 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 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-patient, 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 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) et de 75 000 pieds carrés à Huizhou (Chine), 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 à l'acquisition de Span, la Société détient maintenant une usine de 188 000 pieds carrés à Greenville (Caroline du Sud) et de 50 000 pieds carrés à Beamsville (Ontario). De plus, en juillet 2017, la Société a acquis un immeuble de 27 000 pieds carrés situé à Toronto (Ontario) afin de regrouper sous un même toit ses activités liées au secteur *Véhicules adaptés* de la région de Toronto.

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 (80 % des revenus en 2016 et 75 % en 2017)**

Par son secteur *Accessibilité*, elle 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 depuis le quatrième trimestre de l'année 2016, des lève-patient. 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. 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 et européen. 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 (20 % des revenus en 2016 et 20 % en 2017)**

Par son secteur *Véhicules adaptés*, elle 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 (Brampton, Ontario). Sa filiale, Silver Cross Automotive, par laquelle ont été acquis en mai 2016 les actifs de la division automobile de *Shoppers Home Health Care* (« SHHC ») (une division de Shoppers Drug Mart) 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 pour fins personnelles ou commerciales.

• **Secteur Span (5 % des revenus, depuis l'acquisition du 16 juin 2017)**

La Société a pénétré le marché des produits médicaux et des surfaces grâce à l'acquisition de Span-America Medical Systems, Inc. (Span) (Greenville, SC) 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 56 % du revenu total de Span pour la période de 6 mois close en juin 2017.

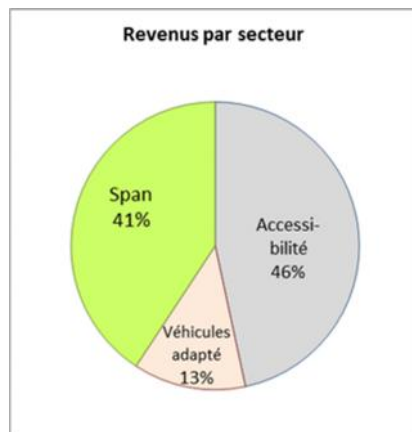
Par l'entremise de sa filiale en propriété exclusive Span Medical Products Canada Inc. (Beamsville, Ontario), Span fabrique et commercialise également des lits médicaux ainsi que du mobilier pour les chambres des patients. Les lits médicaux et les produits connexes représentent 26 % du revenu total de Span pour la période de 6 mois close en juin 2017.

Les produits médicaux sont vendus principalement en Amérique du Nord, sur 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 par son principal distributeur, Hollander Sleep Products. Les ventes aux consommateurs représentent 11 % du revenu total de Span pour la période de 6 mois close en juin 2017.

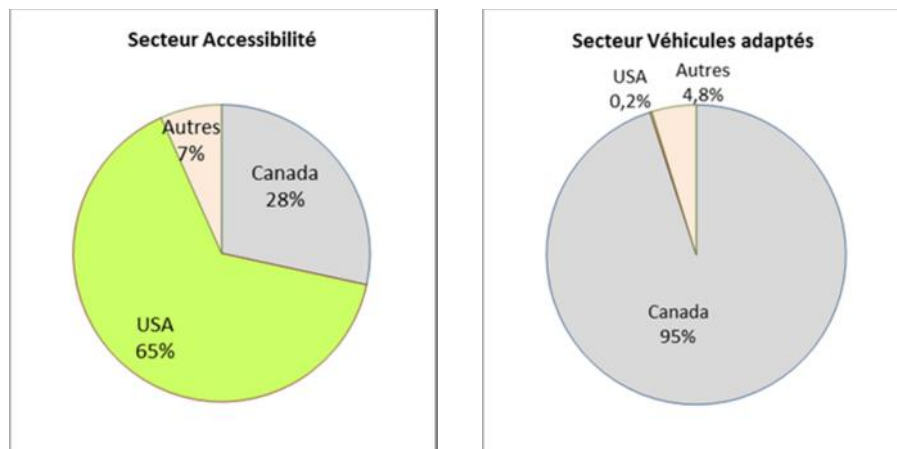
Enfin, Span fabrique et commercialise certains produits pour le marché industriel, principalement des produits en mousse, qui sont vendus à divers secteurs, tels que l'automobile, l'emballage et les sports nautiques. Ses plus importants clients industriels fabriquent des automobiles et des produits d'emballage 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 7 % du revenu total de Span pour la période de 6 mois close en juin 2017.

Compte tenu de ce nouveau secteur, selon les perspectives de la société, les revenus annuels seront dorénavant répartis comme suit :



Revenus par secteur par région

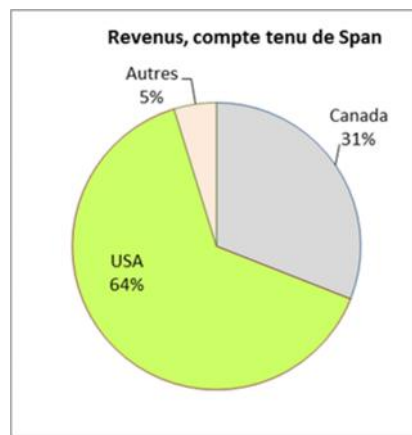
Pour le premier semestre de 2017, les revenus totaux de Savaria émanent des États-Unis (53 %), du Canada (41 %) et, dans une moindre mesure, de l'extérieur de l'Amérique du Nord (6 %). La proportion des revenus par région selon les deux secteurs déjà existants s'établit comme suit :



À titre d'information, les revenus pour la période de six mois close le 30 juin 2017 de la société récemment acquise, Span, se sont élevés à 41,3 M \$ et se répartissaient comme suit :

États-Unis	83 %
Canada	14 %
extérieur de l'Amérique du Nord	3 %

Suite à l'intégration de Span, on s'attend à ce que les revenus totaux de Savaria soient dorénavant répartis comme suit :



Les revenus pour le 1^{er} semestre de 2017 sont de l'ordre de 52,6 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité*, de 14,3 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* et de 3,4 M \$ pour le secteur *Span* pour un revenu total de 70,3 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 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 :

	30 juin 2017 (non audité)	31 décembre 2016
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,2977	1,3427

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

(non audité)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2017	2016	2017	2016
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,3449	1,2882	1,3343	1,3297

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 9).

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'ils étaient 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 est prévu augmenter 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 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 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 vivants 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 et 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, 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

Demeurer un des chefs de file du marché nord-américain 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. 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 parmi les chefs de file du marché nord-américain de 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 de vente directe, la gamme de produits la plus complète de l'industrie.

Réalisations :

- Conception d'une nouvelle gamme de produits de lève-patient, appelée « Monarch », qui est en développement à son centre de recherche et développement situé à Magog (Québec). La gamme complète de produits sera achevée d'ici la fin du 2^e trimestre de 2018.
 - Fin de la conception et réalisation avec succès du test de collision d'une nouvelle conversion de véhicule basée sur le châssis du Pacifica de Chrysler.
- Savaria 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 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 (se référer à la section *Faits saillants du deuxième trimestre de l'exercice 2017* ci-dessous).
 - Acquisition des actifs de Premier Lifts, Inc. (« Premier Lifts »). Cette acquisition assure notre forte présence dans le marché de la vente et du service de produits d'accessibilité dans la région de Baltimore – Washington.
 - Acquisition des actifs de la division véhicules de SHHC en mai 2016. Cette transaction a ouvert les portes à de nouveaux marchés dans l'industrie de la conversion de véhicules.
- 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.

Réalisations :

- 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 long terme. Ces risques sont décrits à la section 16, *Risques et incertitudes*.

7. Faits saillants du deuxième trimestre de l'exercice 2017

Les résultats du deuxième trimestre de l'exercice 2017 ont atteint des niveaux sans précédent en ce qui concerne les revenus, la marge brute et le BAIIA ajusté.

Revenus en hausse de 30,1 % : les revenus du 2^e trimestre de 2017 sont en hausse de 9 M \$ pour un montant total de 39,1 M \$ comparativement à des revenus de 30,1 M \$ pour le 2^e trimestre de 2016.

Résultat opérationnel en hausse de 16 % : le résultat opérationnel du 2^e trimestre de 2017 est en hausse de 616 000 \$ avec un montant de 4,5 M \$ comparativement à 3,9 M \$ au 2^e trimestre de 2016.

BAIIA ajusté en hausse de 28,8 % : la Société a généré un BAIIA ajusté de 6,5 M \$ au 2^e trimestre de 2017 comparativement à 5,1 M \$ au trimestre correspondant de 2016, soit une hausse de 1,5 M \$. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA ajusté est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*.

Dividende

Le 11 mai 2017, le Conseil d'administration a déclaré un dividende de 6,5 cents par action (0,065 \$), conformément à la politique de versement de dividende en vigueur à cette date.

Placement privé

Au cours du deuxième trimestre, la Société a complété un placement privé par prise ferme, entraînant l'émission de 2 760 000 actions ordinaires et l'encaissement d'un produit net de 36,5 M \$ (se référer à la rubrique *Sources de financement disponibles* de la section 10).

Acquisition de Span

Le 16 juin 2017, la Société a acquis les actions de la compagnie Span-America Medical Systems Inc. Span fabrique et commercialise une gamme complète de surfaces de soutien thérapeutique et autres produits de gestion de la pression pour le marché médical, des lits médicaux pour le marché des soins de longue durée ainsi que des surmatelas et oreillers en mousse pour le marché de la consommation et certains produits pour le marché industriel, principalement des produits de mousse (se référer à la rubrique *Secteur Span* de la section 4 ci-dessus). Cette acquisition comporte de nombreux avantages pour Savaria, dont les principaux sont les suivants :

- Diversifie davantage la gamme de produits d'accessibilité de Savaria avec l'ajout de produits hautement complémentaires procurant à nos clients une gamme complète qui répond à tous leurs besoins de mobilité et de confort.
- 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-patient, 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.

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)	2017		2016				2015	
	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3
Revenus	39 134 \$	31 126 \$	30 986 \$	32 440 \$	30 086 \$	26 216 \$	26 605 \$	24 002 \$
<i>Marge brute en % des revenus</i>	33,5 %	34,8 %	35,9 %	34,4 %	32,6 %	32,3 %	32,7 %	30,6 %
Charges opérationnelles ¹⁾	7 399 \$	6 177 \$	6 094 \$	6 254 \$	5 285 \$	4 846 \$	5 061 \$	4 483 \$
<i>% des revenus</i>	18,9 %	19,8 %	19,7 %	19,3 %	17,6 %	18,5 %	19 %	18,6 %
Résultat opérationnel	4 472 \$	4 643 \$	4 999 \$	4 865 \$	3 856 \$	3 729 \$	3 678 \$	2 850 \$
<i>% des revenus</i>	11,4 %	14,9 %	16,1 %	15 %	12,8 %	14,2 %	13,8 %	11,9 %
(Perte) gain de change	(129) \$	(94) \$	311 \$	197 \$	95 \$	(338) \$	256 \$	515 \$
Résultat net	2 764 \$	3 337 \$	3 740 \$	3 415 \$	2 763 \$	2 383 \$	2 867 \$	2 352 \$
Résultat net par action - dilué	0,07 \$	0,09 \$	0,10 \$	0,09 \$	0,08 \$	0,07 \$	0,09 \$	0,07 \$
BAIIA ²⁾	4 935 \$	5 104 \$	5 835 \$	5 577 \$	4 418 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$
BAIIA ajusté ²⁾	6 533 \$	5 104 \$	5 882 \$	5 627 \$	5 074 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$
BAIIA ajusté par action - dilué	0,16 \$	0,13 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,14 \$	0,12 \$	0,13 \$	0,11 \$
Dividendes déclarés par action	0,065 \$	0,065 \$	0,065 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,04 \$

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 BAIIA ajusté avec le résultat net au tableau suivant.

La Société a battu des records de revenus tous les trimestres de 2016 comparativement aux trimestres correspondants de l'année précédente et les revenus du 1^{er} semestre de 2017 suivent la même tendance. La croissance continue des revenus au cours des huit derniers trimestres est principalement due à la mise en marché de nouveaux produits et à l'augmentation du volume de ventes de certains produits existants. Les activités acquises de Span en juin 2017, de Premier Lifts en février 2017 et de SHHC en mai 2016 expliquent aussi l'augmentation des revenus depuis ces dates d'acquisition respectives.

L'augmentation de la marge brute depuis le 4^e trimestre de 2015 s'explique principalement par la composition du volume des ventes et, depuis le 2^e trimestre de 2016, le niveau de revenus supérieur par rapport aux revenus des trimestres précédents.

Les charges opérationnelles sont en hausse depuis le 3^e trimestre de 2016 par rapport aux trimestres précédents principalement en raison de l'impact des acquisitions mentionnées ci-dessus. Elles représentaient en moyenne 18,8 % des revenus en 2016 et 19,3 % des revenus au 1^{er} semestre de 2017.

Les BAIIA trimestriels ajustés sont en ligne avec la croissance continue des revenus des huit derniers trimestres.

Rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté avec le résultat net

Tel que 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				2015	
	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre
	2	1	4	3	2	1	4	3
Résultat net	2 764 \$	3 337 \$	3 740 \$	3 415 \$	2 763 \$	2 383 \$	2 867 \$	2 352 \$
Plus :								
Dépenses d'intérêt	152	182	187	247	195	196	161	208
Charge d'impôt sur le résultat	1 510	1 147	1 510	1 512	1 054	877	976	876
Amortissement des immobilisations corporelles	444	368	353	336	295	325	286	271
Amortissement des immobilisations incorporelles	211	187	172	179	172	168	152	170
Moins :								
Revenus d'intérêts	146	117	127	112	61	65	70	71
BAIIA	4 935 \$	5 104 \$	5 835 \$	5 577 \$	4 418 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$
Coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées	1 263	-	47	50	656	-	-	-
Ajustement de la valeur des stocks acquis	335	-	-	-	-	-	-	-
BAIIA ajusté	6 533 \$	5 104 \$	5 882 \$	5 627 \$	5 074 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$

La rubrique qui suit fournit une analyse détaillée des résultats d'exploitation du deuxième trimestre et du premier semestre de 2017 par rapport aux mêmes périodes de 2016. L'analyse détaillée des trimestres précédents est fournie dans les rapports de gestion intermédiaires des exercices 2017, 2016 et 2015, 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 2017 et 2016.

Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			6 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Revenus	39 134 \$	30 086 \$	30,1 %	70 260 \$	56 302 \$	24,8 %
Coût des ventes	26 011 \$	20 291 \$	28,2 %	46 292 \$	38 040 \$	21,7 %
Marge brute	13 123 \$	9 795 \$	34 %	23 968 \$	18 262 \$	31,2 %
% des revenus	33,5 %	32,6 %	s.o.	34,1 %	32,4 %	s.o.

Au 2^e trimestre de 2017, les revenus sont en hausse de 9 M \$ ou 30,1 %, passant de 30,1 M \$ en 2016 à 39,1 M \$ en 2017. Une variation favorable de 936 000 \$ provient de l'impact de change (se référer à la rubrique Opérations sur devises étrangères de la section 4). Compte tenu de l'impact favorable de change, le secteur Accessibilité a enregistré une hausse de ses revenus de 4,1 M \$, passant de 24,7 M \$ au 2^e trimestre de 2016 à 28,7 M \$ au 2^e trimestre de 2017. La croissance des ventes est attribuable à l'augmentation des ventes d'ascenseurs résidentiels (+18 %) et à la vente par notre division Huizhou de 37 plates-formes élévatrices inclinées pour les stations de service rapide par bus à Wuhan (Chine).

Les ventes de Premier Lifts, acquis au 1^{er} trimestre de 2017, ont contribué dans une moindre mesure à l'augmentation des revenus. Les revenus du secteur Véhicules adaptés ont augmenté de 1,6 M \$ ou 29,6 %, passant de 5,4 M \$ au 2^e trimestre de 2016 à 7 M \$ au 2^e trimestre de 2017. Cette hausse est principalement due à l'acquisition de SHHC au courant du 2^e trimestre de 2016. Le secteur *Span*, nouvellement créé suite à l'acquisition de la compagnie Span le 16 juin dernier, a contribué aux revenus pour un montant de 3,4 M \$.

Pour le premier semestre de 2017, les revenus sont en hausse de 14 M \$ ou 24,8 % par rapport à la période correspondante de 2016. Une variation favorable de 608 000 \$ provient de l'impact de change. Compte tenu de l'impact favorable de change, le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses revenus de 11 % ou 5,2 M \$ tandis que les revenus du secteur *Véhicules adaptés* sont en hausse de 60,5 % ou 5,4 M \$.

La marge brute est en hausse de 3,3 M \$ pour le 2^e trimestre de 2017 et de 5,7 M \$ pour le 1^{er} semestre de 2017 par rapport aux périodes correspondantes de 2016. En pourcentage des revenus, elle est passée de 32,6 % à 33,5 % pour le 2^e trimestre et de 32,4 % à 34,1 % pour le 1^{er} semestre. Ces hausses sont principalement dues à l'augmentation et à la composition du volume des ventes.

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 Ascenseurs Savaria en provenance de la filiale Savaria Huizhou et des autres fournisseurs situés en Asie pour le 2^e trimestre de 2017 est demeurée stable comparé à l'année 2016 et représente environ 55 % des achats de matières premières de la filiale Savaria Concord.

Répartition des revenus par région géographique

(en pourcentages des revenus - non audités)	3 mois			6 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Canada	39,5 %	39,5 %	-	41,1 %	37,9 %	3,2
États-Unis	53 %	51,9 %	1,1	52,7 %	52,9 %	(0,2)
Autres régions	7,5 %	8,6 %	(1,1)	6,2 %	9,2 %	(3)

Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			6 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Charges opérationnelles	7 399 \$	5 285 \$	40 %	13 576 \$	10 131 \$	34 %
<i>% des revenus</i>	18,9 %	17,6 %	s.o.	19,3 %	18 %	s.o.
Autres charges	1 252 \$	654	91,4 %	1 277 \$	546	134 %
Résultat opérationnel	4 472 \$	3 856 \$	16 %	9 115 \$	7 585 \$	20,2 %
<i>% des revenus</i>	11,4 %	12,8 %	s.o.	13 %	13,5 %	s.o.

La proportion des charges opérationnelles par rapport aux revenus a augmenté au 2^e trimestre et au 1^{er} semestre de 2017 par rapport aux périodes correspondantes de 2016, passant de 17,6 % à 18,9 % et de 18 % à 19,3 % respectivement. En termes de dollars, les charges opérationnelles ont augmenté de 2,1 M \$ et 3,4 M \$ pour les mêmes périodes, partiellement en raison de l'acquisition de SHHC au 2^e trimestre de 2016, de Premier Lifts au 1^{er} trimestre de 2017 et de Span au trimestre courant; n'eût été ces acquisitions, les charges opérationnelles auraient augmenté de 714 000 \$ au 2^e trimestre et de 1,2 M \$ au 1^{er} semestre. Ces augmentations sont principalement dues à l'augmentation des frais de ventes des magasins corporatifs opérés sous la bannière Silver Cross (+168 000 \$ au 2^e trimestre, +329 000 \$ au 1^{er} semestre) et des frais du siège social (+246 000 \$ au 2^e trimestre, +352 000 \$ au 1^{er} semestre).

Les autres charges du 2^e trimestre de 2017 incluent les frais d'acquisition de Span au montant de 1 263 000 \$ alors que les frais d'acquisition de SHHC au 2^e trimestre de 2016 s'élevaient à 656 000 \$. En contrepartie, s'ajoute l'encaissement d'une subvention de 98 000 \$ au 1^{er} semestre de 2016, reçue par la filiale Savaria Huizhou liée à une demande de classification d'entreprise de haute technologie.

L'effet combiné de la variation favorable de la marge brute à celles défavorables des charges opérationnelles et des autres charges résulte en une augmentation de 616 000 \$ du résultat opérationnel au 2^e trimestre et de 1,5 M \$ au 1^{er} semestre comparativement aux périodes correspondantes de 2016.

Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			6 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Charges financières nettes	198 \$	39 \$	408 %	357 \$	508 \$	(29,7) %
Résultat avant impôt	4 274 \$	3 817 \$	12 %	8 758 \$	7 077 \$	23,8 %
Charge d'impôt sur le résultat	1 510 \$	1 054 \$	43,3 %	2 657 \$	1 931 \$	37,6 %
Résultat net	2 764 \$	2 763 \$	- %	6 101 \$	5 146 \$	18,6 %
<i>% des revenus</i>	7,1 %	9,2 %	s.o.	8,7 %	9,1 %	s.o.
BAIIA	4 935 \$	4 418 \$	11,7 %	10 039 \$	8 302 \$	20,9 %
<i>% des revenus</i>	12,6 %	14,7 %	s.o.	14,3 %	14,7 %	s.o.
BAIIA ajusté	6 533 \$	5 074 \$	28,8 %	11 637 \$	8 958 \$	29,9 %
<i>% des ventes</i>	16,7 %	16,9 %	s.o.	16,6 %	15,9 %	s.o.

La variation défavorable de 159 000 \$ des charges financières nettes du 2^e trimestre de 2017 par rapport à la période correspondante de 2016 est due principalement à la variation défavorable nette des pertes de change de 224 000 \$ (se référer à la rubrique *Opérations sur devises étrangères* de la section 4) partiellement compensée par une variation favorable des revenus d'intérêt de 85 000 \$ tandis que la variation favorable du 1^{er} semestre de 151 000 \$ est due principalement à la variation favorable des revenus d'intérêt de 137 000 \$.

Les taux d'impôt effectifs de 35,3 % et 30,3 % pour le 2^e trimestre et 1^{er} semestre de 2017, respectivement, ont augmenté par rapport aux taux d'impôt effectif de 27,6 % et 27,3 % en 2016, principalement en raison de la non-déductibilité de certains frais d'acquisition liés à l'acquisition de Span.

Le résultat net du 2^e trimestre de 2017 est stable avec celui du 2^e trimestre de 2016 étant donné l'augmentation des frais d'acquisition de 607 000 \$ tandis qu'il est en hausse de 955 000 \$ pour le 1^{er} semestre comparativement à la période correspondante de 2016. Le BAIIA ajusté est en hausse au 2^e trimestre et au 1^{er} semestre de 2017 comparativement aux périodes correspondantes de 2016, avec une augmentation de 1,5 M \$ pour le trimestre et de 2,7 M \$ pour le semestre; l'impact positif de Span représente un montant de 444 000 \$ de cette variation.

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 contre les revenus aux résultats.

Au 30 juin 2017, la Société détenait des contrats de change au montant total de 63 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'au 30 avril 2021, à un taux moyen pondéré de 1,2659. En fin de trimestre, la moins-value nette non réalisée sur les contrats de change s'élève à 1,4 M \$ avant impôts différés. La moins-value nette apparaît à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des actifs non courants et 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

Puisque ses dettes portent intérêt à taux variable, la Société a décidé de conclure une opération d'échange de taux d'intérêt (« contrats de swap ») en juillet 2016 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. Elle a donc signé un contrat de swap relatif à un montant de capital de 6,2 M \$ avec un taux fixé à 2,68 % pour une période de 5 ans. Ce taux inclut un frais d'estampillage de 1,5 %. Voir également section 17 *Événements postérieurs à la date de clôture*.

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 2017, la plus-value nette non réalisée sur le contrat de swap est non significative.

10. Situation financière

Fonds de roulement

(en milliers de dollars)	30 juin 2017 (non audité)	Secteur <i>Span</i>	30 juin excluant Span	31 décembre 2016	Variation	
Actifs courants	71 866 \$	28 308 \$	43 558 \$	90 239 \$	(46 681) \$	(51,7) %
Passifs courants	31 158 \$	7 975 \$	23 183 \$	26 604 \$	(3 421) \$	(12,9) %
Fonds de roulement net	40 708 \$	20 333 \$	20 375 \$	63 635 \$	(43 260) \$	(68) %
Ratio du fonds de roulement	2,31	3,55	1,88	3,39	(1,51)	(44,5) %

Les actifs courants ont diminué de 46,7 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 30 juin 2017 principalement en raison de la diminution de la trésorerie (-50,7 M \$, inclut le déboursé pour l'acquisition de Span au montant de 33,7 M \$US), compensé par une augmentation des créances et autres débiteurs (+3,2 M \$, principalement en raison d'une augmentation des revenus des filiales Savaria Huizhou et Silver Cross Automotive, et de l'ajout des activités de Premier Lifts), des stocks (+274 000 \$, provenant de l'ajout de Premier Lifts) et des frais payés d'avance (+471 000 \$, principalement en raison de la période de l'année nécessitant des paiements de dépenses en avance). Voir rubrique *Situation de trésorerie* de la section 11 pour plus de détails sur la variation de la trésorerie.

Les passifs courants ont diminué de 3,4 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 30 juin 2017 principalement en raison de la diminution des instruments financiers dérivés liés à la moins-value nette non réalisée sur les contrats de change (-2,2 M \$) et de la diminution de la portion courante de la dette à long terme suite à la mise en place d'une nouvelle entente de crédit (se référer à la section *Source de financement* ci-dessous) (-2,4 M \$), et des passifs d'impôt exigibles (-1,1 M \$, suite au versement des soldes dus pour 2016), partiellement compensée par une augmentation des produits différés (+1,2 M \$, dont 857 000 \$ provient de l'ajout de Premier Lifts) et des fournisseurs et autres créditeurs (+1,1 M \$).

À noter que le nombre de jours nécessaires au recouvrement des créances clients était de 38 jours au 30 juin 2017 comparativement à 40 jours au 31 décembre 2016. En ce qui concerne le délai moyen de règlement des comptes fournisseurs, il était de 72 jours au 30 juin 2017 comparativement à 71 jours au 31 décembre 2016.

Actifs et passifs non courants et capitaux propres

(en milliers de dollars)	30 juin 2017 (non audité)	Secteur <i>Span</i>	30 juin excluant Span	31 décembre 2016	Variation	
Actifs non courants	128 943 \$	84 670 \$	44 273 \$	35 893 \$	8 380 \$	23,3 %
Passifs non courants	36 339 \$	290 \$	36 049 \$	16 543 \$	19 506 \$	118 %
Capitaux propres	133 312 \$	-	133 312 \$	82 985 \$	50 327 \$	60,6 %

Les actifs non courants ont augmenté de 8,4 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 30 juin 2017 principalement en raison de l'ajout des actifs de Premier Lifts (4,5 M \$) et d'un dépôt sur l'acquisition d'un immeuble à Toronto, Ontario (3,7 M \$).

Les passifs non courants ont augmenté de 19,5 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 30 juin 2017 principalement en raison de l'augmentation de la portion non courante de la dette à long terme suite la mise en place d'une nouvelle facilité de crédit (+21,1 M \$) (se référer à la section *Source de financement* ci-dessous), partiellement compensée par la diminution de la moins-value nette non réalisée sur les contrats de change de 1,6 M \$.

L'augmentation des capitaux propres de 50,3 M \$ est principalement attribuable au placement privé complété au 2^e trimestre de 2017 (+37 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 (+6,1 M \$) et à l'incidence des fluctuations des taux de change (+3,3 M \$) incluse dans les autres éléments du résultat global contrebalancé par les dividendes déclarés (-5 M \$).

Au 30 juin 2017, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 200,8 M \$ contre 126,1 M \$ au 31 décembre 2016, et des passifs totaux de 67,5 M \$ contre 43,1 M \$ au 31 décembre 2016.

Informations relatives aux actions

(en milliers)	30 juin 2017 (non audité)	31 décembre 2016
Nombre d'actions ordinaires émises et en circulation	41 177	36 354

(en milliers - non audité)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2017	2016	2017	2016
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat de base par action	39 658	33 118	38 248	32 869
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat dilué par action	40 641	35 087	39 140	34 451

Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars - non audité)	30 juin 2017	31 décembre 2016
Facilités de crédit :		
Autorisées	110 000 \$	10 000 \$
Crédit utilisé	35 262	-
Crédit non utilisé	74 738	10 000
Trésorerie brute	6 773	51 230
Total	81 511 \$	61 230 \$

Tel que démontré ci-dessus, la Société possède des fonds disponibles totalisant 81,5 M \$ au 30 juin 2017. 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'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 36,5 M \$. Les actions ordinaires émises sont assujetties à une période de détention prévue par la loi qui expire le 19 septembre 2017.

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 \$ dont 35,3 M \$ est utilisé au 30 juin 2017, expirant le 16 juin 2022. Selon cette entente, le solde des prêts existants de la Société au montant de 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 contre le 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 au taux préférentiel et 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 9).

Au 30 juin 2017, le coefficient d'endettement total net de la Société sur le capital investi était de 18 % (zéro au 31 décembre 2016).

Autres données et ratios

(en milliers de dollars, sauf les montants par action - non audité)	30 juin 2017	31 décembre 2016	Variation
Valeur comptable par action ¹⁾	3,24 \$	2,28 \$	42,1 %
Trésorerie par action ¹⁾	0,16 \$	1,41 \$	(88,7) %
Capitalisation boursière	656 363 \$	395 167 \$	66,1 %

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

La valeur comptable par action est en hausse au 30 juin 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 suite à l'exercice de bons de souscription. La trésorerie par action a diminué suite au déboursé lié à l'acquisition de Span. 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 15,94 \$ au 30 juin 2017 et des émissions d'actions mentionnées précédemment.

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 2017 et 2016.

(en milliers de dollars - non audité)	3 mois			6 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Trésorerie au début des périodes	51 749 \$	26 102 \$	25 647 \$	51 230 \$	29 707 \$	21 523 \$
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	2 511	6 551	(4 040)	5 290	6 219	(929)
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	(103 211)	(10 052)	(93 159)	(107 915)	(10 720)	(97 195)
Trésorerie nette liée aux activités de financement	55 834	18 991	36 843	58 465	16 572	41 893
Perte de change non réalisée sur la trésorerie détenue en devises étrangères	(110)	(135)	25	(297)	(321)	24
Trésorerie aux 30 juin	6 773 \$	41 457 \$	(34 684) \$	6 773 \$	41 457 \$	(34 684) \$

La Société a dégagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles inférieurs de 4 M \$ au 2^e trimestre et de 929 000 \$ au 1^{er} semestre de 2017 par rapport aux périodes correspondantes de 2016. Ces variations proviennent principalement de la variation défavorable des éléments hors caisse (-4,9 M \$ pour le trimestre,

-2,9 M \$ pour le semestre), compensé par une variation favorable du résultat net avant impôt et amortissement (+645 000 \$ pour le trimestre, +1,9 M \$ pour le semestre).

La Société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement supérieurs de 93,2 M \$ au 2^e trimestre et de 97,2 M \$ au 1^{er} semestre par rapport aux périodes correspondantes de 2016, principalement en raison des acquisitions d'entreprises (-89,7 M \$ pour le trimestre, -93,7 M \$ pour le semestre) et du dépôt de 3,7 M \$ déboursé pour l'acquisition d'un immeuble situé à Toronto (se référer à la section 17 *Événements postérieurs à la date de clôture*).

Au chapitre des activités de financement, la Société a dégagé des flux supérieurs de 36,8 M \$ au 2^e trimestre et 41,9 M \$ au 1^{er} semestre par rapport aux périodes correspondantes de 2016. Ces variations proviennent principalement d'une variation favorable dans l'encaissement de produits liés à un placement privé (+17,4 M \$), à l'exercice de bons de souscription (+2,1 M \$ pour le trimestre, +7,8 M \$ pour le semestre) et à l'encaissement de nouvelles dettes (+33,3 M \$), partiellement atténué par un remboursement de la dette à long terme supérieur (-14,7 M \$ pour le trimestre, -14,8 M \$ pour le semestre) et des versements de dividendes supérieurs (-1 M \$ pour le trimestre, -1,8 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, 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.

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 2017 :

- *Initiative concernant les informations à fournir (modifications de l'IAS 7)*
- *Comptabilisation des actifs d'impôt différé au titre de pertes latentes (modification de l'IAS 12)*

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

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 2016, une évaluation a été réalisée en date du 31 décembre 2016 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 2016, la direction a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière en date du 31 décembre 2016.

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 division Span, entreprise acquise pas plus de 365 jours avant le dernier jour de la période couverte par les rapports intermédiaires. La société a choisi de l'exclure 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.

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 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.

14. Arrangements hors bilan

Savaria n'a conclu aucun arrangement hors bilan au cours du premier semestre de 2017.

15. Opérations entre parties liées

Aucune opération importante entre parties liées et la Société n'a eu lieu au cours du premier semestre de 2017.

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 2016, 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. Événements postérieurs à la date de clôture

Le 5 juillet 2017, la Société a conclu un contrat de swap de taux d'intérêt sur une portion de sa dette à long terme au montant de 15 M \$ US à un taux de 2,02 % plus un frais d'estampillage de 1,5 %. Le contrat vient à échéance en juin 2022.

Le 7 juillet 2017, la Société a acquis un immeuble situé à Toronto (Ontario), au montant de 3,9 M \$, pour lequel un dépôt au montant de 225 000 \$ avait été versé en 2016 et un autre au montant de 3,7 M \$ au deuxième trimestre de 2017. Cette acquisition a été financée à même la nouvelle ligne de crédit rotatif de la Société.

18. 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-patient suit son cours à notre centre de recherche et développement de Magog (Québec) et devrait être complété d'ici la fin du 2^e trimestre de 2018; cette nouvelle gamme de produits appelée « Monarch » représentera un ajout intéressant à notre gamme de produits, qui est l'une des plus vastes sur le marché.

Du côté des *Véhicules adaptés*, l'acquisition de la division véhicules de SHHC en mai 2016 nous donne accès à de nouveaux marchés tels que Victoria, Vancouver, Calgary, Edmonton, London et Waterloo. Cette transaction génère des revenus annuels de l'ordre de 15 M \$ excluant les synergies provenant de cette acquisition.

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 en Amérique du Nord.

Incluant les deux acquisitions de Savaria depuis le début de l'année, soit Premier Lift et Span, nous prévoyons des revenus d'environ de 187 M \$ et un BAIIA ajusté se situant entre 29,5 et 30,5 M \$ pour 2017. Ces prévisions excluent toutes nouvelles acquisitions qui pourraient survenir d'ici la fin de 2017.

Le 10 août 2017