



SAVARIA CORPORATION

Rapport de gestion

pour la période de trois mois close le 31 mars 2016

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 premier trimestre l'exercice 2016**
- 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. Événement subséquent**
- 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 la période de trois mois close le 31 mars 2016 en les comparant aux résultats de la période correspondante de l'exercice 2015. Il présente également une comparaison de ses états de la situation financière au 31 mars 2016 au 31 décembre 2015. 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 premier trimestre 2016 et les notes afférentes, de même qu'avec les états financiers consolidés audités et les notes afférentes pour la période close le 31 décembre 2015 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 5 mai 2016. 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 un des chefs de file nord-américains de l'industrie de l'accessibilité. Elle offre des solutions aux personnes à mobilité réduite afin de les aider à regagner 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 ascenseurs résidentiels et commerciaux et la conversion et l'adaptation de véhicules. La société, dont le siège social ainsi que l'usine opérée par la filiale Van-Action sont situés à Laval (Québec), compte quatre autres installations, dont une usine de 125 000 pieds carrés à Brampton (Ontario), une usine de 75 000 pieds carrés à Huizhou (Chine), ainsi que deux bureaux de vente à London (Ontario) et à Calgary (Alberta).

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* (87 % des ventes en 2015)**

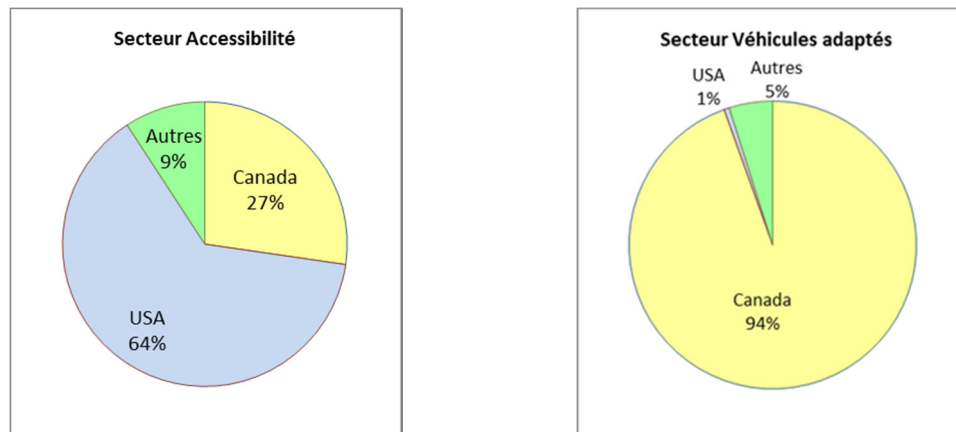
Par son secteur *Accessibilité*, elle conçoit, fabrique, distribue et installe des équipements d'accessibilité, tels que des sièges pour escaliers droits et courbes, des plates-formes élévatrices verticales et inclinées, ainsi que des ascenseurs résidentiels et commerciaux. Les produits sont manufacturés, 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. La collaboration de cette filiale chinoise procure un avantage concurrentiel à Savaria. Via sa division Silver Cross, elle opère un réseau de franchisés et de magasins corporatifs par lequel 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 près de 100 affiliés en Amérique du Nord.

- **Secteur *Véhicules adaptés* (13 % des ventes en 2015)**

Par son secteur *Véhicules adaptés*, elle effectue la conversion et l'adaptation de fourgonnettes afin de faciliter le transport des personnes à mobilité réduite. Ses filiales Van-Action (Laval, Québec) et Freedom Motors (Brampton, Ontario) offrent 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.

Ventes par secteur par région

Pour l'exercice 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 annuelles pour l'exercice 2015 sont de l'ordre de 82,6 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité* et 12,7 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* pour un revenu total de 95,3 M \$. Les analyses de ce rapport couvrent les deux secteurs d'activité sauf si expressément mentionné.

La société emploie quelque 440 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, bien que moins prononcée. 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 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.

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

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 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, des ascenseurs et des véhicules adaptés pour fauteuils roulants 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 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 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; ce produit, qui se démarque de nos conversions existantes en raison de sa plus grande capacité de passagers, est en phase d'introduction dans ce nouveau marché.
- Conception d'un nouveau siège pour escaliers droits, le *K2*, qui répond à des besoins différents par rapport à notre modèle existant *SL-1000*; le *K2* a été mis en marché au cours du 3^e trimestre de 2015.
- 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.

Réalisation :

- Signature d'un accord d'achat des actifs de la division véhicules de *Shoppers Home Health Care*. Cette transaction devrait se conclure en mai 2016 et ouvrira les portes de nouvelles régions dans le marché 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.

Réalisation :

- Acquisition d'un immeuble de 57 000 pieds carrés à Laval, Québec, afin de rassembler les activités du siège social, des ventes directes de la région de Montréal et de la conversion de véhicules. Ce nouvel emplacement permet de hausser de 50 % la capacité de conversion de fourgonnettes à entrée latérale et du nouveau modèle de conversion basé sur le châssis du Ram ProMaster.

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 premier trimestre de l'exercice 2016

Les résultats du premier trimestre de 2016, autant au niveau des Ventes, que du Résultat net et du BAIIA, ont atteint des niveaux sans précédent pour un premier trimestre, alors que les résultats sont historiquement plus faibles à cette période de l'année.

Ventes en hausse de 29,6 %

Les ventes du 1^{er} trimestre de 2016 sont en hausse de 6 M \$ pour un montant total de 26,2 M \$ comparativement à des ventes de 20,2 M \$ pour le 1^{er} trimestre de 2015.

Résultat opérationnel en hausse de 108 %

Le résultat opérationnel du 1^{er} trimestre de 2016 est en hausse de 1,9 M \$ avec un montant de 3,7 M \$ comparativement à 1,8 M \$ au 1^{er} trimestre de 2015.

Résultat net en hausse de 51,3 %

Le résultat net du 1^{er} trimestre de 2016 est en hausse de 808 000 \$ avec un montant de 2,4 M \$ par rapport à 1,6 M \$ au trimestre correspondant de 2015.

BAIIA en hausse de 35,9 %

La société a généré un BAIIA de 3,9 M \$ au 1^{er} trimestre de 2016 comparativement à 2,9 M \$ au trimestre correspondant de 2015, soit une hausse de 1 M \$. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*.

Dividende

Au 1^{er} trimestre de 2016, le Conseil d'administration a déclaré un dividende de 5 cents par action (0,05 \$), conformément à sa politique de versement de dividende.

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)	2016	2015				2014		
	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2
Ventes	26 216 \$	26 605 \$	24 002 \$	24 422 \$	20 234 \$	21 497 \$	21 747 \$	21 977 \$
<i>Marge brute en % des ventes</i>	32,3 %	32,7 %	30,6 %	30,5 %	30 %	30,9 %	31,2 %	30,6 %
Charges opérationnelles ⁽¹⁾	4 846 \$	5 061 \$	4 483 \$	4 373 \$	4 281 \$	4 357 \$	4 384 \$	4 135 \$
<i>% des ventes</i>	18,5 %	19 %	18,7 %	17,9 %	21,2 %	20,3 %	20,2 %	18,8 %
Résultat opérationnel	3 729 \$	3 678 \$	2 850 \$	3 087 \$	1 790 \$	2 304 \$	2 408 \$	2 579 \$
<i>% des ventes</i>	14,2 %	13,8 %	11,9 %	12,6 %	8,8 %	10,7 %	11,1 %	11,7 %
Gain (perte) sur change	(338) \$	256 \$	515 \$	(29) \$	603 \$	264 \$	372 \$	(315) \$
Résultat net	2 383 \$	2 867 \$	2 352 \$	2 150 \$	1 575 \$	1 714 \$	1 926 \$	1 546 \$
Résultat net par action – dilué	0,07 \$	0,09 \$	0,07 \$	0,07 \$	0,05 \$	0,06 \$	0,06 \$	0,06 \$
BAIIA ⁽²⁾	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$	3 214 \$	2 698 \$
BAIIA par action – dilué	0,12 \$	0,13 \$	0,11 \$	0,11 \$	0,10 \$	0,10 \$	0,11 \$	0,10 \$
Dividendes déclarés par action	0,05 \$	0,05 \$	0,04 \$	0,04 \$	0,04 \$	0,04 \$	0,035 \$	0,035 \$
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation – dilué	33 684	33 562	33 746	32 265	30 194	29 875	29 807	28 871

⁽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

Depuis 2013, la société a battu des records de ventes tous les trimestres comparativement aux trimestres correspondants de l'année précédente. Cette augmentation des ventes est principalement due à la mise en marché de nouveaux produits et à l'augmentation de volume de certains produits existants.

La marge brute atteinte au 4^e trimestre de 2015 s'est maintenue au premier trimestre de 2016 tout comme le niveau de ventes. L'augmentation par rapport à la moyenne de 30,6 % depuis le 2^e trimestre de 2014 s'explique principalement par le niveau de ventes très élevé des deux derniers trimestres par rapport à la moyenne des périodes précédentes de 22,3 M \$.

Les charges opérationnelles du 1^{er} trimestre de 2016 de 4,8 M \$ qui représentent 18,5 % des ventes sont en baisse par rapport à la moyenne de 19,1 % en 2015 et 19,7 % en 2014, tandis qu'elles sont en hausse en termes de dollars par rapport à une moyenne trimestrielle de 4,5 M \$ en 2015 et 4,3 M \$ en 2014. 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. Depuis le 3^e trimestre de 2014, s'ajoute à cela, l'impact de l'acquisition de Silver Cross, et de trois franchisés Silver Cross au 3^e trimestre de 2015.

Le BAIIA trimestriel, qui est de 3,9 M \$ au 1^{er} trimestre de 2016, était en moyenne 3,6 M \$ en 2015, ce qui représente une augmentation de près de 30 % sur la moyenne de 3 M \$ de 2014.

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)	2016	2015				2014		
	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2
Résultat net	2 383 \$	2 867 \$	2 352 \$	2 150 \$	1 575 \$	1 714 \$	1 926 \$	1 546 \$
Plus:								
Intérêts sur la dette à long terme	152	130	140	147	146	146	134	144
Intérêts et frais de banque	44	31	68	44	43	70	69	29
Charge d'impôt sur le résultat	877	976	876	774	662	685	703	591
Amortissement des immobilisations corporelles	325	286	271	255	250	241	257	244
Amortissement des immobilisations incorporelles	168	152	170	210	215	223	177	190
Moins:								
Revenus d'intérêts	65	70	71	57	33	47	52	46
BAIIA	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$	3 214 \$	2 698 \$

La rubrique qui suit fournit une analyse détaillée des résultats d'exploitation du premier trimestre de 2016 par rapport au même trimestre de 2015. L'analyse détaillée des trimestres précédents est fournie dans les rapports de gestion intermédiaires des exercices 2015 et 2014, disponibles sur SEDAR (www.sedar.com).

9. Résultats d'exploitation

Les tableaux suivants présentent certaines données sur les résultats du premier trimestre de 2016 et 2015.

Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	2016	2015	Variation
Ventes	26 216 \$	20 234 \$	29,6 %
Coût des ventes	17 749 \$	14 163 \$	25,3 %
Marge brute	8 467 \$	6 071 \$	39,5 %
% des ventes	32,3 %	30 %	s.o.

Au 1^{er} trimestre de 2016, les ventes sont en hausse de 6 M \$ ou 29,6 %, passant de 20,2 M \$ en 2015 à 26,2 M \$ en 2016, un record pour un premier trimestre. Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses ventes de l'ordre de 30,9 %, passant de 17,4 M \$ au 1^{er} trimestre de 2015 à 22,8 M \$ au 1^{er} trimestre de 2016 principalement en raison du volume de ventes de sièges pour escaliers droits et courbes qui a presque triplé durant cette période. Les ventes du secteur *Véhicules adaptés* sont également en hausses, malgré l'arrêt temporaire des opérations suite au déménagement de la division de Montréal en janvier dernier. Elles sont passées de 2,8 M \$ au 1^{er} trimestre de 2015 à 3,5 M \$ au 1^{er} trimestre de 2016, soit une augmentation de 21,5 %.

Répartition des ventes par région géographique

(en pourcentages des ventes - non audités)	2016	2015	Variation
Canada	36 %	36,6 %	(0,6)
États-Unis	54 %	54,4 %	(0,4)
Autres régions	10 %	9 %	1

La marge brute est en hausse de 2,4 M \$ pour le 1^{er} trimestre de 2016 par rapport à la période correspondante de 2015. En pourcentage des ventes, la marge brute a augmenté, passant de 30 % à 32,3 %, malgré les dépenses de relocalisation de l'ordre de 250 000 \$ de la division de Montréal du secteur *Véhicules adaptés*.

L'augmentation de nos achats en provenance de l'Asie permet de garder nos coûts directs à un niveau compétitif. En effet, la proportion des achats en provenance de la filiale Savaria Huizhou et des autres fournisseurs situés en Asie a augmenté à 59 % des achats de matières premières de la filiale Savaria Concord

pour le 1^{er} trimestre de 2016 comparativement à 54 % pour l'année 2015. À noter que 90 % des achats en Asie proviennent de la filiale Savaria Huizhou (89 % en 2015).

Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	2016	2015	Variation
Charges opérationnelles	4 846 \$	4 281 \$	13,2 %
<i>% des ventes</i>	18,5 %	21,2 %	s.o.
Autres produits	108 \$	- \$	100 %
Résultat opérationnel	3 729 \$	1 790 \$	108 %
<i>% des ventes</i>	14,2 %	8,8 %	s.o.

La proportion des charges opérationnelles par rapport aux ventes a diminué au 1^{er} trimestre par rapport à la période correspondante de 2015, passant de 21,2 % à 18,5 % en 2016. En termes de dollars, les charges opérationnelles ont augmenté de 565 000 \$ au 1^{er} trimestre de 2016 par rapport à la période correspondante de 2015 principalement en raison de l'acquisition de trois franchisés Silver Cross au 3^e trimestre de 2015 (+169 000\$), d'une augmentation de la force et des frais de vente (+99 000 \$) et des activités d'ingénierie et de recherche et développement (+205 000 \$).

Un produit de 108 000 \$ a été enregistré au 1^{er} trimestre de 2016 et provient de l'encaissement d'une subvention reçue par la filiale Savaria Huizhou liée à une demande de classification d'entreprise de haute technologie.

L'effet combiné des variations favorables de la marge brute et des autres produits à celle défavorable des charges opérationnelles résulte en une augmentation de 1,9 M \$ du résultat opérationnel au 1^{er} trimestre de 2016 comparativement à la même période en 2015.

Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	2016	2015	Variation
Produits financiers nets (charges financières nettes)	(469) \$	447 \$	(205) %
Résultat avant impôt	3 260 \$	2 237 \$	45,7 %
Charge d'impôt sur le résultat	877 \$	662 \$	32,5 %
Résultat net	2 383 \$	1 575 \$	51,3 %
<i>% des ventes</i>	9,1 %	7,8 %	s.o.
BAIIA	3 884 \$	2 858 \$	35,9 %
<i>% des ventes</i>	14,8 %	14,1 %	s.o.

La variation défavorable de 916 000 \$ des produits financiers nets (charges financières nettes) du 1^{er} trimestre de 2016 par rapport à la période correspondante de 2015 est principalement due à une variation nette défavorable des gains (pertes) de change de 941 000 \$ partiellement compensé par une variation favorable des revenus d'intérêt de 32 000 \$. 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 26,9 % pour le 1^{er} trimestre de 2016 est inférieur au taux d'impôt effectif de 2015 de 29,6 % principalement en raison d'une retenue d'impôt payé lors du rapatriement de fonds de la filiale chinoise au 1^{er} trimestre de 2015.

Le résultat net et le BAIIA sont en hausse au 1^{er} trimestre de 2016 comparativement à la période correspondante de 2015, avec une augmentation du résultat net de 808 000 \$ et du BAIIA de 1 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*. À l'échéance des contrats, les gains ou pertes réalisés sont reclassés contre les ventes aux résultats.

Au 31 mars 2016, la société détenait des contrats de change au montant total de 51,5 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'au 31 janvier 2019, à un taux moyen pondéré de 1,1612. En fin de trimestre, la moins-value nette non réalisée sur les contrats de change s'élève à 6,9 M \$ avant impôts différés. La moins-value

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

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 de variation des flux de trésorerie 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 31 mars 2016, la moins-value totale non réalisée sur les contrats de swap s'élève à 122 000 \$ avant impôts différés. 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 31 mars 2016 et du 31 décembre 2015, ainsi que les principales explications sur ces variations :

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	31 mars 2016 (non audité)	31 décembre 2015	Variation	Principales causes des variations
Actifs courants				
Trésorerie	26 102 \$	29 707 \$	(3 605) \$	Voir section 11 <i>Situation de trésorerie</i>
Créances et autres débiteurs	13 780 \$	12 878 \$	902 \$	Diminution du taux de change utilisé pour la conversion des débiteurs libellés en dollars US (-604 \$), augmentation des créances clients (+1 600 \$), diminution des taxes de vente à recevoir (-156 \$).

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	31 mars 2016 (non audité)	31 décembre 2015	Variation	Principales causes des variations
Nombre de jours nécessaires au recouvrement des créances clients ⁽¹⁾	44	44	- %	
Stocks	18 962 \$	18 111 \$	851 \$	Augmentation des inventaires à l'usine de Brampton (+890 \$) en raison de l'augmentation des ventes 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.
Taux de rotation de stocks ⁽¹⁾	3,73	3,59	3,9 %	Voir <i>Stocks</i> ci-haut. Par contre, les ventes ont augmenté à un rythme plus élevé que les stocks.
Charges payées d'avance	1 039 \$	717 \$	322 \$	Période de l'année nécessitant des paiements de dépenses en avance (taxes et assurances).
Actifs non courants				
Instruments financiers dérivés	310 \$	- \$	310 \$	Gains non réalisés sur les contrats de change venant à échéance après les douze prochains mois. Au 31 décembre 2015, tous les contrats de change avaient des pertes latentes.
Actifs d'impôt différé	3 851 \$	5 422 \$	(1 571) \$	Impôt différé sur la variation du cumul des autres éléments du résultat global (-1 400 \$) et sur les pertes fiscales (-148 \$).
Passifs courants				
Passifs d'impôts exigibles	95 \$	1 440 \$	(1 345) \$	Versement du solde dû pour l'année 2015 (-1 200 \$).
Instruments financiers dérivés	3 969 \$	5 812 \$	(1 843) \$	Variation favorable de la moins-value sur les contrats de change venant à échéance dans les douze prochains mois (-1 800 \$).

⁽¹⁾ Basé sur la moyenne des quatre derniers trimestres

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	31 mars 2016 (non audité)	31 décembre 2015	Variation	Principales causes des variations
Partie courante de la dette à long terme	3 054 \$	2 980 \$	74 \$	Voir explications de la rubrique <i>Dette à long terme</i> .
Passifs non courants				
Dette à long terme	13 475 \$	14 272 \$	(797) \$	Remboursement normal de la dette (-473 \$), versement sur un billet à payer lié à une acquisition en 2014 (-275 \$) et autres variations mineures (inclut la variation de la partie courante de la dette à long terme).
Instruments financiers dérivés	3 356 \$	6 723 \$	(3 367) \$	Variation favorable de la moins-value sur les contrats de change venant à échéance après les douze prochains mois (-3 300 \$).
Capitaux propres	54 001 \$	49 213 \$	4 788 \$	Résultat net (+2 400 \$), exercice d'options d'achat d'actions (+132 \$), déclaration d'un dividende (-1 600 \$) et variation du cumul des autres éléments du résultat global (+3 800 \$).
Fonds de roulement ⁽¹⁾	38 778 \$	37 028 \$	1 750 \$	Variation de la partie courante des instruments financiers (+1 800 \$), augmentations des créances et autres débiteurs (+902 \$), des stocks (+851 \$) et des charges payées d'avance (+322 \$), et diminution des passifs d'impôts exigibles (+1 300 \$), partiellement compensée par une diminution de la trésorerie (-3 600 \$).
Ratio de fonds de roulement ⁽¹⁾	2,83	2,51	12,7 %	Voir ci-haut.

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

Au 31 mars 2016, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 92,9 M \$ contre 95,7 M \$ au 31 décembre 2015, et des passifs totaux de 38,9 M \$ contre 46,5 M \$ au 31 décembre 2015.

Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars)	31 mars 2016	31 décembre 2015
Facilités de crédit :		
Autorisées	7 500 \$	7 500 \$
Avances bancaires	-	(1 125)
Crédit non utilisé	7 500	6 375
Trésorerie brute	26 102	30 832
Total	33 602 \$	37 207 \$

Tel que démontré ci-dessus, la société possède des fonds disponibles totalisant 33,6 M \$ au 31 mars 2016. 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 31 août 2015, la société a acquis un immeuble au coût de 4,2 M \$. À cette même date, elle a obtenu un financement sous forme d'une marge à la construction de 6,2 M \$, dont 4,2 M \$ ont été versés au 31 mars 2016 et 1,8 M \$ ont été versés en avril 2016. La balance de 200 000 \$ sera versée d'ici la fin du deuxième trimestre. La marge à la construction sera alors convertie en dette à long terme. Les conditions de l'entente de financement prévoient une période d'amortissement de 180 mois pour la dette à long terme avec des versements mensuels en capital de 43 000 \$ pour les 60 premiers mois et de 30 000 \$ pour les derniers 120 mois.

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).

Par ailleurs, la société dispose d'une ligne de substitution lui permettant de s'exposer à des risques de pertes potentielles sur les contrats de change sur une période de couverture maximale de 36 mois. La valeur marchande des contrats de change est calculée quotidiennement par la banque. Lorsque la résultante est une perte d'un montant supérieur à 7,1 M \$, la banque peut réaliser les sûretés données en garantie pour couvrir le risque supplémentaire. À cet égard, un montant de 95 000 \$ au 31 mars 2016 est réservé pour garantir les pertes non réalisées sur les contrats de change, puisque celles-ci s'élèvent à 7,2 M \$ à la date de la dernière évaluation du premier trimestre de 2016.

Depuis le 31 décembre 2014, le coefficient d'endettement sur le capital investi de la société est néant 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)	31 mars 2016	31 décembre 2015	Variation
Valeur comptable par action ⁽¹⁾	1,65 \$	1,51 \$	9,3 %
Trésorerie par action ⁽¹⁾	0,80 \$	0,91 \$	(12,1) %
Capitalisation boursière	201 883 \$	179 514 \$	12,5 %

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

La valeur comptable par action est en hausse au 31 mars 2016 comparativement au 31 décembre 2015 en raison de l'augmentation des capitaux propres suite à la diminution du montant négatif du *Cumul des autres éléments du résultat global* surtout lié à la variation favorable de la juste valeur des contrats de change. La capitalisation boursière est en hausse en raison de l'augmentation de la valeur de l'action de la société, qui est passée de 5,51 \$ au 31 décembre 2015 à 6,18 \$ au 31 mars 2016.

11. Situation de trésorerie

Le tableau suivant présente certaines données sur les flux de trésorerie du premier trimestre de 2016 et 2015.

(en milliers de dollars - non audité)	2016	2015	Variation
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	(332) \$	2 798 \$	(112) %
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	(668) \$	(480) \$	(39,2) %
Trésorerie nette liée aux activités de financement	(2 419) \$	(1 923) \$	(25,8) %

La société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles supérieurs de 3,1 M \$ au 1^{er} trimestre de 2016 par rapport à la période correspondante de 2015 en raison principalement de la variation défavorable des éléments hors caisse (-3,5 M \$) et du paiement des impôts sur le résultat (-1,3 M \$), atténué par des encaissements supérieurs provenant des activités opérationnelles (+1,7 M \$).

La société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement supérieurs de 188 000 \$ au 1^{er} trimestre de 2016 par rapport à la même période de 2015 principalement en raison d'une augmentation des dépôts et acquisitions d'immobilisations corporelles (+328 000 \$) partiellement compensée par une diminution des augmentations d'immobilisations incorporelles (-131 000 \$).

Au chapitre des activités de financement, la société a engagé des flux supérieurs de 496 000 \$ au 1^{er} trimestre de 2016 par rapport au 1^{er} trimestre de 2015 principalement en raison de versements de dividendes supérieurs de 450 000 \$.

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 la provision pour garantie. 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 trimestre

Les nouvelles normes et amendements aux normes et interprétations suivantes ont été appliqués lors de la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires au 31 mars 2016 :

- *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*

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 31 mars 2016 :

- IFRS 9 (2014) - *Instruments financiers*
- IFRS 15 - *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*
- IFRS 16 - *Contrats de location*

De plus amples informations sur les modifications comptables adoptées et futures sont disponibles à la note 3 des états financiers consolidés au 31 décembre 2015 et des états financiers consolidés intermédiaires résumés au 31 mars 2016.

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 2015, une évaluation a été réalisée en date du 31 décembre 2015 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 2015, la direction a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière en date du 31 décembre 2015.

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 premier trimestre de 2016 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 trimestre de 2016.

15. Opérations entre parties liées

La société a comptabilisé un montant de 21 000 \$ (4 000 \$ en 2015) 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 6 000 \$ (idem en 2015) a été versé à cette compagnie au premier trimestre de 2016. Le bail vient à échéance en octobre 2016 et le total de l'engagement restant est de 15 000 \$ (40 000 \$ en 2015).

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 2015, 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. Événement subséquent

Le 6 avril 2016, la société a annoncé la signature d'un accord définitif pour l'achat de la division véhicules de *Shoppers Home Health Care* (une division de *Shoppers Drug Mart*). Cette division est un distributeur de conversions de fourgonnettes pour fauteuils roulants et d'adaptation de véhicules pour personnes à mobilité réduite. Le coût d'acquisition sera d'environ 10 M \$, déduction faite des ajustements, et sera payé comptant. La transaction devrait être finalisée en mai 2016.

18. Perspectives

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

Tel que démontré au premier trimestre de 2016, les ventes de produits d'accessibilité, particulièrement celles des sièges pour escaliers droits et courbes, devraient doubler en 2016, tout comme ce fut le cas en 2015. Le développement d'un produit complémentaire, soit un lève-patient, à notre centre de recherche et développement de Magog (Québec) se déroule selon nos attentes; ce nouveau produit devrait être commercialisé en septembre 2016 et sera un ajout intéressant à notre gamme de produits, qui est l'une des plus vastes sur le marché.

Du côté des *Véhicules adaptés*, la signature d'un accord pour l'achat des actifs de la division véhicules de *Shoppers Home Health Care* donnera accès à de nouveaux marchés tels que Vancouver, Calgary et le Nouveau-Brunswick. La conclusion de cette transaction stratégique est prévue en mai 2016 et devrait générer des ventes annuelles de l'ordre de 15 M \$ et un BAIIA de 1,5 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, tout comme elle poursuit le développement de nouveaux produits.

La société conserve ses prévisions pour la période de douze mois qui se terminera le 31 décembre 2016, soit des ventes de 107 M \$ et un BAIIA se situant entre 16,5 et 17,5 M \$, excluant les résultats potentiels reliés aux opérations de la division véhicules de *Shoppers Home Health Care*.

Le 5 mai 2016