



SAVARIA CORPORATION

Rapport de gestion

pour la période de trois mois close le 31 mars 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 premier 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. 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 2017 en les comparant aux résultats de la période correspondante de l'exercice 2016. Il présente également une comparaison de ses états de la situation financière au 31 mars 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 premier 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 11 mai 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'acquisition d'entreprises 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 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 lève-patient, des ascenseurs résidentiels et commerciaux et la conversion et l'adaptation de véhicules. 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 aux États-Unis.

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 (80 % des revenus en 2016 et 77 % en 2017)**

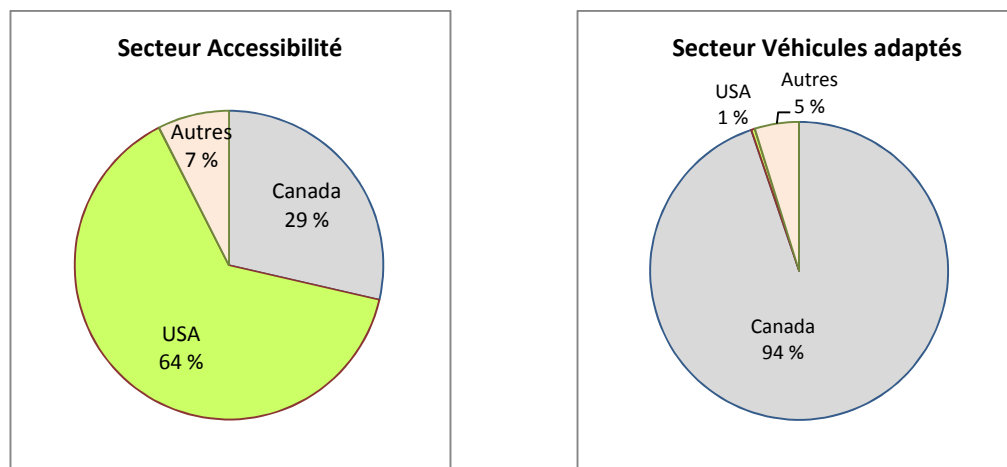
Par son secteur *Accessibilité*, elle conçoit, fabrique, distribue et installe des équipements d'accessibilité, tels que des sièges pour escaliers droits et courbes, des plates-formes élévatrices verticales et inclinées, des ascenseurs résidentiels et commerciaux, et depuis le quatrième trimestre de 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 300 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'achats 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 près de 100 affiliés en Amérique du Nord.

• Secteur Véhicules adaptés (20 % des revenus en 2016 et 23 % 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.

Revenus par secteur par région

Pour l'exercice 2016, les revenus totaux de Savaria émanent des États-Unis (51 %), du Canada (42 %) et, dans une moindre mesure, de l'extérieur de l'Amérique du Nord (7 %). La proportion des revenus par région selon les secteurs s'établit comme suit :



Les revenus annuels pour l'exercice 2016 sont de l'ordre de 96,2 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité* et 23,5 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* pour un revenu total de 119,7 M \$. Les analyses de ce rapport couvrent les deux secteurs d'activité sauf si expressément mentionné.

La société emploie quelque 500 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 s'établissaient comme suit aux dates indiquées :

	31 mars 2017 (non audité)	31 décembre 2016
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,3299	1,3427

Les taux de change utilisés pour convertir les revenus et les charges en dollars canadiens se sont établis comme suit :

(non audité)	Trimestres clos les 31 mars	
	2017	2016
\$ US (Équivalent canadien de 1 dollar US)	1,3238	1,3724

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

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 revenus 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 gamme de produits de lève-patient, appelée « Monarch », qui est en développement à son centre de recherche et développement situé à Magog (Québec). La version portable de cette gamme a été dévoilée en septembre 2016 au salon annuel « National Association of Elevator Contractors (NAEC) » à Montréal.
- 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 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 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.

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 2017

Les résultats du premier trimestre de l'exercice 2017, autant au niveau des Revenus, que du Résultat opérationnel et du BAIIA ajusté, ont atteint des niveaux sans précédent pour un premier trimestre.

Revenus en hausse de 18,7 %

Les revenus du 1^{er} trimestre de 2017 sont en hausse de 4,9 M \$ pour un montant total de 31,1 M \$ comparativement à des revenus de 26,2 M \$ pour le 1^{er} trimestre de 2016.

Résultat opérationnel en hausse de 24,5 %

Le résultat opérationnel du 1^{er} trimestre de 2017 est en hausse de 914 000 \$ avec un montant de 4,6 M \$ comparativement à 3,7 M \$ au 1^{er} trimestre de 2016.

Résultat net en hausse de 40 %

Le résultat net du 1^{er} trimestre de 2017 est en hausse de 954 000 \$ avec un montant de 3,3 M \$ par rapport à 2,4 M \$ au trimestre correspondant de 2016.

BAIIA ajusté en hausse de 31,4 %

La société a généré un BAIIA ajusté de 5,1 M \$ au 1^{er} trimestre de 2017 comparativement à 3,9 M \$ au trimestre correspondant de 2016, soit une hausse de 1,2 M \$. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA ajusté est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*.

Dividende

Le 2 février 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.

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 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2
Revenus	31 126 \$	30 986 \$	32 440 \$	30 086 \$	26 216 \$	26 605 \$	24 002 \$	24 422 \$
Marge brute en % des revenus	34,8 %	35,9 %	34,4 %	32,6 %	32,3 %	32,7 %	30,6 %	30,5 %
Charges opérationnelles ⁽¹⁾	6 177 \$	6 094 \$	6 254 \$	5 285 \$	4 846 \$	5 061 \$	4 483 \$	4 373 \$
% des revenus	19,8 %	19,7 %	19,3 %	17,6 %	18,5 %	19 %	18,6 %	17,9 %
Résultat opérationnel	4 643 \$	4 999 \$	4 865 \$	3 856 \$	3 729 \$	3 678 \$	2 850 \$	3 087 \$
% des revenus	14,9 %	16,1 %	15 %	12,8 %	14,2 %	13,8 %	11,9 %	12,6 %
Gain (perte) de change	(94) \$	311 \$	197 \$	95 \$	(338) \$	256 \$	515 \$	(29) \$
Résultat net	3 337 \$	3 740 \$	3 415 \$	2 763 \$	2 383 \$	2 867 \$	2 352 \$	2 150 \$
Résultat net par action – dilué	0,09 \$	0,10 \$	0,09 \$	0,08 \$	0,07 \$	0,09 \$	0,07 \$	0,07 \$
BAIIA ⁽²⁾	5 104 \$	5 835 \$	5 577 \$	4 418 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$
BAIIA ajusté ⁽²⁾	5 104 \$	5 882 \$	5 627 \$	5 074 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$
BAIIA ajusté par action - dilué	0,13 \$	0,15 \$	0,15 \$	0,13 \$	0,11 \$	0,13 \$	0,11 \$	0,11 \$
Dividendes déclarés par action	0,065 \$	0,065 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,04 \$	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} trimestre de 2017 sont un record pour un premier trimestre. 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 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 le niveau de revenus supérieur des cinq derniers trimestres par rapport aux revenus des trimestres précédents ainsi qu'à la composition du volume des ventes.

Les charges opérationnelles des trois derniers trimestres qui sont de 6,2 M \$ en moyenne, représentant 19,6 % des revenus, sont en hausse par rapport au taux de 18 % du 1^{er} semestre de 2016 et à la moyenne de 19,1 % en 2015; elles sont plus élevées principalement en raison de l'impact de l'acquisition de trois franchisés Silver Cross au 3^e trimestre de 2015, de SHHC au 2^e trimestre de 2016 et de Premier Lifts au trimestre courant.

Les BAIIA trimestriels sont en ligne avec la croissance continue des ventes 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 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2
Résultat net	3 337 \$	3 740 \$	3 415 \$	2 763 \$	2 383 \$	2 867 \$	2 352 \$	2 150 \$
Plus:								
Dépense d'intérêt	182	187	247	195	196	161	208	191
Charge d'impôt sur le résultat	1 147	1 510	1 512	1 054	877	976	876	774
Amortissement des immobilisations corporelles	368	353	336	295	325	286	271	255
Amortissement des immobilisations incorporelles	187	172	179	172	168	152	170	210
Moins:								
Revenus d'intérêts	117	127	112	61	65	70	71	57
BAIIA	5 104 \$	5 835 \$	5 577 \$	4 418 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$
Coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées	-	47	50	656	-	-	-	-
BAIIA ajusté	5 104 \$	5 882 \$	5 627 \$	5 074 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$

La rubrique qui suit fournit une analyse détaillée des résultats d'exploitation du premier trimestre de 2017 par rapport au même trimestre de 2016. L'analyse détaillée des trimestres précédents est fournie dans les rapports de gestion intermédiaires des exercices 2016 et 2015, disponibles sur SEDAR (www.sedar.com).

9. Résultats d'exploitation

Les tableaux suivants présentent certaines données sur les résultats du premier trimestre de 2017 et 2016.

Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	2017	2016	Variation
Revenus	31 126 \$	26 216 \$	18,7 %
Coût des ventes	20 281 \$	17 749 \$	14,3 %
Marge brute	10 845 \$	8 467 \$	28,1 %
% des revenus	34,8 %	32,3 %	s.o.

Au 1^{er} trimestre de 2017, les revenus sont en hausse de 4,9 M \$ ou 18,7 %, passant de 26,2 M \$ en 2016 à 31,1 M \$ en 2017. Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses revenus de 1,1 M \$, passant de 22,8 M \$ au 1^{er} trimestre de 2016 à 23,9 M \$ au 1^{er} trimestre de 2017 principalement en raison de l'acquisition de Premier Lifts. Les revenus du secteur *Véhicules adaptés* ont plus que doublé au 1^{er} trimestre de 2017, passant de 3,5 M \$ à 7,2 M \$. Cette hausse est principalement due à l'augmentation du nombre de conversions de véhicules à entrée latérale de 44 unités ou 44 %.

La marge brute est en hausse de 2,4 M \$ pour le 1^{er} trimestre de 2017 par rapport à la période correspondante de 2016. Cette hausse est principalement due 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 en provenance de la filiale Savaria Huizhou et des autres fournisseurs situés en Asie pour le 1^{er} trimestre de 2017 est demeurée stable avec l'année 2016 et représente environ 58 % des achats de matières premières de la filiale Savaria Concord.

Répartition des revenus par région géographique

(en pourcentages des revenus - non audités)	2017	2016	Variation
Canada	43,1 %	36 %	7,1
États-Unis	52,4 %	54 %	(1,6)
Autres régions	4,5 %	10 %	(5,5)

L'ajout des activités de SHHC acquises en mai 2016 a engendré une augmentation des revenus du 1^{er} trimestre de 2017 au Canada de 7,9 % tandis qu'il a fait baisser la proportion des revenus aux États-Unis de 7,3 % étant donné que les activités de cette division sont limitées au Canada.

Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	2017	2016	Variation
Charges opérationnelles	6 177 \$	4 846 \$	27,5 %
<i>% des revenus</i>	19,8 %	18,5 %	s.o.
Autres produits (charges)	(25) \$	108 \$	(123) %
Résultat opérationnel	4 643 \$	3 729 \$	24,5 %
<i>% des revenus</i>	14,9 %	14,2 %	s.o.

La proportion des charges opérationnelles par rapport aux revenus a augmenté au 1^{er} trimestre de 2017 par rapport à la période correspondante de 2016, passant de 18,5 % à 19,8 % en 2017. En termes de dollars, les charges opérationnelles ont augmenté de 1,3 M \$ pour la même période, principalement en raison de l'acquisition de SHHC au 2^e trimestre de 2016 et de Premier Lifts au trimestre courant; n'eût été des acquisitions, les charges opérationnelles auraient augmenté de 472 000 \$ au 1^{er} trimestre. Cette augmentation est principalement due à l'augmentation des frais de ventes des magasins corporatifs opérés sous la bannière Silver Cross et des activités d'ingénierie et de recherche et développement.

Sous la rubrique « Autres produits (charges) », un produit de 108 000 \$ a été enregistré au 1^{er} trimestre de 2016 provenant principalement 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 de la variation favorable de la marge brute à celles défavorables des charges opérationnelles et des autres produits (charges) résultent en une augmentation de 914 000 \$ du résultat opérationnel au 1^{er} trimestre comparativement au 1^{er} trimestre de 2016.

Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	2017	2016	Variation
Charges financières nettes	159 \$	469 \$	(66,1) %
Résultat avant impôt	4 484 \$	3 260 \$	37,5 %
Charge d'impôt sur le résultat	1 147 \$	877 \$	30,8 %
Résultat net	3 337 \$	2 383 \$	40 %
% des revenus	10,7 %	9,1 %	s.o.
BAIIA	5 104 \$	3 884 \$	31,4 %
% des revenus	16,4 %	14,8 %	s.o.

La variation favorable de 310 000 \$ des charges financières nettes du 1^{er} trimestre de 2017 par rapport à la période correspondante de 2016 est due principalement à la variation favorable nette des pertes de change de 244 000 \$ (se référer à la rubrique *Opérations sur devises étrangères* de la section 4) ainsi qu'à une variation favorable des revenus d'intérêt de 52 000 \$.

Le taux d'impôt effectif de 25,6 % pour le 1^{er} trimestre de 2017 a diminué par rapport au taux d'impôt effectif de 26,9 % en 2016, principalement en raison de l'utilisation de pertes fiscales accumulées antérieurement par Savaria à l'encontre des revenus imposables du trimestre de la division Premier Lift.

Le résultat net et le BAIIA sont en hausse au 1^{er} trimestre de 2017 comparativement à la période correspondante de 2016, avec une augmentation du résultat net de 954 000 \$ et du BAIIA de 1,2 M \$.

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 31 mars 2017, la société détenait des contrats de change au montant total de 52,5 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'au 28 février 2020, à un taux moyen pondéré de 1,2403. En fin de trimestre, la moins-value nette non réalisée sur les contrats de change s'élève à 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

La société a signé une offre de financement en avril 2012 comprenant deux emprunts totalisant 16,6 M \$ ainsi qu'une autre offre de financement en juillet 2016 comprenant un emprunt de 6,2 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 %, un deuxième relatif à un capital initial de 9,6 M \$ avec un taux fixé à 3,58 % et un troisième relatif à un montant de capital initial de 6,2 M \$ avec un taux fixé à 2,68 %, tous pour une période de 5 ans. Ces taux incluent un frais d'estampillage de 1,5 %. Les contrats de swap liés aux emprunts d'avril 2012 sont venus à échéance en avril 2017 et portent maintenant intérêt au taux préférentiel plus 0,5 %.

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 2017, la plus-value nette non réalisée sur les contrats de swap est non significative.

10. Situation financière

Fonds de roulement

(en milliers de dollars)	31 mars 2017 (non audité)	31 décembre 2016	Variation	
Actifs courants	92 490 \$	90 239 \$	2 251 \$	2,5 %
Passifs courants	26 110 \$	26 604 \$	(494) \$	(1,9) %
Fonds de roulement net	66 380 \$	63 635 \$	2 745 \$	4,3 %
Ratio du fonds de roulement	3,54	3,39	0,15	4,4 %

Les actifs courants ont augmenté de 2,3 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 31 mars 2017 principalement en raison de la trésorerie (+519 000 \$), des stocks (+624 000 \$, dont 457 000 \$ provient de l'ajout des activités de Premier Lifts) et des frais payés d'avance (+728 000 \$, 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 494 000 \$ entre le 31 décembre 2016 et le 31 mars 2017 principalement en raison de la diminution des instruments financiers dérivés liés à la moins-value nette non réalisée sur les contrats de change (-1,1 M \$) et des passifs d'impôts exigibles (-976 000 \$), partiellement compensée par une

augmentation des produits différés (+1,7 M \$); l'ajout des activités de Premier Lifts (+768 000 \$) et de SHHC (+428 000 \$) représente 1,2 M \$ de cette augmentation.

À noter que le nombre de jours nécessaires au recouvrement des créances clients était de 39 jours au 31 mars 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 31 mars 2017 comparativement à 71 jours au 31 décembre 2016.

Actifs et passifs non courants et capitaux propres

(en milliers de dollars)	31 mars 2017 (non audité)	31 décembre 2016	Variation	
Actifs non courants	40 046 \$	35 893 \$	4 153 \$	11,6 %
Passifs non courants	14 874 \$	16 543 \$	(1 669) \$	(10,1) %
Capitaux propres	91 552 \$	82 985 \$	8 567 \$	10,3 %

Les actifs non courants ont augmenté de 4,2 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 31 mars 2017 principalement en raison du goodwill enregistré suite à l'acquisition de Premier Lifts (+4,3 M \$).

Les passifs non courants ont diminué de 1,7 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 31 mars 2017 principalement en raison de la variation de la moins-value nette non réalisée sur les contrats de change de 744 000 \$ et de la diminution de la dette à long terme de 874 000 \$ suite aux remboursements effectués.

L'augmentation des capitaux propres de 8,6 M \$ est principalement attribuable à l'impact du résultat net de 3,3 M \$ et à l'incidence des fluctuations des taux de change de 1,4 M \$ incluse dans les autres éléments du résultat global, de même qu'à l'émission d'actions dans le cadre de l'exercice de bons de souscription (+5,7 M \$) contrebalancé par les dividendes déclarés de 2,4 M \$.

Au 31 mars 2017, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 132,5 M \$ contre 126,1 M \$ au 31 décembre 2016, et des passifs totaux de 41 M \$ contre 43,1 M \$ au 31 décembre 2016.

Informations relatives aux actions

(en milliers)	31 mars 2017 (non audité)	31 décembre 2016
Nombre d'actions ordinaires émises et en circulation	37 788	36 354

(en milliers - non audité)	Trimestres clos les 31 mars	
	2017	2016
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat de base par action	36 837	32 621
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat dilué par action	38 016	33 684

Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars - non audité)	31 mars 2017	31 décembre 2016
Facilités de crédit :		
Autorisées	10 000 \$	10 000 \$
Avances bancaires	-	-
Crédit non utilisé	10 000	10 000
Trésorerie brute	51 749	51 230
Total	61 749 \$	61 230 \$

Tel que démontré ci-dessus, la société possède des fonds disponibles totalisant 61,7 M \$ au 31 mars 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.

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). À cet effet, Savaria bénéficie d'une ligne de substitution de 800 000 \$.

Par ailleurs, la société dispose d'une ligne de substitution de 17,8 M \$ lui permettant de s'exposer à des risques de pertes potentielles sur les contrats de change sur une période de couverture maximale de 48 mois.

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 2017	31 décembre 2016	Variation
Valeur comptable par action ⁽¹⁾	2,42 \$	2,28 \$	6,1 %
Trésorerie par action ⁽¹⁾	1,37 \$	1,41 \$	(2,9) %
Capitalisation boursière	529 031 \$	395 167 \$	33,9 %

⁽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 2017 comparativement au 31 décembre 2016 principalement en raison de l'émission de 1 334 000 actions à 4,25 \$ par action suite à l'exercice de bons de souscription. 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 14,00 \$ au 31 mars 2017 et de l'émission d'actions mentionnée précédemment.

11. Situation de trésorerie

Le tableau suivant présente certaines données sur les flux de trésorerie du 1^{er} trimestre de 2017 et 2016.

(en milliers de dollars - non audité)	31 mars		
	2017	2016	Variation
Trésorerie au début des périodes	51 230 \$	29 707 \$	21 523 \$
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	2 779	(332)	3 111
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	(4 704)	(668)	(4 036)
Trésorerie nette liée aux activités de financement	2 631	(2 419)	5 050
Perte de change non réalisée sur la trésorerie détenue en devises étrangères	(187)	(186)	(1)
Trésorerie aux 31 mars	51 749 \$	26 102 \$	25 647 \$

La société a dégagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles supérieurs de 3,1 M \$ au 1^{er} trimestre par rapport à la période correspondante de 2016. Cette variation provient principalement de la variation favorable des éléments hors caisse (+2 M \$) et du résultat net avant impôt et amortissement (+1,3 M).

La société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement supérieurs de 4 M \$ au 1^{er} trimestre par rapport au 1^{er} trimestre de 2016, principalement en raison de l'acquisition de Premier Lifts au 1^{er} trimestre de 2017 au montant de 4,1 M \$.

Au chapitre des activités de financement, la société a dégagé des flux supérieurs de 5,1 M \$ au 1^{er} trimestre par rapport à la période correspondante de 2016. Cette variation provient principalement d'une augmentation dans les produits issus de l'exercice de bons de souscription (+5,7 M \$), partiellement atténuée par une augmentation dans les versements de dividendes (-732 000 \$).

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 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 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 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.

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 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 trimestre de 2017.

15. Opérations entre parties liées

Aucune opération importante entre parties liées et la société n'a eu lieu au cours du premier trimestre 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. Événement subséquent

Le 1er mai 2017, Savaria a annoncé qu'elle avait conclu une entente avec Span-America Medical Systems, Inc. («Span-America») (NASDAQ: SPAN) en vertu de laquelle Savaria va acquérir Span-America au moyen d'une offre publique d'achat de 29,00 \$ US par action, pour un total d'environ 80,2 M \$ US (ou 109,5 M \$ CA). Fondée en 1970 et basée à Greenville (Caroline du Sud), Span-America fabrique et commercialise une gamme complète de surfaces de soutien thérapeutique et de produits de gestion de la pression pour le marché médical. Grâce à

sa filiale en propriété exclusive Span Medical Products Canada Inc. («Span-Canada»), basée à Beamsville (Ontario), elle fabrique et commercialise également des lits médicaux ainsi que des produits d'ameublement de chambre pour le marché des soins de longue durée.

La transaction, entièrement en espèce, sera financée par l'encaisse disponible de Savaria, une nouvelle ligne de crédit rotatif de 110 M \$ CA offert par l'institution financière de la société et un placement privé de reçus de souscription de 38,4 M \$ CA. La transaction devrait se finaliser au deuxième trimestre de 2017.

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 cours de l'exercice 2016 et au 1^{er} trimestre de 2017, les ventes de produits d'accessibilité, particulièrement celles des sièges pour escaliers droits et courbes, devraient poursuivre leur ascension au cours des prochains trimestres de 2017. 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 existante, 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 donne accès à de nouveaux marchés tels que Victoria, Vancouver, Calgary, Edmonton, London et Waterloo. Cette transaction devrait générer 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.

En tenant compte de l'acquisition de Premier Lifts qui a été complétée en février 2017 mais sans tenir compte de l'acquisition éventuelle de Span-America, la société maintient ses prévisions de revenus de l'ordre de 143 M \$ et d'un BAIIA ajusté se situant entre 25,5 et 26,5 M \$ pour la période de douze mois qui se terminera le 31 décembre 2017.

Le 11 mai 2017