



SAVARIA CORPORATION

Rapport de gestion

pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 30 septembre 2015

Contenu

- 1. Portée du rapport de gestion**
- 2. Énoncés de nature prospective et mise en garde**
- 3. Conformité avec les Normes internationales d'information financière**
- 4. Survol des activités**
- 5. Contexte commercial**
- 6. Vision, mission et stratégie**
- 7. Faits saillants du troisième trimestre de l'exercice 2015**
- 8. Résumé des résultats trimestriels**
- 9. Résultats d'exploitation**
- 10. Situation financière**
- 11. Situation de trésorerie**
- 12. Principales conventions et estimations comptables**
- 13. Contrôles internes à l'égard de l'information financière**
- 14. Arrangements hors bilan**
- 15. Opérations entre parties liées**
- 16. Risques et incertitudes**
- 17. Perspectives**

1. Portée du rapport de gestion

Ce rapport de gestion vise à aider le lecteur à mieux comprendre les activités de Savaria Corporation, son contexte d'affaires, ses stratégies, ses facteurs de risques et les éléments clés de ses résultats financiers. Il traite, notamment, de la situation financière et des résultats d'exploitation de la société pour les périodes de trois et de neuf mois closes le 30 septembre 2015 en les comparant aux résultats des périodes correspondantes de l'exercice 2014. Il présente également une comparaison de ses états de la situation financière au 30 septembre 2015 et au 31 décembre 2014. À moins d'indications contraires, les termes « société », « Savaria », « nous », « nos » et « notre » font référence à Savaria Corporation et ses filiales.

Préparé conformément au Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue, ce rapport doit être lu de concert avec les états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités du troisième trimestre 2015 et les notes afférentes, de même qu'avec les états financiers consolidés audités et les notes afférentes pour la période close le 31 décembre 2014. Sauf indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens et tous les montants présentés dans les tableaux sont en milliers de dollars, à l'exception des montants par action.

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

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 5 novembre 2015. Des renseignements supplémentaires, incluant la notice annuelle d'information, sont disponibles sur le site internet de SEDAR à www.sedar.com.

2. Énoncés de nature prospective et mise en garde

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

3. Conformité avec les Normes internationales d'information financière

Les états financiers de la société ont été préparés conformément aux IFRS. Toutefois, la société utilise à des fins d'analyse des mesures non conformes aux IFRS telles que: le BAIIA, le BAIIA par action, le fonds de roulement, le ratio de fonds de roulement, la valeur comptable par action, la trésorerie par action et le coefficient d'endettement total net sur le capital investi afin de mesurer sa performance financière. Le BAIIA désigne le résultat avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») tandis que le BAIIA par action représente le BAIIA divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées en circulation. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*. Le fonds de roulement est le résultat de l'actif courant moins le passif courant tandis que le ratio de fonds de roulement désigne la division de l'actif courant sur le passif courant. La valeur comptable par action correspond au résultat des capitaux propres divisés

par le nombre d'actions en circulation en fin de période et la trésorerie par action correspond au résultat de la trésorerie divisée par le nombre d'actions en circulation en fin de période.

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

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

4. Survol des activités

Savaria Corporation est un des chefs de file nord-américains de l'industrie de l'accessibilité. La diversité de ses produits, qui incluent une gamme de sièges d'escaliers, de plates-formes élévatrices et d'ascenseurs résidentiels et commerciaux, permet à Savaria de se distinguer en proposant une offre intégrée et sur mesure, l'une des plus vastes sur le marché, dans le but de faciliter le déplacement de ses clients à mobilité réduite. Les opérations de Savaria en Chine ont connu une croissance substantielle et la collaboration de cette dernière avec les autres usines en sol canadien à titre de fournisseur important, accroît son avantage concurrentiel dans le marché. La société, dont le siège social est situé à Laval (Québec), compte cinq autres installations, dont une usine de 125 000 pieds carrés à Brampton (Ontario), une usine de 70 000 pieds carrés à Montréal (Québec) et une usine de 75 000 pieds carrés à Huizhou (Chine), ainsi que deux bureaux de vente à London (Ontario) et à Calgary (Alberta). Le 31 août dernier, la société a acquis un immeuble à Laval, Québec, dans lequel elle prévoit y transférer son siège social ainsi que l'usine de Montréal, opérée par la filiale Van-Action, au premier trimestre de 2016.

Secteurs opérationnels de la société

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

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

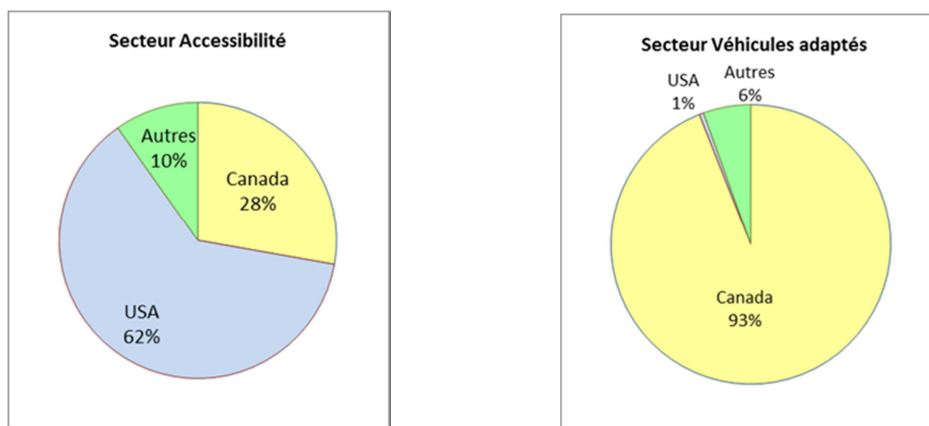
Le secteur *Accessibilité* conçoit, fabrique, distribue et installe des équipements d'accessibilité, tels que des sièges pour escaliers droits et courbes, des plates-formes élévatrices verticales et inclinées, ainsi que des ascenseurs résidentiels et commerciaux. Les produits sont manufacturés, assemblés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

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

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

Revenus par secteur par région

Pour les trois premiers trimestres de 2015, les ventes totales de Savaria émanent des États-Unis (54 %), du Canada (37 %) et, dans une moindre mesure, de l'extérieur de l'Amérique du Nord (9 %). La proportion des ventes par région selon les secteurs s'établit comme suit :



Les ventes pour trois premiers trimestres de 2015 sont de l'ordre de 59,2 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité* et 9,5 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* pour un revenu total de 68,7 M \$. Les analyses de ce rapport couvrent les deux secteurs d'activité sauf si expressément mentionné.

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

5. Contexte commercial

Un marché en croissance dû au vieillissement de la population

Les équipements destinés au marché de l'accessibilité sont vendus, d'une part, aux utilisateurs de fauteuil roulant, et d'autre part, aux personnes âgées éprouvant des problèmes de mobilité. Pour ces gens, les escaliers et les entrées surélevées sont d'importants obstacles. Par conséquent, plus la population vieillit, plus les personnes ayant recours aux produits d'accessibilité sont nombreuses.

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

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

Par conséquent, le nombre de personnes nécessitant des équipements d'accessibilité augmentera, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la population âgée est en croissance et l'espérance de vie des gens augmente. Selon une étude de l'*Organisation de Coopération et de Développement Économique* (« OCDE ») intitulée *Panorama de la santé 2013*, quelque vingt-quatre pays ont maintenant une espérance de vie moyenne de 80 ans et plus. Deuxièmement, les personnes âgées sont de plus en plus aisées et auront donc de plus en plus les moyens d'adapter leur propre résidence pour pouvoir y demeurer. Toujours selon ces recensements de 2011, 92 % des Canadiens et 96 % des Américains âgés de 65 ans et plus vivaient dans des résidences ou des logements privés, les autres vivant dans des logements collectifs. Enfin, la structure familiale et les soins pour les gens âgés changent, et exigent de plus en plus l'installation d'équipement d'accessibilité directement dans les résidences de ces personnes, ainsi que dans les bâtiments publics.

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

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

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

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

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

6. Vision, mission et stratégie

Notre vision

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

Notre stratégie

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

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

Réalisations :

- Conception d'une nouvelle conversion de véhicule basé sur le châssis du Ram ProMaster permettant de transporter 7 passagers, dont trois en fauteuil roulant, qui a été présenté à des acheteurs potentiels au cours du 3^e trimestre de 2015; ce produit se démarque de nos conversions existantes en raison de sa plus grande capacité de passagers.
- 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.

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

Réalisations :

- Acquisition en septembre 2014 des actifs opérationnels de Silver Cross, lui permettant de renforcer la vente de ses produits d'accessibilité à travers le Canada, principalement dans la région de Toronto : premièrement, en tant que franchiseur, par le biais de ses franchisés, et deuxièmement, par l'opération d'un programme d'identification de prospects et de distribution des noms de ces clients potentiels à près de 100 détaillants et affiliés en Amérique du Nord. Savaria y voit également l'opportunité de faire croître le nombre de franchisés au Canada ainsi que le programme d'identification de prospects, ce qui augmentera les occasions d'affaires des distributeurs autorisés de Savaria et de ses franchisés et affiliés.
- Acquisition au troisième trimestre de 2015 des actifs de trois franchises Silver Cross localisées dans les villes d'Ottawa, de St-Catharines et de Toronto, en Ontario; ceux-ci s'ajoutent au magasin corporatif situé à Oakville, en Ontario. Savaria poursuit ainsi sa stratégie consistant à détenir des magasins corporatifs dans les principaux marchés canadiens afin de répondre aux besoins de mobilité de la population vieillissante.

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

Réalisations :

- Lancement d'un outil infonuagique de devis, de dessins techniques et de commandes (« *Quote Builder* ») pour son réseau de distributeurs au début de l'année 2014. Ce nouvel outil procure un avantage concurrentiel, tant pour la société que pour ses distributeurs, en améliorant l'efficacité de son

processus de commandes, en minimisant les erreurs potentielles, et en fournissant sur-le-champ des devis à ses distributeurs et leurs clients.

- Développement de deux applications sur tablette électronique: la première permettant de configurer le siège pour escaliers courbes *Stairfriend*, et la deuxième étant un système de gestion de documentation pour le soutien technique.

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

Réalisations :

- Transfert à la filiale Savaria Huizhou en Chine de plusieurs lignes de production de produits d'accessibilité, dont la plus récente est celle de la plate-forme élévatrice *V-1504*;
- Augmentation des achats de matière première en provenance de l'Asie, représentant 56 % des achats de Brampton en 2015 comparativement à 49 % en 2014 et 41 % en 2013.

La société est exposée à divers risques commerciaux qui pourraient avoir un impact sur sa capacité à maintenir sa part de marché et sa rentabilité actuelles, de même qu'à atteindre ses objectifs stratégiques à court et long terme. Ces risques sont décrits à la section 16 « *Risques et incertitudes* ».

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

Ventes en hausse de 10,4 %

Les ventes du 3^e trimestre de 2015 sont en hausse de 2,3 M \$ pour un montant total de 24 M \$ comparativement à des ventes de 21,7 M \$ pour le 3^e trimestre de 2014.

Résultat opérationnel en hausse de 18,4 %

Le résultat opérationnel du 3^e trimestre de 2015 est en hausse de 442 000 \$ avec un montant de 2,85 M \$ comparativement à 2,4 M \$ au trimestre correspondant de 2014.

Résultat net en hausse de 22,1 %

Le résultat net du 3^e trimestre de 2015 est en hausse de 426 000 \$ avec un montant de 2,35 M \$ comparativement à 1,9 M \$ au 3^e trimestre de 2014.

BAIIA en hausse de 18,4 %

La société a généré un BAIIA de 3,8 M \$ au 3^e trimestre de 2015 comparativement à 3,2 M \$ au trimestre correspondant de 2014, soit une hausse de 592 000 \$. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*.

Dividende

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

Acquisition d'un immeuble

Au troisième trimestre de 2015, la société a acquis un immeuble à Laval, Québec, dans lequel elle prévoit y transférer son siège social ainsi que l'usine de Montréal, opérée par la filiale Van-Action, au premier trimestre de 2016 (se référer à la rubrique *Sources de financement disponibles* de la section 10).

8. Résumé des résultats trimestriels

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

(en milliers, sauf les montants par action et les pourcentages – non audité)	2015			2014				2013
	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4
Ventes	24 002 \$	24 422 \$	20 234 \$	21 497 \$	21 747 \$	21 977 \$	17 688 \$	19 120 \$
<i>Marge brute en % des ventes</i>	30,6 %	30,5 %	30 %	30,9 %	31,2 %	30,6 %	29,2 %	28,7 %
Charges opérationnelles ⁽¹⁾	4 483 \$	4 373 \$	4 281 \$	4 357 \$	4 384 \$	4 135 \$	3 689 \$	4 110 \$
<i>% des ventes</i>	18,7 %	17,9 %	21,2 %	20,3 %	20,2 %	18,8 %	20,9 %	21,5 %
Résultat opérationnel	2 850 \$	3 087 \$	1 790 \$	2 304 \$	2 408 \$	2 579 \$	1 474 \$	1 375 \$
<i>% des ventes</i>	11,9 %	12,6 %	8,8 %	10,7 %	11,1 %	11,7 %	8,3 %	7,2 %
Gain (perte) sur change	515 \$	(29) \$	603 \$	264 \$	372 \$	(315) \$	309 \$	236 \$
Résultat net	2 352 \$	2 150 \$	1 575 \$	1 714 \$	1 926 \$	1 546 \$	1 205 \$	1 125 \$
Résultat net par action – dilué	0,07 \$	0,07 \$	0,05 \$	0,06 \$	0,06 \$	0,06 \$	0,05 \$	0,05 \$
BAIIA ⁽²⁾	3 806 \$	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$	3 214 \$	2 698 \$	2 220 \$	2 045 \$
BAIIA par action – dilué	0,11 \$	0,11 \$	0,09 \$	0,10 \$	0,11 \$	0,10 \$	0,09 \$	0,09 \$
Dividendes déclarés par action	0,04 \$	0,04 \$	0,04 \$	0,04 \$	0,035 \$	0,035 \$	0,13 \$	0,02 \$
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation – dilué	33 746	32 265	30 194	29 875	29 807	28 871	23 748	23 855

⁽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 l'année 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 ainsi qu'à l'impact favorable du taux de change effectif du dollar US par rapport au dollar canadien.

La marge brute, qui se situe en moyenne à 30,5 % depuis le début de 2014, a légèrement augmenté par rapport aux années précédentes en raison du niveau élevé des ventes ainsi que la réduction de coûts suite au transfert des opérations de Brampton dans un nouvel immeuble en 2012.

Les charges opérationnelles trimestrielles, qui étaient en moyenne de 3,8 M \$ ou 19,9 % des ventes en 2013, étaient légèrement en hausse, en termes de dollars, en 2014, avec une moyenne trimestrielle de 4,1 M \$. La moyenne des charges opérationnelles des trois premiers trimestres de 2015 est en hausse en termes de dollars à 4,4 M \$ tandis qu'elle est en baisse en termes de pourcentage des ventes à 19,1 %. 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 2014, s'ajoute à cela, l'impact de l'acquisition de Silver Cross.

Le BAIIA trimestriel moyen de 2,8 M \$ en 2014 était en hausse comparativement à celui de 2013, mais les BAIIA trimestriels de 2015 sont plus élevés que jamais.

Rapprochement du BAIIA avec le résultat net

Tel que mentionné à la section 3, même si le BAIIA n'est pas reconnu selon les IFRS, la direction, les investisseurs et les analystes l'utilisent afin d'évaluer la performance de la société en matière de finances et d'exploitation.

Vous trouverez, au tableau ci-dessous, le rapprochement entre le résultat net et le BAIIA.

(en milliers de dollars - non audité)	2015			2014				2013
	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4
Résultat net	2 352 \$	2 150 \$	1 575 \$	1 714 \$	1 926 \$	1 546 \$	1 205 \$	1 125 \$
Plus:								
Intérêts sur la dette à long terme	140	147	146	146	134	144	136	135
Intérêts et frais de banque	68	44	43	70	69	29	22	36
Charge d'impôt sur le résultat	876	774	662	685	703	591	422	319
Amortissement des immobilisations corporelles	271	255	250	241	257	244	240	230
Amortissement des immobilisations incorporelles	170	210	215	223	177	190	197	204
Moins:								
Revenus d'intérêts	71	57	33	47	52	46	2	4
BAIIA	3 806 \$	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$	3 214 \$	2 698 \$	2 220 \$	2 045 \$

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

9. Résultats d'exploitation

Les tableaux suivants présentent certaines données sur les résultats du troisième trimestre ainsi que sur les trois premiers trimestres de 2015 et 2014.

Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			9 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Ventes	24 002 \$	21 747 \$	10,4 %	68 658 \$	61 412 \$	11,8 %
Coût des ventes	16 669 \$	14 955 \$	11,5 %	47 794 \$	42 743 \$	11,8 %
Marge brute	7 333 \$	6 792 \$	8 %	20 864 \$	18 669 \$	11,8 %
% des ventes	30,6 %	31,2 %	s.o.	30,4 %	30,4 %	s.o.

Au 3^e trimestre de 2015, les ventes sont en hausse de 2,3 M \$ ou 10,4 % par rapport aux ventes enregistrées au trimestre correspondant de 2014. Cette hausse inclut une variation favorable de change de 1,3 M \$, provenant principalement du secteur *Accessibilité*. Compte tenu de cet effet positif, le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses ventes de l'ordre de 14 % passant de 18,2 M \$ au 3^e trimestre de 2014 à 20,8 M \$ au 3^e trimestre de 2015, tandis que les ventes du secteur *Véhicules adaptés* sont en baisse de 8,6 % passant de 3,5 M \$ au troisième trimestre de 2014 à 3,2 M \$ au 3^e trimestre de 2015.

Pour les trois premiers trimestres, les ventes sont en hausse de 7,2 M \$ ou 11,8 % par rapport à la période correspondante de 2014. Cette hausse inclut une variation favorable de change de 3,1 M \$. Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses ventes de 14,7 % ou 7,6 M \$ tandis que les ventes du secteur *Véhicules adaptés* sont en baisse de 3,3 % ou 327 000 \$.

Répartition des ventes par région géographique

(en pourcentages des ventes - non audités)	3 mois			9 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Canada	38,6 %	37,9 %	0,7	37 %	38,1 %	(1,1)
États-Unis	52,6 %	53,8 %	(1,2)	53,8 %	52,4 %	1,4
Autres régions	8,8 %	8,3 %	0,5	9,2 %	9,5 %	(0,3)

La marge brute est en hausse de 541 000 \$ pour le 3^e trimestre de 2015 et de 2,2 M \$ pour la période de neuf mois, par rapport aux périodes correspondantes de 2014. En pourcentage des ventes, la marge brute est en baisse pour le 3^e trimestre passant de 31,2 % en 2014 à 30,6 % en 2015 tandis qu'elle est demeurée stable à 30,4 % pour les trois premiers trimestres.

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 56 % des achats de matières premières de la filiale Savaria Concord pour les trois premiers trimestres de 2015 comparativement à 49 % pour l'année 2014. À noter que 82 % des achats en Asie proviennent de la filiale Savaria Huizhou (86 % en 2014).

Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			9 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Charges opérationnelles	4 483 \$	4 384 \$	2,3 %	13 137 \$	12 208 \$	7,6 %
<i>% des ventes</i>	18,7 %	20,2 %	s.o.	19,1 %	19,9 %	s.o.
Résultat opérationnel	2 850 \$	2 408 \$	18,4 %	7 727 \$	6 461 \$	19,6 %
<i>% des ventes</i>	11,9 %	11,1 %	s.o.	11,3 %	10,5 %	s.o.

La proportion des charges opérationnelles par rapport aux ventes a diminué au 3^e trimestre et pour les trois premiers trimestres de 2015 par rapport aux périodes correspondantes de 2014, passant de 20,2 % et 19,9 % respectivement en 2014 à 18,7 % et 19,1 % en 2015. En termes de dollars, les charges opérationnelles ont augmenté de 99 000 \$ au 3^e trimestre et 929 000 \$ pour les trois premiers trimestres de 2015 par rapport aux périodes correspondantes de 2014 principalement en raison de l'ajout des activités de Silver Cross (+174 000 \$ pour le trimestre, +602 000 \$ pour la période de neuf mois), acquises au 3^e trimestre de 2014, et d'une augmentation de la force et des frais de vente (+322 000 \$ pour la période de neuf mois).

L'effet combiné de la variation favorable de la marge brute et de celle défavorable des charges opérationnelles résulte en un effet positif sur le résultat opérationnel du 3^e trimestre et de la période de neuf mois de 2015 avec des augmentations de 442 000 \$ et 1,3 M \$ respectivement, comparativement aux périodes correspondantes de 2014.

Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			9 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Produits financiers nets (charges financières nettes)	378 \$	221 \$	71 %	662 \$	(68) \$	1074 %
Résultat avant impôt	3 228 \$	2 629 \$	22,8 %	8 389 \$	6 393 \$	31,2 %
Charge d'impôt sur le résultat	876 \$	703 \$	24,6 %	2 312 \$	1 716 \$	34,7 %
Résultat net	2 352 \$	1 926 \$	22,1 %	6 077 \$	4 677 \$	29,9 %
% des ventes	9,8 %	8,9 %	s.o.	8,9 %	7,6 %	s.o.
BAIIA	3 806 \$	3 214 \$	18,4 %	10 187 \$	8 132 \$	25,3 %
% des ventes	15,9 %	14,8 %	s.o.	14,8 %	13,2 %	s.o.

La variation favorable de 157 000 \$ et de 730 000 \$ des produits financiers nets du 3^e trimestre et des trois premiers trimestres de 2015 respectivement, par rapport aux périodes correspondantes de 2014, est principalement due à une variation favorable des gains et pertes de change de 143 000 \$ et 723 000 \$ respectivement. Les gains et pertes de change proviennent majoritairement de la conversion, au taux de fin de période, des éléments monétaires libellés en dollars US.

Le taux d'impôt effectif de 27,6 % pour les trois premiers trimestres de 2015 est supérieur au taux effectif de la période correspondante de 2014 de 26,8 % et du taux statutaire corporatif de 25,8 % principalement en raison d'une retenue d'impôt payé lors du rapatriement de fonds de la filiale chinoise au premier trimestre de 2015.

Le résultat net et le BAIIA sont en hausse au 3^e trimestre et pour les premiers neuf mois de 2015 comparativement aux périodes correspondantes de 2014, avec des augmentations du résultat net respectives de 426 000 \$ et de 1,4 M \$ et du BAIIA de 592 000 \$ et de 2,1 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*.

Au 30 septembre 2015, la société détenait des contrats de change au montant total de 53 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'au 31 août 2018, à un taux moyen pondéré de 1,1173. En fin de trimestre, la

moins-value nette non-réalisée sur les contrats de change s'élève à 11,4 M \$. La moins-value apparaît à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des passifs courants et non courants et est incluse dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat global* (se référer à la rubrique *Sources de financement disponibles* de la section 10).

Couverture de taux d'intérêt

La société a signé une offre de financement en avril 2012 comprenant deux emprunts totalisant 16,6 M \$. Puisque ces dettes portent intérêt à taux variable, la société a décidé de conclure des opérations d'échange de taux d'intérêt (« contrats de swap ») afin de minimiser son risque lié aux variations des taux d'intérêt. Elle a donc signé un premier contrat d'échange relatif à un montant de capital initial de 7 M \$ avec un taux d'intérêt fixé à 3,48 %, et un deuxième relatif à un capital initial de 9,6 M \$ avec un taux fixé à 3,58 %, tous deux pour une période de 5 ans. Ces taux incluent un frais d'estampillage de 1,5 %.

Tout comme pour les couvertures de change, la société applique la comptabilité de couverture, ce qui permet de comptabiliser les plus ou moins-values non réalisées rattachées à l'instrument financier dérivé au *Cumul des autres éléments du résultat global*, alors que la juste valeur est comptabilisée à l'état de la situation financière. Au 30 septembre 2015, la moins-value totale non-réalisée sur les contrats de swap s'élève à 204 000 \$. Ce montant apparaît à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des passifs courants et non courants et est inclus dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat global*.

10. Situation financière

Variations entre les états de la situation financière

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

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages et les explications des variations)	30 septembre 2015 (non audité)	31 décembre 2014	Variation	Principales causes des variations
Actifs courants				
Trésorerie	27 535 \$	16 280 \$	11 255 \$	Encaissement d'un produit net de 13 500 \$ suite à la conclusion d'un placement privé.
Créances et autres débiteurs	12 987 \$	12 168 \$	819 \$	Augmentation du taux de change utilisé pour la conversion des débiteurs libellés en dollars US (+991 \$), augmentation des créances clients (+274 \$), diminution des taxes de vente à recevoir (-391 \$) et des autres montants à recevoir (-55 \$).
Nombre de jours nécessaires au recouvrement des créances clients ⁽¹⁾	46	54	(14,8) %	Le resserrement de nos politiques de crédit justifie l'amélioration du temps de recouvrement de nos comptes à recevoir.
Stocks	19 102 \$	16 694 \$	2 408 \$	Augmentation des inventaires à l'usine de Brampton (+1 400 \$) en raison de l'augmentation des ventes, de l'impact de l'augmentation du taux de change du dollar US par rapport au dollar canadien et de l'augmentation des seuils minimums d'inventaire puisque les achats en provenance d'une région éloignée, soit l'Asie, sont à la hausse, et de l'usine de Chine (+736 \$).
Taux de rotation de stocks ⁽¹⁾	3,52	3,65	(3,6) %	Voir « Stocks » ci-haut.

⁽¹⁾ Basé sur la moyenne des quatre derniers trimestres

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages et les explications des variations)	30 septembre 2015 (non audité)	31 décembre 2014	Variation	Principales causes des variations
Charges payées d'avance	1 037 \$	635 \$	402 \$	Période de l'année nécessitant des paiements de dépenses en avance (taxes et assurances).
Actifs non courants				
Immobilisations corporelles	16 326 \$	12 122 \$	4 204 \$	Acquisitions (+4,900 \$, dont 4,200 \$ lié à l'acquisition d'un immeuble, se référer à la rubrique <i>Sources de financement disponibles</i> de la section 10), amortissement (-776 \$), acquisitions d'entreprises (+93 \$) et autres variations mineures.
Goodwill	7 568 \$	7 253 \$	315 \$	Augmentation par le biais de l'acquisition de franchises Silver Cross.
Actifs d'impôt différé	4 997 \$	3 157 \$	1 840 \$	Impôt différé sur la variation du cumul des autres éléments du résultat global (+1 500 \$) et sur les frais de transaction liés à un placement privé (+195 \$).
Passifs courants				
Instruments financiers dérivés	5 396 \$	2 295 \$	3 101 \$	Variation défavorable de la moins-value non réalisée sur les contrats de swap de taux d'intérêt liée à la partie courante de la dette à long terme (+55 \$) et de la moins-value sur les contrats de change venant à échéance dans les douze prochains mois (+3 000 \$).
Partie courante de la dette à long terme	2 781 \$	2 833 \$	(52) \$	Voir explications de la rubrique <i>Dette à long terme</i> .

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages et les explications des variations)	30 septembre 2015 (non audité)	31 décembre 2014	Variation	Principales causes des variations
Passifs non courants				
Dette à long terme	14 927 \$	12 521 \$	2 406 \$	Remboursement normal de la dette (-1 400 \$), versement sur un billet à payer lié à une acquisition en 2014 (-550 \$), nouvelle dette liée à l'acquisition d'un immeuble (se référer à la rubrique <i>Sources de financement disponibles</i> de la section 10) (+4 200 \$) et autres variations mineures (inclut la variation de la partie courante de la dette à long terme).
Instruments financiers dérivés	6 246 \$	2 991 \$	3 255 \$	Variation défavorable de la moins-value sur les contrats de change venant à échéance après les douze prochains mois (+3 300 \$).
Capitaux propres	48 419 \$	36 456 \$	11 963 \$	Résultat net (+6 100 \$), émission d'actions dans le cadre d'un placement privé, net des frais de transaction et des impôts y afférents (se référer à la rubrique <i>Sources de financement disponibles</i> de la section 10) (+13 800 \$), exercice d'options d'achat d'actions (+164 \$), déclaration de dividendes (-3 800 \$) et variation du cumul des autres éléments du résultat global (-4 400 \$).
Fonds de roulement	38 923 \$	27 638 \$	11 285 \$	Augmentation principalement due à la conclusion du placement privé au 2 ^e trimestre (+13 500 \$).
Ratio de fonds de roulement	2,78	2,49	11,6 %	Voir ci-haut.

Au 30 septembre 2015, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 92,4 M \$ contre 71,4 M \$ au 31 décembre 2014, et des passifs totaux de 44 M \$ contre 35 M \$ au 31 décembre 2014.

Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars - non audité)	30 septembre 2015	31 décembre 2014
Facilités de crédit :		
Autorisées	7 500 \$	7 500 \$
Avances bancaires	(400)	(2 000)
Crédit non utilisé	7 100	5 500
Trésorerie	27 935	18 280
Total	35 035 \$	23 780 \$

Tel que démontré ci-dessus, la société possède des fonds disponibles totalisant 35 M \$ au 30 septembre 2015. Ceci lui procure la marge de manœuvre nécessaire afin de faire face à ses obligations potentielles à court terme et de bénéficier d'opportunités d'investissement.

Le 13 mai 2015, la société a complété un placement privé par prise ferme de 2 875 000 actions ordinaires au prix de 5,00 \$ par action, pour un produit brut revenant à Savaria de 14,4 M \$ et un produit net des frais financiers de 13,5 M \$.

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 30 septembre 2015. La balance de 2 M \$ servira à financer des travaux d'améliorations pour lesquels un dépôt de 130 000 \$ a été versé au troisième trimestre. La marge à la construction sera convertie en dette à long terme à l'achèvement des travaux. Les conditions de l'entente de financement prévoient une période d'amortissement de 180 mois avec des versements mensuels en capital de 34 000 \$ plus intérêts.

La société minimise son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt en conservant la majorité de ses emprunts à taux fixe par le biais de contrats de swap (se référer à la rubrique *Couverture de taux d'intérêt* de la section 9).

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

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

Autres données et ratios

(en milliers de dollars, sauf les montants par action - non audité)	30 septembre 2015	31 décembre 2014	Variation
Valeur comptable par action	1,49 \$	1,23 \$	21,1 %
Trésorerie par action	0,85 \$	0,55 \$	54,5 %
Capitalisation boursière	172 539 \$	128 563 \$	34,2 %

La valeur comptable et la trésorerie par action sont en hausse au 30 septembre 2015 comparativement au 31 décembre 2014 en raison de l'impact du placement privé sur les capitaux propres et sur la trésorerie, partiellement compensé par les déclarations de dividendes aux trois premiers trimestres de 2015 et de la variation défavorable des capitaux propres suite à l'augmentation du montant négatif du *Cumul des autres éléments du résultat global* surtout lié à la variation défavorable de la juste valeur des contrats de change. La capitalisation boursière est aussi en hausse en raison de l'émission d'actions dans le cadre du placement privé et de l'augmentation de la valeur de l'action de la société, qui est passée de 4,35 \$ au 31 décembre 2014 à 5,30 \$ au 30 septembre 2015.

11. Situation de trésorerie

Le tableau suivant présente certaines données sur les flux de trésorerie du troisième trimestre ainsi que sur les trois premiers trimestres de 2015 et 2014.

(en milliers de dollars - non audité)	3 mois			9 mois		
	2015	2014	Variation	2015	2014	Variation
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	1 608 \$	2 120 \$	(24,2) %	5 737 \$	5 408 \$	6,1 %
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	(4 870) \$	(2 732) \$	(78,3) %	(6 126) \$	(3 156) \$	(94,1) %
Trésorerie nette liée aux activités de financement	1 976 \$	(1 704) \$	216 %	11 644 \$	10 485 \$	11,1 %

La société a dégagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles inférieurs de 512 000 \$ au 3^e trimestre et supérieur de 329 000 \$ pour les trois premiers trimestres de 2015 par rapport aux périodes correspondantes de 2014 principalement dus à un écart défavorable de la variation nette des éléments hors caisse (-1 M \$ pour le trimestre, -1,1 M \$ pour la période de neuf mois) et de paiements d'impôts supérieurs (-256 000 \$ pour le trimestre, -1,2 M \$ pour la période de neuf mois), atténués par une variation favorable provenant des opérations (+709 000 \$ pour le trimestre, +2,6 M \$ pour la période de neuf mois).

La société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement supérieurs de 2,1 M \$ au 3^e trimestre et de 3 M \$ pour la période de neuf mois de 2015 par rapport aux périodes équivalentes de 2014 principalement en raison d'une augmentation des acquisitions d'immobilisations corporelles (-3,9 M \$ pour le trimestre, -4,5 M \$ pour la période de neuf mois) et incorporelles (-222 000 \$ pour le trimestre, -462 000 \$ pour la période de neuf mois), atténuée par une diminution des acquisitions d'entreprises (+2 M \$ pour le trimestre et pour la période de neuf mois).

Au chapitre des activités de financement, la société a dégagé des flux supérieurs de 3,7 M \$ au 3^e trimestre et de 1,2 M \$ pour la période de neuf mois de 2015 par rapport aux périodes correspondantes de 2014. L'écart pour le 3^e trimestre est principalement dû à l'encaissement d'une dette à long terme de 4,2 M \$ en 2015, atténué par un remboursement supérieur de la dette à long terme de 275 000 \$. Pour la période de neuf mois, l'écart est principalement dû à un encaissement supérieur de la dette à long terme (+4,1 M \$) et de versements de dividendes inférieurs (+1,4 M \$), atténué par un produit net supérieur de 4 M \$ en avril 2014 suite à un placement privé.

12. Principales conventions et estimations comptables

A) Estimations comptables

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

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

B) Modifications comptables adoptées durant les trois premiers trimestres

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

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

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

C) Modifications comptables futures

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

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

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

13. Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Contrôles et procédures de communication de l'information

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

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

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

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

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

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

Il n'y a eu aucun changement de contrôles internes à l'égard de l'information financière de la société durant les trois premiers trimestres de 2015 qui aurait eu une incidence importante ou dont on aurait pu raisonnablement croire qui aurait eu une incidence importante sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière.

14. Arrangements hors bilan

Savaria n'a conclu aucun arrangement hors bilan au cours des trois premiers trimestres de 2015.

15. Opérations entre parties liées

La société a comptabilisé un montant de 62 000 \$ (45 000 \$ en 2014) pour des services comptables et fiscaux rendus par une entité dont un associé est un administrateur et le chef de la direction financière de la société.

La société a signé un bail avec une entité appartenant à un administrateur et le président et chef de la direction de la société. Selon les modalités de ce bail, un montant de 19 000 \$ (19 000 \$ en 2014) a été versé à cette

compagnie au cours des trois premiers trimestres de 2015. Le bail vient à échéance en octobre 2016 et le total de l'engagement restant est de 27 000 \$.

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

16. Risques et incertitudes

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

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

17. Perspectives

Savaria a poursuivi sa croissance en 2015 tout comme en 2014. Étant donné le vieillissement de la population, la demande pour les produits d'accessibilité continuera sans cesse de croître. Notre stratégie consistant à mettre régulièrement en marché de nouveaux produits afin de demeurer un des chefs de file de notre industrie, s'est concrétisé une fois de plus par la mise en marché au troisième trimestre de 2015 d'un nouveau siège pour escaliers droits et d'un nouveau modèle de véhicule adapté. Ce nouveau véhicule, basé sur le châssis du Ram ProMaster, permet de transporter 7 passagers, dont trois en fauteuil roulant.

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

Notre solidité financière nous permet de demeurer à l'affût des occasions d'affaires qui pourraient se présenter dans le marché de l'accessibilité, telles des acquisitions stratégiques, et de poursuivre le développement de nouveaux produits afin d'agrandir notre vaste gamme de produits. Dans un contexte d'affaires aussi prometteur, nous maintenons nos prévisions du mois de mars dernier pour l'année 2015, qui sont de l'ordre de 92 millions \$ pour les ventes et entre 13,5 et 14,5 millions \$ pour le BAIIA.

Le 5 novembre 2015