



SAVARIA CORPORATION

Rapport de gestion

pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 30 septembre 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 troisième 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 postérieur à la date de clôture**
- 18. Perspectives**

1. Portée du rapport de gestion

Ce rapport de gestion vise à aider le lecteur à mieux comprendre les activités de Savaria Corporation, son contexte d'affaires, ses stratégies, ses facteurs de risques et les éléments clés de ses résultats financiers. Il traite, notamment, de la situation financière et des résultats d'exploitation de la Société pour les périodes de trois et de neuf mois closes le 30 septembre 2017 en les comparant aux résultats des périodes correspondantes de l'exercice 2016. Il présente également une comparaison de ses états de la situation financière au 30 septembre 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 intermédiaires résumés non audités du troisième 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 ainsi que 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 8 novembre 2017. Des renseignements supplémentaires, incluant la notice annuelle d'information, sont disponibles sur le site internet de SEDAR à www.sedar.com.

2. Énoncés de nature prospective et mise en garde

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

3. Conformité avec les Normes internationales d'information financière

Les états financiers de la Société ont été préparés conformément aux IFRS. Toutefois, la Société utilise à des fins d'analyse des mesures non conformes aux IFRS telles que le BAIIA, le BAIIA par action, le fonds de roulement, le ratio de fonds de roulement, la valeur comptable par action, la trésorerie par action et le coefficient d'endettement total net sur le capital investi afin de mesurer sa performance financière. Le BAIIA désigne le résultat avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») tandis que le BAIIA par action représente le BAIIA divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées en circulation. Le BAIIA ajusté correspond au BAIIA tel que défini précédemment avant les coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées, l'ajustement de

la valeur des stocks acquis et la charge de rémunération à base d'actions, 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 par 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 déduction faite de la trésorerie et des emprunts bancaires (le « numérateur ») divisé par le total des capitaux propres plus le numérateur.

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

4. Survol des activités

Savaria Corporation est un des chefs de file nord-américains de l'industrie de l'accessibilité. Elle offre des solutions aux personnes à mobilité réduite afin d'accroître leur confort, leur mobilité et leur liberté. La diversité de sa gamme de produits, l'une des plus vastes sur le marché, inclut des sièges d'escaliers, des plates-formes élévatrices, des lève-patient, des ascenseurs résidentiels et commerciaux et la conversion et l'adaptation de véhicules. La Société a pénétré le marché des produits médicaux et des surfaces grâce à l'acquisition de Span-America Medical Systems, Inc. (« Span ») en juin 2017 (se référer à la section *Secteur Span* ci-dessous).

La Société, dont le siège social et une usine de conversion de véhicules sont situés à Laval (Québec) dans un immeuble de 57 000 pieds carrés, compte également une usine de 125 000 pieds carrés à Brampton (Ontario), de 75 000 pieds carrés à Huizhou (Chine) et de 27 000 pieds carrés à Toronto (Ontario), ainsi que 11 bureaux de vente et magasins de vente au détail à travers le Canada et un bureau de vente à Baltimore (Maryland) aux États-Unis. Suite à l'acquisition de Span, la Société détient maintenant une usine de 188 000 pieds carrés à Greenville (Caroline du Sud) et de 50 000 pieds carrés à Beamsville (Ontario).

Secteurs opérationnels de la Société

La Société gère ses activités en fonction de trois secteurs opérationnels : *Accessibilité*, *Véhicules adaptés* et *Span*. Ces secteurs sont structurés en fonction des segments de marché qu'ils desservent.

- **Secteur *Accessibilité* (63 % des revenus en 2017; 80 % en 2016)**

Par son secteur *Accessibilité*, Savaria conçoit, fabrique, distribue et installe des équipements d'accessibilité, tels que des sièges pour escaliers droits et courbes, des plates-formes élévatrices verticales et inclinées, des ascenseurs résidentiels et commerciaux et, depuis le quatrième trimestre de l'année 2016, des lève-patient. Les

produits sont manufacturés, assemblés et personnalisés à l'usine de Brampton, Ontario, et sont offerts par le biais d'un réseau comptant quelque 400 détaillants, lesquels sont principalement situés en Amérique du Nord. L'usine de Huizhou en Chine est le principal fournisseur de pièces et composants de l'usine de Brampton; elle effectue aussi des assemblages ainsi que des produits finis principalement pour le compte de la Société et pour la vente de produits sur les marchés asiatique et européen. La collaboration de cette filiale chinoise permet à Savaria d'obtenir des prix d'achat compétitifs. Via sa division Silver Cross, elle exploite un réseau de franchisés et de magasins corporatifs où est vendu de l'équipement d'accessibilité neuf et recyclé, et un programme d'identification de prospects par lequel sont distribués les noms de clients potentiels à nos affiliés en Amérique du Nord.

- **Secteur Véhicules adaptés (17 % des revenus en 2017 et 20 % en 2016)**

Par son secteur *Véhicules adaptés*, Savaria 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 (Toronto, 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 à des fins personnelles ou commerciales.

- **Secteur Span (20 % des revenus, depuis l'acquisition du 16 juin 2017)**

La Société a pénétré le marché des produits médicaux et des surfaces grâce à l'acquisition de Span (Greenville, Caroline du Sud) en juin 2017. Par ce nouveau secteur, la Société conçoit, fabrique et commercialise une gamme complète de surfaces de support thérapeutique et autres produits de gestion de la pression pour le marché médical tels que des produits pour positionner les patients, les asseoir, et éviter qu'ils chutent, ainsi que des produits pour les soins de la peau et des surmatelas en mousse de polyuréthane. Ces produits sont conçus pour aider à la prévention et au traitement des plaies de pression et visent le marché des gens âgés. Les produits de gestion de la pression représentent 58 % du revenu total de Span pour la période de 9 mois close en septembre 2017.

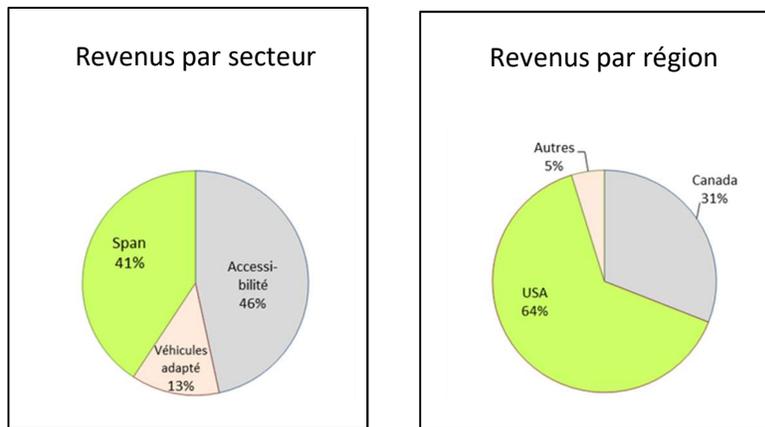
Par l'entremise de sa filiale en propriété exclusive Span Medical Products Canada Inc. (Beamsville, Ontario), Span fabrique et commercialise également des lits médicaux ainsi que du mobilier pour les chambres des patients. Les lits médicaux et les produits connexes représentent 25 % du revenu total de Span pour la période de 9 mois close en septembre 2017.

Les produits médicaux sont vendus principalement en Amérique du Nord, dans les principaux marchés du domaine de la santé, y compris les établissements de soins de longue durée, les hôpitaux de soins de courte durée et les fournisseurs de soins de santé à domicile.

Span fabrique et commercialise des surmatelas et oreillers en mousse, traditionnels et à mémoire, vendus à divers détaillants sur le marché américain via son distributeur. Les ventes aux consommateurs représentent 11 % du revenu total de Span pour la période de 9 mois close en septembre 2017.

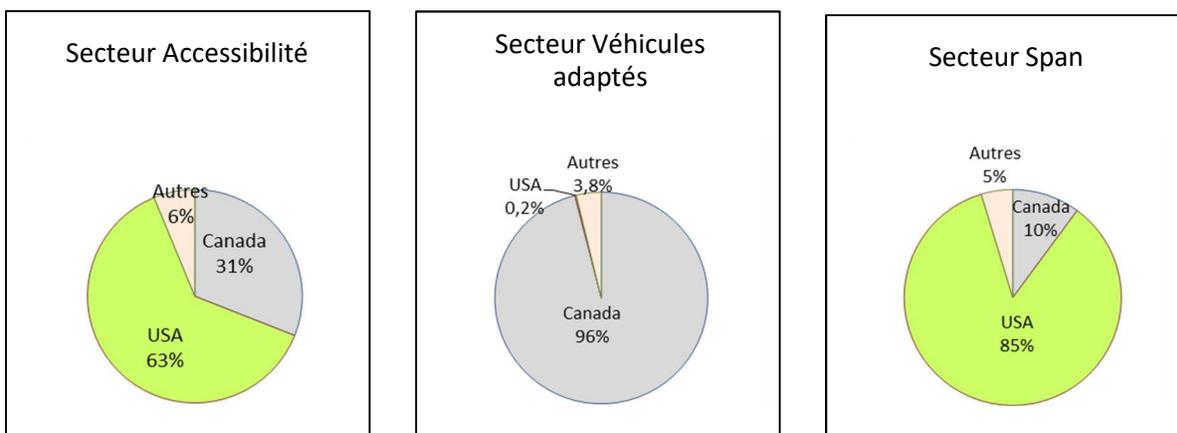
Enfin, Span fabrique et commercialise certains produits pour le marché industriel, principalement des produits en mousse, qui sont vendus à divers secteurs, tels que l'automobile, l'emballage et les sports nautiques. Ses plus importants clients industriels fabriquent des automobiles et des produits d'emballage spécialisés. La plupart des produits industriels sont fabriqués sur commande selon les spécifications du client et sont vendus principalement dans le sud-est des États-Unis. Les produits industriels représentent 6 % du revenu total de Span pour la période de 9 mois close en septembre 2017.

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



Revenus par secteur et par région

Pour les trois premiers trimestres de 2017, les revenus totaux de Savaria émanent des États-Unis (57 %), du Canada (38 %) et, dans une moindre mesure, de l'extérieur de l'Amérique du Nord (5 %). La proportion des revenus des trois secteurs par région s'établit comme suit :



Les revenus pour les trois premiers trimestres de 2017 sont de l'ordre de 79,9 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité*, de 21 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* et de 25,5 M \$ pour le secteur *Span* pour un revenu total de 126,4 M \$. Les analyses de ce rapport couvrent les trois secteurs d'activité sauf si expressément mentionné.

La Société emploie quelque 800 personnes et ses actions sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole « SIS ».

Opérations sur les devises étrangères

La Société est exposée aux fluctuations de change découlant de la conversion des revenus, des charges et des éléments d'actif et de passif de ses établissements à l'étranger, de même que de la conclusion de transactions commerciales libellées principalement en dollars US. Les transactions libellées en devises étrangères sont initialement comptabilisées au taux de change de la monnaie fonctionnelle en vigueur à la date des transactions, en excluant l'incidence des contrats de change à terme, tandis que l'état des résultats des établissements à l'étranger est converti au taux de change moyen de la période.

Les taux de change utilisés pour convertir les éléments d'actif et de passif en dollars canadiens sont les suivants :

	30 septembre 2017 (non audité)	31 décembre 2016
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,2480	1,3427

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

(non audité)	Trimestres clos les 30 septembre		Période de neuf mois closes les 30 septembre	
	2017	2016	2017	2016
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,2528	1,3046	1,3074	1,3213

La Société a recours à des contrats de change à terme pour se protéger contre les risques liés aux fluctuations des taux de change, de sorte que les variations des taux présentées ci-dessus peuvent ne pas être représentatives de l'incidence réelle des taux de change sur les résultats financiers (se référer à la rubrique *Couverture de change* de la section 9).

5. Contexte commercial

Un marché en croissance dû au vieillissement de la population

Les équipements destinés au marché de l'accessibilité sont vendus, d'une part, aux utilisateurs de fauteuil roulant, et d'autre part, aux personnes âgées éprouvant des problèmes de mobilité. Pour ces gens, les escaliers et les entrées surélevées sont d'importants obstacles. Les produits de gestion de la pression et les lits médicaux de Span sont surtout utilisés dans les établissements de soins de longue durée et, dans une moindre mesure, pour les soins à domicile. Ces produits sont bien positionnés pour bénéficier de la croissance attendue, en raison du vieillissement de la population en Amérique du Nord. Par conséquent, plus la population vieillira, plus les personnes ayant recours aux produits d'accessibilité, aux produits de gestion de la pression et aux lits médicaux seront nombreuses.

Selon un recensement canadien de 2016, 5,9 millions de personnes – représentant 16,9 % de la population du Canada – étaient âgées de 65 ans et plus, alors qu'on comptait 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 on prévoit une augmentation à 82,3 millions ou 21,7 % de la population en 2040 et à 98 millions en 2060.

Par conséquent, le nombre de personnes nécessitant des équipements d'accessibilité, des produits de gestion de la pression et des lits médicaux augmentera, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la population âgée est en croissance et l'espérance de vie des gens augmente. Selon une étude de l'*Organisation de Coopération et de Développement Économique* (« OCDE ») intitulée *Panorama de la santé 2013*, quelque 24 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 vivant dans des logements collectifs. Enfin, la structure familiale et les soins pour les gens âgés changent. Ceux-ci exigent de plus en plus l'installation d'équipement d'accessibilité directement dans les résidences de ces personnes et dans les bâtiments publics. On perçoit aussi un besoin grandissant de produits de gestion de la pression et de lits médicaux pour les soins à domicile.

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

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

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

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

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

6. Vision, mission et stratégie

Notre vision

Demeurer un des chefs de file du marché nord-américain de l'industrie de l'accessibilité. Distribuer la gamme de produits la plus complète afin de favoriser la mobilité et le confort des gens, se distinguant par les produits les plus fiables et les plus sécuritaires qui soient. Développer et maintenir une culture client tout en respectant les désirs et les besoins premiers de nos clients, des utilisateurs de produits ainsi que de nos employés. Prendre de l'expansion à travers le monde de façon stratégique afin d'accroître nos revenus et d'optimiser notre pouvoir d'achat.

Notre mission

Concevoir, fabriquer et distribuer une gamme étendue de produits, personnalisés selon les besoins de nos clients afin d'améliorer leur confort, leur mobilité et leur liberté. Privilégier le client, le travail d'équipe et le respect mutuel à travers notre culture d'entreprise.

Notre stratégie

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

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

Réalisations :

- Conception d'une nouvelle gamme de produits de lève-patient, appelée « Monarch », qui est en développement dans son centre de recherche et développement situé à Magog (Québec). La gamme complète de produits sera achevée d'ici la fin du 2^e trimestre de 2018.
- Fin de la conception et réalisation avec succès du test de collision d'une nouvelle conversion de véhicule basée sur le châssis du Pacifica de Chrysler.

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

Réalisations :

- Conclusion d'une entente en août 2017 pour l'acquisition, en trois étapes, des actifs de Visilift LLC (« Visilift »). Cette acquisition permettra à Savaria d'ajouter des ascenseurs ronds et octogonaux panoramiques en verre ou en acrylique à sa gamme d'ascenseurs résidentiels (se référer à la section *Faits saillants du troisième trimestre de l'exercice 2017* ci-dessous).
- Acquisition de Span en juin 2017. Cette acquisition aidera Savaria à atteindre ses objectifs de croissance stratégique à long terme en intégrant un nouveau marché sur un territoire primordial pour Savaria et apporte les principaux avantages suivants :
 - Diversifie davantage la gamme de produits d'accessibilité de Savaria avec l'ajout de produits hautement complémentaires procurant ainsi une gamme complète qui répond à tous les besoins de mobilité et de confort de nos clients.
 - Renforce significativement notre capacité à pénétrer les marchés gouvernementaux et institutionnels grâce au vaste réseau de vente américain de Span et à ses solides relations clients.
 - Ouvre les portes à la commercialisation de sa gamme de produits d'accessibilité, en particulier son lève-patient, à travers les canaux de distribution déjà bien établis de Span.
 - Augmente l'étendue des activités de production de Savaria avec de fortes capacités de fabrication aux États-Unis et des capacités supplémentaires en Ontario.
 - L'usine de 188 000 pieds carrés située à Greenville offre à Savaria la possibilité de fabriquer localement certains produits d'accessibilité destinés au marché américain.
- Acquisition des actifs de Premier Lifts, Inc. (« Premier Lifts »). Cette acquisition assure une forte présence dans le marché de la vente et du service de produits d'accessibilité dans la région de Baltimore – Washington.
- Savaria se tient à la fine pointe de la technologie afin de demeurer concurrentielle et s'assure de mettre à la disposition de ses clients des outils innovateurs, permettant à la fois d'optimiser ses processus d'affaires et de simplifier le travail de ses détaillants.
- En dernier lieu, Savaria cherche constamment à optimiser sa structure de coûts afin d'augmenter sa rentabilité et sa capacité de production.

Réalisations :

- Acquisition en juillet 2017 d'un immeuble de 27 000 pieds carrés à Toronto (Ontario) afin de regrouper sous un même toit ses activités liées au secteur *Véhicules adaptés* de la région de Toronto et ainsi libérer de l'espace pour les activités du secteur *Accessibilité* à l'usine de Brampton (Ontario) qui sont en expansion.

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

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

Savaria a obtenu des résultats sans précédent au troisième trimestre en raison des acquisitions d'entreprises et des activités existantes.

Revenus en hausse de 72,9 % : les revenus du 3^e trimestre de 2017 sont en hausse de 23,7 M \$ pour un montant total de 56,1 M \$ comparativement à des revenus de 32,4 M \$ pour le 3^e trimestre de 2016.

Résultat opérationnel en hausse de 42,5 % : le résultat opérationnel du 3^e trimestre de 2017 est en hausse de 2,1 M \$ avec un montant de 6,9 M \$ comparativement à 4,9 M \$ au 3^e trimestre de 2016.

BAIIA ajusté en hausse de 67,9 % : la Société a généré un BAIIA ajusté de 9,6 M \$ au 3^e trimestre de 2017 comparativement à 5,7 M \$ au trimestre correspondant de 2016, soit une hausse de 3,9 M \$. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA ajusté est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*.

Dividende

Le 10 août 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. Le 11 septembre 2017, la Société a augmenté le montant de son dividende de 10 cents par action sur une base annuelle, le faisant passer de 26 cents à 36 cents par action. De plus, la Société a annoncé qu'elle verserait dorénavant des dividendes mensuels plutôt que trimestriels. Le premier dividende mensuel de 3 cents par action a été déclaré le 11 septembre 2017 et a été versé le 16 octobre 2017.

Conclusion d'une entente pour l'acquisition des actifs de Visilift

Le 24 août 2017, la Société a conclu une entente pour l'acquisition des actifs de la société Visilift. Cette société fabrique et commercialise des ascenseurs ronds et octogonaux panoramiques en verre ou en acrylique pour le marché résidentiel. Dans plusieurs maisons, les cages d'ascenseur complètement vitrées constituent une pièce maîtresse ornementale. Les ascenseurs de Visilift peuvent être produits et installés sans modification majeure dans des résidences existantes et peuvent aussi être parfaitement intégrés aux nouveaux projets de construction. L'installation nécessite moins de temps et de frais, car un puits et une salle des machines ne sont pas nécessaires. Ce nouveau produit sera très intéressant pour les distributeurs de Savaria de l'Amérique du Nord ainsi qu'à l'international, en particulier pour le marché asiatique.

Acquisition d'un immeuble à Toronto (Ontario)

En juillet 2017, la Société a acquis un immeuble de 27 000 pieds carrés situé à Toronto (Ontario) afin de regrouper sous un même toit ses activités liées au secteur *Véhicules adaptés* de la région de Toronto.

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 3	Trimestre 2 ³⁾	Trimestre 1 ⁴⁾	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2 ⁵⁾	Trimestre 1	Trimestre 4
Revenus	56 095 \$	39 134 \$	31 126 \$	30 986 \$	32 440 \$	30 086 \$	26 216 \$	26 605 \$
<i>Marge brute en % des revenus</i>	35,5 %	33,5 %	34,8 %	35,9 %	34,4 %	32,6 %	32,3 %	32,7 %
Charges opérationnelles ¹⁾	12 778 \$	7 399 \$	6 177 \$	6 094 \$	6 254 \$	5 285 \$	4 846 \$	5 061 \$
<i>% des revenus</i>	22,8 %	18,9 %	19,8 %	19,7 %	19,3 %	17,6 %	18,5 %	19 %
Résultat opérationnel	6 932 \$	4 472 \$	4 643 \$	4 999 \$	4 865 \$	3 856 \$	3 729 \$	3 678 \$
<i>% des revenus</i>	12,4 %	11,4 %	14,9 %	16,1 %	15 %	12,8 %	14,2 %	13,8 %
(Perte) gain de change	(334) \$	(129) \$	(94) \$	311 \$	197 \$	95 \$	(338) \$	256 \$
Résultat net	4 812 \$	2 764 \$	3 337 \$	3 740 \$	3 415 \$	2 763 \$	2 383 \$	2 867 \$
Résultat net par action - dilué	0,11 \$	0,07 \$	0,09 \$	0,10 \$	0,09 \$	0,08 \$	0,07 \$	0,09 \$
BAIIA ²⁾	9 018 \$	4 935 \$	5 104 \$	5 835 \$	5 577 \$	4 418 \$	3 884 \$	4 372 \$
BAIIA ajusté ²⁾	9 604 \$	6 745 \$	5 229 \$	5 986 \$	5 721 \$	5 167 \$	3 950 \$	4 455 \$
BAIIA ajusté par action - dilué	0,23 \$	0,17 \$	0,13 \$	0,16 \$	0,15 \$	0,14 \$	0,12 \$	0,13 \$
Dividendes déclarés par action	0,095 \$	0,065 \$	0,065 \$	0,065 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,05 \$

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 du BAIIA ajusté avec le résultat net au tableau suivant.

³⁾ Les résultats tiennent compte de l'acquisition de Span à partir du 16 juin 2017.

⁴⁾ Les résultats tiennent compte de l'acquisition de Premier Lifts à partir du 10 février 2017.

⁵⁾ Les résultats tiennent compte de l'acquisition de SHHC à partir du 31 mai 2016.

La Société a battu des records de revenus tous les trimestres de 2016 comparativement aux trimestres correspondants de l'année précédente et les revenus des trois premiers trimestres de 2017 suivent la même tendance. L'augmentation considérable des ventes au 3^e trimestre de 2017 est principalement due à l'acquisition de Span en juin 2017, tandis que la croissance continue des revenus au cours des sept trimestres précédents 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 3^e trimestre de 2016 s'explique principalement par la composition du volume des ventes et le niveau supérieur de revenus par rapport aux revenus des trimestres précédents.

Les charges opérationnelles sont en hausse depuis le 3^e trimestre de 2016 par rapport aux trimestres précédents principalement en raison de l'impact des acquisitions mentionnées ci-dessus. Elles représentaient en moyenne 18,8 % des revenus en 2016 et 20,9 % des revenus pour les neuf premiers mois de 2017.

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

Rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté avec le résultat net

Tel qu'il est 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 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4
Résultat net	4 812 \$	2 764 \$	3 337 \$	3 740 \$	3 415 \$	2 763 \$	2 383 \$	2 867 \$
Plus :								
Dépenses d'intérêt	400	152	182	187	247	195	196	161
Charge d'impôt sur le résultat	1 386	1 510	1 147	1 510	1 512	1 054	877	976
Amortissement des immobilisations corporelles	774	444	368	353	336	295	325	286
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 662	211	187	172	179	172	168	152
Moins :								
Revenus d'intérêts	16	146	117	127	112	61	65	70
BAIIA	9 018 \$	4 935 \$	5 104 \$	5 835 \$	5 577 \$	4 418 \$	3 884 \$	4 372 \$
Rémunération à base d'actions	276	212	86	104	94	93	66	83
Coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées	199	1 263	39	47	50	656	-	-
Ajustement de la valeur des stocks acquis	111	335	-	-	-	-	-	-
BAIIA ajusté	9 604 \$	6 745 \$	5 229 \$	5 986 \$	5 721 \$	5 167 \$	3 950 \$	4 455 \$

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

9. Résultats d'exploitation

Résultats sectoriels

Le tableau suivant présente de l'information financière choisie sur les trois secteurs opérationnels de la Société. Pour plus d'informations sur les secteurs, se référer à la rubrique 4 *Survol des activités*.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			9 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Revenus						
Accessibilité	27 253 \$	24 162 \$	12,8 %	79 876 \$	71 581 \$	11,6 %
Véhicules adaptés	6 745	8 278	(18,5) %	21 001	17 161	22,4 %
Span	22 097	-	100 %	25 478	-	100 %
Total	56 095 \$	32 440 \$	72,9 %	126 355 \$	88 742 \$	42,4 %
BAIIA ajusté						
Accessibilité	5 764 \$	5 121 \$	12,6 %	16 484 \$	13 412 \$	22,9 %
% des revenus	21,1 %	21,2 %	s.o.	20,6 %	18,7 %	s.o.
Véhicules adaptés	835 \$	1 045 \$	(20,1) %	2 119 \$	2 072 \$	2,3 %
% des revenus	12,4 %	12,6 %	s.o.	10,1 %	12,1 %	s.o.
Span	3 241 \$	-	100 %	3 684 \$	-	100 %
% des revenus	14,7 %	-	s.o.	14,5 %	-	s.o.
Siège social	(236) \$	(445) \$	47 %	(709) \$	(646) \$	(9,8) %
Total	9 604 \$	5 721 \$	67,9 %	21 578 \$	14 838 \$	45,4 %
% des revenus	17,1 %	17,6 %	s.o.	17,1 %	16,7 %	s.o.

(en milliers de dollars – non audité)	Au 30 septembre 2017	Au 31 décembre 2016
Actifs		
Accessibilité	56 563 \$	63 203 \$
Véhicules adaptés	18 417	18 021
Span	126 409	-
Siège social	21 101	44 908
Total des actifs	222 490 \$	126 132 \$

Les tableaux suivants présentent certaines données sur les résultats consolidés du troisième trimestre ainsi que sur les trois premiers trimestres de 2017 et 2016.

Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			9 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Revenus	56 095 \$	32 440 \$	72,9 %	126 355 \$	88 742 \$	42,4 %
Coût des ventes	36 191 \$	21 267 \$	70,2 %	82 483 \$	59 307 \$	39,1 %
Marge brute	19 904 \$	11 173 \$	78,1 %	43 872 \$	29 435 \$	49 %
% des revenus	35,5 %	34,4 %	s.o.	34,7 %	33,2 %	s.o.

Au 3^e trimestre de 2017, les revenus sont en hausse de 23,7 M \$ ou 72,9 %, passant de 32,4 M \$ en 2016 à 56,1 M \$ en 2017. La variation défavorable des taux de change a eu peu d'impact sur les ventes de 2017 comparativement à 2016 grâce aux contrats de change exercés au cours du trimestre (se référer à la rubrique *Opérations sur devises étrangères* de la section 4). Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses revenus de 3,1 M \$, passant de 24,2 M \$ au 3^e trimestre de 2016 à 27,3 M \$ au 3^e trimestre de 2017. La croissance des ventes est principalement attribuable à l'augmentation des ventes d'ascenseurs résidentiels (+12 %) et à l'ajout au premier trimestre de 2017 des activités de Premier Lifts. Les revenus du secteur Véhicules adaptés ont diminué de 1,5 M \$ ou 18,5 %, passant de 8,3 M \$ au 3^e trimestre de 2016 à 6,7 M \$ au 3^e trimestre de 2017. Cette diminution est principalement due à des ventes moindres par la division Silver Cross Automotive, comparativement à celles de l'année précédente, qui incluaient des ventes de surplus d'inventaire provenant de l'acquisition de SHHC. Le secteur *Span*, nouvellement créé à la suite de l'acquisition de la compagnie Span le 16 juin dernier, a contribué aux revenus pour un montant de 22 M \$. Ce résultat répond aux attentes de la Société.

Pour les trois premiers trimestres de 2017, les revenus sont en hausse de 37,6 M \$ ou 42,4 % par rapport à la période correspondante de 2016. Une variation favorable de 308 000 \$ provient de l'impact de taux de change. Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses revenus de 11,6 % ou 8,3 M \$ tandis que les revenus du secteur *Véhicules adaptés* sont en hausse de 22,4 % ou 3,8 M \$, principalement en raison de l'ajout des activités de Silver Cross Automotive au 2^e trimestre de 2016 \$. Quant au nouveau secteur *Span*, il a contribué aux revenus pour un montant de 25,5 M \$.

La marge brute est en hausse de 8,7 M \$ pour le 3^e trimestre de 2017 et de 14,4 M \$ pour les trois premiers trimestres de 2017 par rapport aux périodes correspondantes de 2016. En pourcentage des revenus, la marge brute est passée de 34,4 % à 35,5 % pour le 3^e trimestre et de 33,2 % à 34,7 % pour les trois premiers trimestres. Ces hausses sont principalement dues à l'augmentation et à la composition du volume des ventes, à la hausse de la productivité ainsi qu'à l'ajout des activités de Span.

Le volume de nos achats en provenance de l'Asie permet de garder nos coûts directs à un niveau compétitif. En effet, la proportion des achats faits par la filiale Savaria Concord en provenance de la filiale Savaria Huizhou et des autres fournisseurs situés en Asie pour le 3^e trimestre de 2017 est demeurée stable comparé à l'année 2016 et représente environ 56 % des achats de matières premières de la filiale Savaria Concord.

Répartition des revenus par région géographique

(en pourcentages des revenus - non audités)	3 mois			9 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Canada	33,1 %	46,9 %	(13,8)	37,6 %	41,2 %	(3,6)
États-Unis	62,2 %	47,9 %	14,3	56,9 %	51 %	5,9
Autres régions	4,7 %	5,2 %	(0,5)	5,5 %	7,8 %	(2,3)

Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			9 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Charges opérationnelles	12 778 \$	6 254 \$	104 %	26 354 \$	16 385 \$	60,8 %
<i>% des revenus</i>	22,8 %	19,3 %	s.o.	20,9 %	18,5 %	s.o.
Autres charges nettes	194 \$	54 \$	259 %	1 471 \$	600 \$	145 %
Résultat opérationnel	6 932 \$	4 865 \$	42,5 %	16 047 \$	12 450 \$	28,9 %
<i>% des revenus</i>	12,4 %	15 %	s.o.	12,7 %	14 %	s.o.

La proportion des charges opérationnelles par rapport aux revenus a augmenté au 3^e trimestre et pour les trois premiers trimestres de 2017 par rapport aux périodes correspondantes de 2016, passant de 19,3 % à 22,8 % et de 18,5 % à 20,9 % respectivement. En termes de dollars, les charges opérationnelles ont augmenté de 6,5 M \$ et de 10 M \$ pour les mêmes périodes, partiellement en raison de l'acquisition de SHHC au 2^e trimestre de 2016, de Premier Lifts au 1^{er} trimestre de 2017 et de Span au 2^e trimestre de 2017, incluant une charge d'amortissement des immobilisations incorporelles reconnue à l'acquisition de 1,3 M \$. N'eût été ces acquisitions, les charges opérationnelles auraient augmenté de 209 000 \$ au 3^e trimestre et de 1,4 M \$ pour les neuf premiers mois de 2017. Ces augmentations sont principalement dues à l'augmentation des frais de ventes des magasins corporatifs exploités sous la bannière Silver Cross (+66 000 \$ au 3^e trimestre, +395 000 \$ pour les trois premiers trimestres) et des frais liés au siège social (+282 000 \$ au 3^e trimestre, +634 000 \$ pour les trois premiers trimestres). Ces derniers ont augmenté en raison de l'embauche de nouveaux employés et de la hausse de la rémunération à base d'actions.

Les autres charges incluent des frais d'acquisition de 199 000 \$ au 3^e trimestre de 2017 et de 1,5 M \$ pour les trois premiers trimestres, qui sont principalement liés à l'acquisition de Span (1,3 M \$), alors que les autres charges nettes étaient de 600 000 \$ pour les trois premiers trimestres de 2016 principalement liées à l'acquisition de SHHC (706 000\$).

L'effet combiné de la variation favorable de la marge brute aux variations défavorables des charges opérationnelles et des autres charges résulte en une augmentation de 2,1 M \$ du résultat opérationnel au 3^e trimestre et de 3,6 M \$ pour les trois premiers trimestres de 2017, comparativement aux périodes correspondantes de 2016.

Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			9 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Produits financiers nets (charges financières nettes)	(734) \$	62 \$	(1284) %	(1 091) \$	(446) \$	(145) %
Résultat avant impôt	6 198 \$	4 927 \$	25,8 %	14 956 \$	12 004 \$	24,6 %
Charge d'impôt sur le résultat	1 386 \$	1 512 \$	(8,3) %	4 043 \$	3 443 \$	17,4 %
Résultat net	4 812 \$	3 415 \$	40,9 %	10 913 \$	8 561 \$	27,5 %
<i>% des revenus</i>	8,6 %	10,5 %	s.o.	8,6 %	9,6 %	s.o.
BAIIA	9 018 \$	5 577 \$	61,7 %	19 057 \$	13 879 \$	37,3 %
<i>% des revenus</i>	16,1 %	17,2 %	s.o.	15,1 %	15,6 %	s.o.
BAIIA ajusté	9 604 \$	5 721 \$	67,9 %	21 578 \$	14 838 \$	45,4 %
<i>% des revenus</i>	17,1 %	17,6 %	s.o.	17,1 %	16,7 %	s.o.

Les variations défavorables de 796 000 \$ des charges financières nettes du 3^e trimestre de 2017 et de 645 000 \$ pour la période de neuf mois par rapport aux périodes correspondantes de 2016 sont dues principalement à la variation défavorable nette des pertes de change de 531 000 \$ (511 000 \$ pour les trois premiers trimestres) (se référer à la rubrique *Opérations sur les devises étrangères* de la section 4) et des frais d'intérêts de 153 000 \$ (96 000 \$ pour les trois premiers trimestres).

Les taux d'impôt effectifs de 22,4 % et 27 % pour le 3^e trimestre et les trois premiers trimestres de 2017, respectivement, ont diminué par rapport aux taux d'impôt effectif de 30,7 % et 28,7 % en 2016, principalement en raison de différences dans les taux d'impôt chargés par des juridictions étrangères et de revenus non imposables.

Le résultat net du 3^e trimestre de 2017 est en hausse de 1,4 M \$ et de 2,4 M \$ pour les trois premiers trimestres de 2017 comparativement aux périodes correspondantes de 2016. Le BAIIA ajusté est en hausse de 3,9 M \$ au 3^e trimestre et de 6,7 M \$ pour les trois premiers trimestres de 2017 comparativement aux périodes correspondantes de 2016; l'impact positif de Span représente un montant de 3,2 M \$ et 3,7 M \$ de ces variations.

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 à l'encontre des revenus aux résultats.

Au 30 septembre 2017, la Société détenait des contrats de change pour un montant total de 58,5 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'au 30 avril 2021, à un taux moyen pondéré de 1,2779. En fin de trimestre, la plus-value nette non réalisée sur les contrats de change s'élève à 1,7 M \$ avant impôts différés. La plus-value nette apparaît à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des actifs non courants et des passifs courants et non courants et est incluse dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat global* (se référer à la rubrique *Sources de financement disponibles* de la section 10).

Couverture de taux d'intérêt

Puisque ses dettes portent intérêt à taux variable, la Société a décidé de conclure des opérations d'échange de taux d'intérêt (« contrats de swap ») en juillet 2016 et en juin 2017 afin de minimiser son risque de variation des flux de trésorerie lié aux variations des taux d'intérêt sur une portion de sa dette à long terme. Elle a donc signé un premier contrat de swap relatif à un montant de capital de 6,2 M \$ avec un taux fixé à 2,68 % et un deuxième contrat relatif à un montant de capital de 15 M \$ US à un taux fixé à 3,52 %, tous deux pour des périodes de cinq ans. Ces taux incluent des 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 2017, la moins-value nette non réalisée sur les contrats de swap est non significative.

10. Situation financière

Fonds de roulement

(en milliers de dollars)	30 septembre 2017 (non audité)	Secteur Span	30 septembre 2017 excluant Span	31 décembre 2016	Variation	
Actifs courants	76 375 \$	30 093 \$	46 282 \$	90 239 \$	(43 957) \$	(48,7) %
Passifs courants	31 853 \$	7 823 \$	24 030 \$	26 604 \$	(2 574) \$	(9,7) %
Fonds de roulement	44 522 \$	22 270 \$	22 252 \$	63 635 \$	(41 383) \$	(65) %
Ratio du fonds de roulement	2,40	3,85	1,93	3,39	(1,46)	(43,1) %

Les actifs courants ont diminué de 44 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 30 septembre 2017 principalement en raison de la diminution de la trésorerie (-49,1 M \$ incluant le déboursé de 33,7 M \$US pour l'acquisition de Span), qui a été compensée par une augmentation des créances et autres débiteurs (+2,6 M \$, principalement en raison d'une augmentation des revenus de certaines filiales et de l'ajout des activités de Premier Lifts) et des stocks (+2 M \$, provenant de l'ajout de Premier Lifts et d'une augmentation dans la filiale Savaria Concord). 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 2,6 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 30 septembre 2017 principalement en raison de la diminution des instruments financiers dérivés liés à la moins-value non réalisée sur les contrats de change (-3,7 M \$), de la diminution de la portion courante de la dette à long terme à la suite de la mise en place d'une nouvelle entente de crédit (se référer à la section *Sources de financement disponibles* ci-dessous) (-2,4 M \$) et des passifs d'impôt exigibles (-717 000 \$, à la suite du versement des soldes dus pour 2016), qui a été partiellement compensée par une augmentation des produits différés (+1,8 M \$ dont 1,2 M \$ provient de l'ajout de Premier Lifts), des fournisseurs et autres créditeurs (+1,2 M \$) et du dividende à payer (+1,2 M \$, à la suite du changement dans la politique de dividende de la Société stipulant que les dividendes sont maintenant versés mensuellement).

À noter que le nombre de jours nécessaires au recouvrement des créances clients était de 40 jours au 30 septembre 2017, soit le même nombre de jours qu'au 31 décembre 2016. En ce qui concerne le délai moyen de règlement des comptes fournisseurs, il était de 73 jours au 30 septembre 2017, comparativement à 71 jours au 31 décembre 2016.

Actifs et passifs non courants et capitaux propres

(en milliers de dollars)	30 septembre 2017 (non audité)	Secteur <i>Span</i>	30 septembre 2017 excluant <i>Span</i>	31 décembre 2016	Variation	
Actifs non courants	146 115 \$	96 317 \$	49 798 \$	35 893 \$	13 905 \$	38,7 %
Passifs non courants	58 202 \$	18 444 \$	39 758 \$	16 543 \$	23 215 \$	140 %
Capitaux propres	132 435 \$	-	132 435 \$	82 985 \$	49 450 \$	59,6 %

Les actifs non courants ont augmenté de 13,9 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 30 septembre 2017 principalement en raison de l'ajout des actifs de Premier Lifts (4,3 M \$), de l'acquisition d'un immeuble à Toronto, Ontario (4 M \$) et du versement d'un dépôt sur acquisition d'une entreprise (4,4 M \$).

Les passifs non courants ont augmenté de 23,2 M \$ entre le 31 décembre 2016 et le 30 septembre 2017 principalement en raison de l'augmentation de la portion non courante de la dette à long terme à la suite de la mise en place d'une nouvelle facilité de crédit (+25,3 M \$) (se référer à la section *Sources de financement disponibles* ci-dessous), qui a été compensée par la diminution de la moins-value non réalisée sur les contrats de change de 1,6 M \$.

L'augmentation des capitaux propres de 49,5 M \$ est principalement attribuable au placement privé complété au 2^e trimestre de 2017 (+36,9 M \$), à l'émission d'actions dans le cadre de l'exercice de bons de souscription (+7,9 M \$), à l'impact du résultat net (+10,9 M \$) et à l'incidence des fluctuations des taux de change (+1,3 M \$) incluse dans les autres éléments du résultat global contrebalancé par les dividendes déclarés (-8,9 M \$).

Au 30 septembre 2017, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 222,5 M \$ contre 126,1 M \$ au 31 décembre 2016 et des passifs totaux de 90,1 M \$ contre 43,1 M \$ au 31 décembre 2016.

Informations relatives aux actions

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

(en milliers - non audité)	Trimestres clos les 30 septembre		Période de neuf mois closes les 30 septembre	
	2017	2016	2017	2016
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat de base par action	41 177	35 340	39 224	33 693
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat dilué par action	42 101	37 676	40 126	35 546

Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars - non audité)	30 septembre 2017	31 décembre 2016
Facilités de crédit :		
Autorisées	110 000 \$	10 000 \$
Crédit utilisé	40 093	-
Crédit non utilisé	69 907	10 000
Trésorerie brute	10 968	51 230
Total	80 875 \$	61 230 \$

Tel qu'il est démontré ci-dessus, la Société possède des fonds disponibles totalisant 80,9 M \$ au 30 septembre 2017. Ceci lui procure la marge de manœuvre nécessaire afin de répondre à ses obligations potentielles à court terme et de bénéficier d'opportunités d'acquisition.

Le 16 juin 2017, la Société a complété un placement privé par prise ferme de 2 760 000 actions ordinaires au prix de 13,90 \$ par action, pour un produit brut revenant à Savaria de 38,4 M \$ et un produit net des frais de transaction de 36,4 M \$.

Durant le deuxième trimestre de 2017, la Société a signé une nouvelle entente de financement avec son institution financière sous forme d'une ligne de crédit rotatif au montant total de 110 M \$ dont 40,1 M \$ est utilisé au 30 septembre 2017, expirant le 16 juin 2022. Selon cette entente, le solde des prêts existants de la Société, au montant de 14,7 M, \$ a été remboursé et réemprunté sur la nouvelle ligne de crédit la même journée. Un processus de consolidation des comptes bancaires au Canada en dollars canadiens et en dollars américains a été mis en place. Selon ce processus, tout solde quotidien net débiteur est appliqué à l'encontre du solde de la ligne de crédit tandis que tout solde quotidien net créditeur augmente le solde de la ligne de crédit. Seuls les intérêts sont payables mensuellement. Cette dette est présentée à long terme à l'état consolidé de la situation financière.

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

Au 30 septembre 2017, le coefficient d'endettement total net de la Société sur le capital investi était de 18,1 % (néant au 31 décembre 2016).

Autres données et ratios

(en milliers de dollars, sauf les montants par action - non audité)	30 septembre 2017	31 décembre 2016	Variation
Valeur comptable par action ¹⁾	3,22 \$	2,28 \$	41,2 %
Trésorerie par action ¹⁾	0,27 \$	1,41 \$	(80,9) %
Capitalisation boursière	573 185 \$	395 167 \$	45 %

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

La valeur comptable par action est en hausse au 30 septembre 2017 comparativement au 31 décembre 2016 principalement en raison de l'émission de 2 760 000 actions à 13,90 \$ par action dans le cadre d'un placement privé et de 1 866 500 actions à 4,25 \$ par action à la suite de l'exercice de bons de souscription. La trésorerie par action a diminué à la suite du déboursé lié à l'acquisition de Span. La capitalisation boursière est en hausse en raison de l'augmentation de la valeur de l'action de la Société, qui est passée de 10,87 \$ au 31 décembre 2016 à 13,92 \$ au 30 septembre 2017, et des émissions d'actions mentionnées précédemment.

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 2017 et 2016.

(en milliers de dollars - non audité)	3 mois			9 mois		
	2017	2016	Variation	2017	2016	Variation
Trésorerie au début des périodes	6 773 \$	41 457 \$	(34 684) \$	51 230 \$	29 707 \$	21 523 \$
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	9 648	7 224	2 424	14 938	13 443	1 495
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	(5 576)	(572)	(5 004)	(113 491)	(11 292)	(102 199)
Trésorerie nette liée aux activités de financement	528	(1 707)	2 235	58 993	14 865	44 128
(Perte) gain de change non réalisé(e) sur la trésorerie détenue en devises étrangères	(405)	78	(483)	(702)	(243)	(459)
Trésorerie aux 30 septembre	10 968 \$	46 480 \$	(35 512) \$	10 968 \$	46 480 \$	(35 512) \$

La Société a dégagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles supérieurs de 2,4 M \$ au 3^e trimestre et de 1,5 M \$ pour les trois premiers trimestres par rapport aux périodes correspondantes de 2016. Ces variations proviennent principalement de la variation favorable du résultat net avant impôt, amortissement et pertes ou gains de change non réalisés (+3,8 M \$ pour le trimestre, +6 M \$ pour la période de neuf mois), partiellement compensé par la variation défavorable des éléments hors caisse (-1,7 M \$ pour le trimestre, -4,5 M \$ pour la période de neuf mois).

La Société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement supérieurs de 5 M \$ au 3^e trimestre et de 102,2 M \$ pour les trois premiers trimestres par rapport aux périodes correspondantes de 2016, principalement en raison d'un dépôt sur acquisition d'une entreprise (-4,4 M \$ pour le trimestre et la période de neuf mois), des acquisitions supérieures d'immobilisations corporelles déduction faite de la variation des dépôts (-142 000 \$ pour le trimestre, -3,1 M \$ pour la période de neuf mois) et d'immobilisations incorporelles (436 000 \$ pour le trimestre, -965 000 \$ pour la période de neuf mois). S'ajoute à cela pour la période de neuf mois, une variation défavorable dans les acquisitions d'entreprises (-93,7 M \$).

Au chapitre des activités de financement, la Société a dégagé des flux supérieurs de 2,2 M \$ au 3^e trimestre et de 44,1 M \$ pour les trois premiers trimestres par rapport aux périodes correspondantes de 2016. Ces variations sont principalement dues à une augmentation dans l'encaissement de la dette à long terme (+4,9 M \$ pour le trimestre, +38,2 M \$ pour la période de neuf mois), d'une variation favorable dans l'encaissement de produits liés à un placement privé (+17,3 M \$ pour la période de neuf mois), d'une variation dans l'exercice des bons de souscription (-418 000 \$ pour le trimestre, +7,4 M \$ pour la période de neuf mois), d'une variation dans le

remboursement de la dette à long terme (+577 000 \$ pour le trimestre, -14,2 M \$ pour la période de neuf mois), partiellement atténuées par des versements de dividendes supérieurs (-2,1 M \$ pour le trimestre, -3,9 M \$ pour la période de neuf mois) et dans le versement de frais de transaction liés à la dette à long terme (-309 000 \$ pour le trimestre, -1 M \$ pour la période de neuf mois).

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 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 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 consolidés résumés intermédiaires.

C) Adoption de l'IFRS 15 – *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*

En mai 2014, l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») a publié l'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*. La nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. Son adoption anticipée est permise.

La norme prévoit un modèle unique qui s'applique aux contrats avec des clients ainsi que deux approches de la comptabilisation des produits : à un moment donné ou au fil du temps. Le modèle proposé consiste en une

analyse en cinq étapes des transactions, axée sur les contrats et visant à déterminer si les produits des activités ordinaires sont comptabilisés, quel montant est comptabilisé et à quel moment. De nouveaux seuils ont été mis en place relativement aux estimations et aux jugements, ce qui pourrait avoir une incidence sur le montant des produits comptabilisés et/ou sur le moment de leur comptabilisation.

La Société a élaboré un plan afin d'identifier les différences entre cette nouvelle norme et la norme qu'elle remplacera et les répercussions de ces différences sur la comptabilisation de ses revenus. Une analyse est en cours et sera complétée d'ici la fin de 2017. Jusqu'à maintenant, une seule différence ayant une répercussion sur la comptabilisation des revenus de la Société a été identifiée. Il s'agit de la comptabilisation des droits d'entrée et de renouvellement chargés aux franchisés de la Société. Selon la convention comptable adoptée par la Société, ces revenus sont constatés lorsque la quasi-totalité des services ont été exécutés, ce qui correspond habituellement à la date de début des activités de la franchise. Selon la nouvelle norme, ces revenus seront constatés sur la durée de l'entente ou de la période du renouvellement. La Société ne s'attend pas à ce que ce changement ait une incidence importante sur ses revenus. De plus, étant donné l'état d'avancement de l'analyse, la Société ne s'attend pas à ce qu'il y ait d'autres différences qui pourraient engendrer une incidence significative sur ces états financiers consolidés.

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 des procédures de communication de l'information, tel que défini par le *Règlement 52-109* des autorités canadiennes en valeurs mobilières.

Tel qu'il est 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 qu'il est mentionné au rapport de gestion annuel de 2016, la direction a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière en date du 31 décembre 2016.

Limitation de l'étendue de la conception

La Société a limité l'étendue de ses contrôles et procédures de communication de l'information et de ses contrôles internes à l'égard de l'information financière pour exclure les contrôles, politiques et procédures de la division Span, entreprise acquise pas plus de 365 jours avant le dernier jour de la période couverte par les rapports intermédiaires. La Société a choisi de l'exclure du champ d'application de la certification, tel que le permet le *Règlement 52-109*. La Société entend évaluer la situation dans un délai d'un an suivant la date d'acquisition.

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

Il n'y a eu aucun changement de contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société durant les trois premiers trimestres 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 des trois premiers trimestres de 2017.

15. Opérations entre parties liées

Aucune opération importante entre parties liées et la Société n'a eu lieu au cours des trois premiers trimestres 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 postérieur à la date de clôture

Selon la politique de dividende de la Société, le Conseil d'administration a déclaré un dividende de 3 cents (0,03 \$) par action ordinaire le 24 octobre dernier. Ce dividende est payable le 16 novembre 2017 aux actionnaires inscrits aux registres de la Société, à la fermeture des bureaux le 3 novembre.

18. Perspectives

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

Le développement d'une nouvelle gamme de produits de lève-patient suit son cours à notre centre de recherche et développement de Magog (Québec) et devrait être complété d'ici la fin du 2^e trimestre de 2018. Cette nouvelle gamme de produits appelée « Monarch » représentera un ajout intéressant à notre gamme de produits, qui est l'une des plus vastes sur le marché. La distribution de ces produits en Amérique du Nord sera confiée à Span, société acquise en juin 2017, qui compte 33 représentants de vente desservant ce marché. La mise en marché débutera au premier trimestre de 2018.

L'acquisition de Visilift élargira notre gamme d'ascenseurs en y ajoutant un ascenseur de luxe de forme circulaire ou octogonale ne requérant aucun puits. Les ventes débuteront au cours du premier trimestre de 2018. En plus de l'Amérique du Nord, ce produit sera offert sur le marché international, tel qu'en Australie, en Chine et en Europe.

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.

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

Le 8 novembre 2017