



## **SAVARIA CORPORATION**

### **Rapport de gestion**

pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 30 septembre 2016

---

#### **Contenu**

- 1. Portée du rapport de gestion**
- 2. Énoncés de nature prospective et mise en garde**
- 3. Conformité avec les Normes internationales d'information financière**
- 4. Survol des activités**
- 5. Contexte commercial**
- 6. Vision, mission et stratégie**
- 7. Faits saillants du troisième trimestre l'exercice 2016**
- 8. Résumé des résultats trimestriels**
- 9. Résultats d'exploitation**
- 10. Situation financière**
- 11. Situation de trésorerie**
- 12. Principales conventions et estimations comptables**
- 13. Contrôles internes à l'égard de l'information financière**
- 14. Arrangements hors bilan**
- 15. Opérations entre parties liées**
- 16. Risques et incertitudes**
- 17. 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 2016 en les comparant aux résultats de la période correspondante de l'exercice 2015. Il présente également une comparaison de ses états de la situation financière au 30 septembre 2016 et au 31 décembre 2015. À moins d'indications contraires, les termes « société », « Savaria », « nous », « nos » et « notre » font référence à Savaria Corporation et ses filiales.

Préparé conformément au Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue, ce rapport doit être lu de concert avec les états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités du troisième trimestre 2016 et les notes afférentes, de même qu'avec les états financiers consolidés audités et les notes afférentes pour la période close le 31 décembre 2015 et le rapport de gestion de cette même période. Sauf indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens et tous les montants présentés dans les tableaux sont en milliers de dollars, à l'exception des montants par action.

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

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 2 novembre 2016. Des renseignements supplémentaires, incluant la notice annuelle d'information, sont disponibles sur le site internet de SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

## 2. Énoncés de nature prospective et mise en garde

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

## 3. Conformité avec les Normes internationales d'information financière

Les états financiers de la société ont été préparés conformément aux IFRS. Toutefois, la société utilise à des fins d'analyse des mesures non conformes aux IFRS telles que: le BAIIA, le BAIIA par action, le fonds de roulement, le ratio de fonds de roulement, la valeur comptable par action, la trésorerie par action et le coefficient d'endettement total net sur le capital investi afin de mesurer sa performance financière. Le BAIIA désigne le résultat avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») tandis que le BAIIA par action représente le BAIIA divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées en circulation. Le BAIIA ajusté correspond au BAIIA tel que défini précédemment avant les coûts d'acquisition d'entreprises tandis que le BAIIA ajusté par action représente le BAIIA ajusté divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées en circulation. La société a recours au BAIIA ajusté car elle croit qu'il constitue une mesure significative de sa performance opérationnelle excluant l'incidence des coûts d'acquisition. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA et le BAIIA ajusté

est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*. Le fonds de roulement est le résultat de l'actif courant moins le passif courant tandis que le ratio de fonds de roulement désigne la division de l'actif courant sur le passif courant. La valeur comptable par action correspond au résultat des capitaux propres divisés par le nombre d'actions en circulation en fin de période et la trésorerie par action correspond au résultat de la trésorerie divisée par le nombre d'actions en circulation en fin de période.

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

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

#### 4. Survol des activités

Savaria Corporation est un des chefs de file nord-américains de l'industrie de l'accessibilité. Elle offre des solutions aux personnes à mobilité réduite afin de les aider à regagner leur mobilité et leur liberté. La diversité de sa gamme de produits, l'une des plus vastes sur le marché, inclut des sièges d'escaliers, des plates-formes élévatrices, des ascenseurs résidentiels et commerciaux et la conversion et l'adaptation de véhicules. La société, dont le siège social et une usine de conversion de véhicules sont situés à Laval (Québec), compte également une usine de 125 000 pieds carrés à Brampton (Ontario) et de 75 000 pieds carrés à Huizhou (Chine), ainsi que 11 bureaux de vente et magasins de vente au détail à travers le Canada.

##### Secteurs opérationnels de la société

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

- **Secteur Accessibilité (87 % des ventes en 2015 et 81 % en 2016)**

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

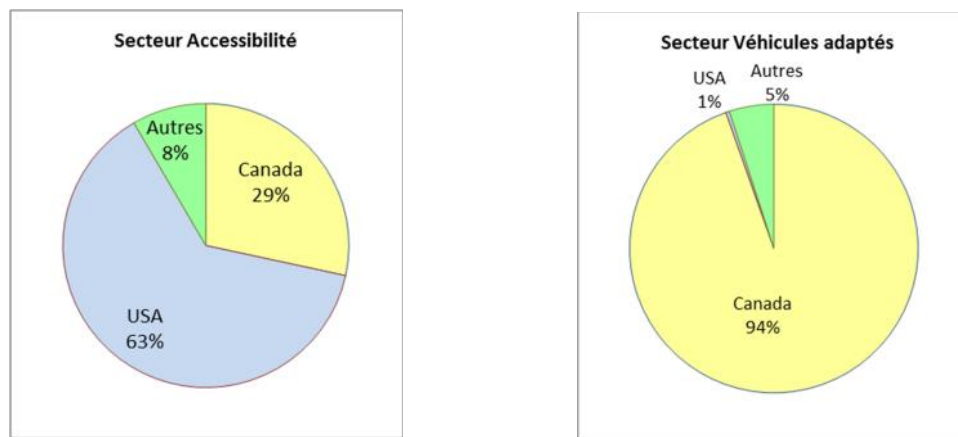
- **Secteur Véhicules adaptés (13 % des ventes en 2015 et 19 % en 2016)**

Par son secteur *Véhicules adaptés*, elle effectue la conversion et l'adaptation de fourgonnettes afin de faciliter le transport des personnes à mobilité réduite via ses filiales Van-Action (Laval, Québec) et Freedom Motors (Brampton, Ontario). Sa nouvelle filiale, Silver Cross Automotive, par laquelle ont été acquis en mai 2016 les

actifs de la division automobile de *Shoppers Home Health Care* (« SHHC ») (une division de Shoppers Drug Mart) effectue la distribution de véhicules convertis dans les marchés de vente au détail de l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique. La gamme de produits comporte des modèles avec entrée arrière, latérale ou double. Par le biais d'une rampe et d'un plancher abaissé, les fourgonnettes deviennent accessibles en fauteuils roulants. Elles peuvent être utilisées pour fins personnelles ou commerciales.

### Ventes par secteur par région

Pour les trois premiers trimestres de 2016, les ventes totales de Savaria émanent des États-Unis (51 %), du Canada (41 %) et, dans une moindre mesure, de l'extérieur de l'Amérique du Nord (8 %). La proportion des ventes par région selon les secteurs s'établit comme suit :



Les ventes pour les trois premiers trimestres de 2016 sont de l'ordre de 71,6 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité* et 17,2 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* pour un revenu total de 88,7 M \$. Les analyses de ce rapport couvrent les deux secteurs d'activité sauf si expressément mentionné.

La société emploie quelque 500 personnes et ses actions sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole SIS.

## 5. Contexte commercial

### Un marché en croissance dû au vieillissement de la population

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## **6. Vision, mission et stratégie**

### **Notre vision**

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

## Notre mission

Concevoir, fabriquer et distribuer des produits d'accessibilité, des ascenseurs et des véhicules adaptés pour fauteuils roulants de qualité supérieure, personnalisés selon les besoins des clients, afin d'améliorer leur bien-être et leur mobilité. Prioriser le client et privilégier le travail d'équipe et le respect mutuel à travers notre culture d'entreprise.

## Notre stratégie

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

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

Réalisations :

- Conception d'un nouveau lève-patient, le Monarch, qui a été développé à son centre de recherche et développement situé à Magog (Québec). Ce produit a été dévoilé en septembre 2016 au salon annuel du « National Association of Elevator Contractors (NAEC) » à Montréal. Il sera initialement commercialisé auprès du marché résidentiel.
- Conception d'une nouvelle conversion de véhicule basé sur le châssis du Ram ProMaster permettant de transporter 7 passagers, dont trois en fauteuil roulant; ce produit, qui se démarque de nos conversions existantes en raison de sa plus grande capacité de passagers, est en phase d'introduction dans ce nouveau marché.
- Conception d'un nouveau siège pour escaliers droits, le K2, qui répond à des besoins différents par rapport à notre modèle existant SL-1000; le K2 a été mis en marché au cours du 3<sup>e</sup> trimestre de 2015.
- Savaria demeure à l'affût des occasions d'affaires dans le marché de l'accessibilité, telles des acquisitions stratégiques, qui lui donneraient l'opportunité soit d'étendre sa gamme de produits, d'acquérir de nouvelles marques de commerce ou d'accroître la vente de ses produits existants.

Réalisation :

- Acquisition des actifs de la division véhicules de SHHC. Cette transaction a ouvert les portes à de nouveaux marchés dans l'industrie de la conversion de véhicules.
- Savaria se tient à la fine pointe de la technologie afin de demeurer concurrentielle et s'assure de mettre à la disposition de ses clients des outils innovateurs, permettant à la fois d'optimiser ses processus d'affaires et de simplifier le travail de ses détaillants.
- En dernier lieu, Savaria cherche constamment à optimiser sa structure de coûts afin d'augmenter sa rentabilité et sa capacité de production.

Réalisation :

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

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

## **7. Faits saillants du troisième trimestre de l'exercice 2016**

Les résultats du troisième trimestre de 2016, autant au niveau des Ventes, que du Résultat opérationnel et du BAIIA ajusté, ont atteint des niveaux sans précédent.

### **Ventes en hausse de 35,2 %**

Les ventes du 3<sup>e</sup> trimestre de 2016 sont en hausse de 8,4 M \$ pour un montant total de 32,4 M \$ comparativement à des ventes de 24 M \$ pour le 3<sup>e</sup> trimestre de 2015.

### **Résultat opérationnel en hausse de 70,7 %**

Le résultat opérationnel du 3<sup>e</sup> trimestre de 2016 est en hausse de 2 M \$ avec un montant de 4,9 M \$ comparativement à 2,9 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre de 2015.

### **Résultat net en hausse de 45,2 %**

Le résultat net du 3<sup>e</sup> trimestre de 2016 est en hausse de 1,1 M \$ avec un montant de 3,4 M \$ par rapport à 2,4 M \$ au trimestre correspondant de 2015.

### **BAIIA ajusté en hausse de 47,8 %**

La société a généré un BAIIA ajusté de 5,6 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre de 2016 comparativement à 3,8 M \$ au trimestre correspondant de 2015, soit une hausse de 1,8 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 2016, le Conseil d'administration a déclaré un dividende de 5 cents par action (0,05 \$), conformément à la politique de versement de dividende en vigueur à cette date. Le 15 septembre 2016, le conseil d'administration a approuvé une augmentation de dividende de 30 %, le faisant passer de 20 cents (0,20 \$) par année à 26 cents (0,26 \$), soit un dividende trimestriel de 0,065 \$ par action ordinaire.

## 8. Résumé des résultats trimestriels

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

(en milliers, sauf les montants par action et les pourcentages – non audité)	2016			2015				2014
	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4
Ventes	<b>32 440 \$</b>	30 086 \$	26 216 \$	26 605 \$	24 002 \$	24 422 \$	20 234 \$	21 497 \$
<i>Marge brute en % des ventes</i>	<b>34,4 %</b>	32,6 %	32,3 %	32,7 %	30,6 %	30,5 %	30 %	30,9 %
Charges opérationnelles <sup>(1)</sup>	<b>6 254 \$</b>	5 285 \$	4 846 \$	5 051 \$	4 453 \$	4 373 \$	4 281 \$	4 340 \$
<i>% des ventes</i>	<b>19,3 %</b>	17,6 %	18,5 %	19 %	18,6 %	17,9 %	21,2 %	20,2 %
Résultat opérationnel	<b>4 865 \$</b>	3 856 \$	3 729 \$	3 678 \$	2 850 \$	3 087 \$	1 790 \$	2 304 \$
<i>% des ventes</i>	<b>15 %</b>	12,8 %	14,2 %	13,8 %	11,9 %	12,6 %	8,8 %	10,7 %
Gain (perte) sur change	<b>197 \$</b>	95 \$	(338) \$	256 \$	515 \$	(29) \$	603 \$	264 \$
Résultat net	<b>3 415 \$</b>	2 763 \$	2 383 \$	2 867 \$	2 352 \$	2 150 \$	1 575 \$	1 714 \$
Résultat net par action – dilué	<b>0,09 \$</b>	0,08 \$	0,07 \$	0,09 \$	0,07 \$	0,07 \$	0,05 \$	0,06 \$
BAIIA <sup>(2)</sup>	<b>5 577 \$</b>	4 418 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$
BAIIA ajusté <sup>(2)</sup>	<b>5 627 \$</b>	5 074 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$
BAIIA ajusté par action - dilué	<b>0,15 \$</b>	0,14 \$	0,12 \$	0,13 \$	0,11 \$	0,11 \$	0,10 \$	0,10 \$
Dividendes déclarés par action	<b>0,05 \$</b>	0,05 \$	0,05 \$	0,05 \$	0,04 \$	0,04 \$	0,04 \$	0,04 \$
Nombre d'actions ordinaires en circulation	<b>35 458</b>	35 306	32 667	32 580	32 555	32 555	29 680	29 555

<sup>(1)</sup> Les « charges opérationnelles » incluent : les frais d'administration, les frais de vente, les frais d'ingénierie et les frais de recherche et développement

<sup>(2)</sup> Rapprochement du BAIIA et BAIIA ajusté avec le résultat net au tableau suivant

La société a battu des records de ventes tous les trimestres de 2016 comparativement aux trimestres correspondants de l'année précédente. Cette augmentation des ventes est principalement due à la mise en marché de nouveaux produits et à l'augmentation de volume de certains produits existants; les activités acquises de SHHC en mai 2016 expliquent aussi l'augmentation des ventes des 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> trimestres de 2016.

La marge brute atteinte au 4<sup>e</sup> trimestre de 2015 s'est maintenue au premier semestre de 2016 tandis qu'elle a augmenté de deux points de pourcentage au troisième trimestre. Le niveau de ventes, qui s'est maintenu au 1<sup>er</sup> trimestre de 2016, a augmenté de 3,9 M \$ au 2<sup>e</sup> trimestre et de 2,4 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre par rapport au trimestre précédent. L'augmentation de la marge brute depuis le 4<sup>e</sup> trimestre de 2015 par rapport à la moyenne de 30,4 % des trois premiers trimestres de 2015 s'explique principalement par le niveau de ventes très élevé des quatre derniers trimestres par rapport aux ventes des trimestres précédents ainsi qu'à la composition du volume des ventes.

Les charges opérationnelles du 3<sup>e</sup> trimestre de 2016 de 6,3 M \$ qui représentent 19,3 % des ventes sont en hausse par rapport au taux de 18 % du 1<sup>er</sup> semestre de 2016 et à la moyenne de 19,1 % en 2015; elles sont plus



élevées principalement en raison de l'impact de l'acquisition de trois franchisés Silver Cross au 3<sup>e</sup> trimestre de 2015 et de SHHC au 2<sup>e</sup> trimestre de 2016.

Le BAIIA trimestriel, qui est de 4,6 M \$ en moyenne en 2016, représente une augmentation de 27 % sur la moyenne de 3,6 M \$ de 2015 tandis que le BAIIA trimestriel ajusté, qui est de 4,9 M \$ en moyenne en 2016, représente une augmentation de 34 % sur la moyenne de 2015.

### Rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté avec le résultat net

Tel que mentionné à la section 3, même si le BAIIA et le BAIIA ajusté ne sont pas reconnus 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)	2016			2015				2014
	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4	Trimestre 3	Trimestre 2	Trimestre 1	Trimestre 4
Résultat net	3 415 \$	2 763 \$	2 383 \$	2 867 \$	2 352 \$	2 150 \$	1 575 \$	1 714 \$
Plus:								
Intérêts sur la dette à long terme	162	145	152	130	140	147	146	146
Dépense d'intérêt et frais de banque	85	50	44	31	68	44	43	70
Charge d'impôt sur le résultat	1 512	1 054	877	976	876	774	662	685
Amortissement des immobilisations corporelles	336	295	325	286	271	255	250	241
Amortissement des immobilisations incorporelles	179	172	168	152	170	210	215	223
Moins:								
Revenus d'intérêts	112	61	65	70	71	57	33	47
BAIIA	5 577 \$	4 418 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$
Coûts d'acquisition d'entreprises	50	656	-	-	-	-	-	-
BAIIA ajusté	5 627 \$	5 074 \$	3 884 \$	4 372 \$	3 806 \$	3 523 \$	2 858 \$	3 032 \$

La rubrique qui suit fournit une analyse détaillée des résultats d'exploitation du troisième trimestre de 2016 par rapport au même trimestre de 2015, et des résultats cumulatifs des neuf premiers mois de l'exercice 2016. L'analyse détaillée des trimestres précédents est fournie dans les rapports de gestion intermédiaires des exercices 2016, 2015 et 2014, disponibles sur SEDAR ([www.sedar.com](http://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 2016 et 2015.

### Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			9 mois		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Ventes	<b>32 440 \$</b>	24 002 \$	35,2 %	<b>88 742 \$</b>	68 658 \$	29,3 %
Coût des ventes	<b>21 267 \$</b>	16 669 \$	27,6 %	<b>59 307 \$</b>	47 794 \$	24,1 %
Marge brute	<b>11 173 \$</b>	7 333 \$	52,4 %	<b>29 435 \$</b>	20 864 \$	41,1 %
<i>% des ventes</i>	<b>34,4 %</b>	30,6 %	s.o.	<b>33,2 %</b>	30,4 %	s.o.

Au 3<sup>e</sup> trimestre de 2016, les ventes sont en hausse de 8,4 M \$ ou 35,2 %, passant de 24 M \$ en 2015 à 32,4 M \$ en 2016, un record pour la société. Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses ventes de l'ordre de 16,2 % ou 3,4 M \$, passant de 20,8 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre de 2015 à 24,2 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre de 2016 principalement en raison du volume de ventes de sièges pour escaliers droits et courbes qui a augmenté de 30 % et d'ascenseurs qui a augmenté de 23 %, en nombre d'unités. Les ventes du secteur *Véhicules adaptés* sont également en hausse de 158 % ou 5,1 M \$, passant de 3,2 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre de 2015 à 8,3 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre de 2016. Cette hausse est principalement due à l'acquisition de SHHC dont les ventes représentent 4,6 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre de 2016.

Pour les trois premiers trimestres de 2016, les ventes sont en hausse de 20,1 M \$ ou 29,3 % par rapport à la période correspondante de 2015. Cette hausse inclut une variation favorable de change de 1,2 M \$. Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses ventes de 21 % ou 12,4 M \$ principalement en raison du volume de ventes de sièges pour escaliers droits et courbes qui a augmenté de 74 % en nombre d'unités. Les ventes du secteur *Véhicules adaptés* sont en hausse de 80,9 % ou 7,7 M \$ principalement due à l'acquisition de SHHC (+5,7 M \$).

La marge brute est en hausse de 3,8 M \$ pour le 3<sup>e</sup> trimestre de 2016 et de 8,6 M \$ pour la période de neuf mois de 2016 par rapport aux périodes correspondantes de 2015. Cette hausse est principalement due à l'augmentation et à la composition du volume des ventes.

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 58 % des achats de matières premières de la filiale Savaria Concord pour les trois premiers trimestres de 2016 comparativement à 54 % pour l'année 2015.

## Répartition des ventes par région géographique

(en pourcentages des ventes - non audités)	3 mois			9 mois		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Canada	46,9 %	38,6 %	8,3	41,2 %	37 %	4,2
États-Unis	47,9 %	52,6 %	(4,7)	51 %	53,8 %	(2,8)
Autres régions	5,2 %	8,8 %	(3,6)	7,8 %	9,2 %	(1,4)

L'ajout des activités de SHHC acquises en mai 2016 a engendré une augmentation des ventes du 3<sup>e</sup> trimestre de 2016 au Canada de 8,8 % (4 % pour la période de neuf mois) tandis qu'il a fait baisser la proportion des ventes aux États-Unis de 7,9 % (3,5 % pour la période de neuf mois) étant donné que les activités de cette division sont limitées au Canada.

## Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			9 mois		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Charges opérationnelles	6 254 \$	4 453 \$	40,4 %	16 385 \$	13 107 \$	25 %
<i>% des ventes</i>	19,3 %	18,6 %	s.o.	18,5 %	19,1 %	s.o.
Autres produits et charges	54 \$	30 \$	80 %	600 \$	30 \$	1900 %
Résultat opérationnel	4 865 \$	2 850 \$	70,7 %	12 450 \$	7 727 \$	61,1 %
<i>% des ventes</i>	15 %	11,9 %	s.o.	14 %	11,3 %	s.o.

La proportion des charges opérationnelles par rapport aux ventes a augmenté au 3<sup>e</sup> trimestre par rapport à la période correspondante de 2015, passant de 18,6 % à 19,3 % en 2016, tandis qu'elle a diminué pour les trois premiers trimestres de 2016 par rapport à la même période de 2015, passant de 19,1 % à 18,5 %. En termes de dollars, les charges opérationnelles ont augmenté de 1,8 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre et de 3,3 M \$ pour la période de neuf mois de 2016 par rapport aux périodes correspondantes de 2015, principalement en raison de l'acquisition de trois franchisés Silver Cross au 3<sup>e</sup> trimestre de 2015 et de SHHC au 2<sup>e</sup> trimestre de 2016; n'eut été des acquisitions, les charges opérationnelles auraient augmenté de 871 000 \$ au 3<sup>e</sup> trimestre et de 1,7 M \$ pour la période de neuf mois de 2016. Cette augmentation est principalement dû à l'augmentation des frais d'administration (charge de rémunération et honoraires professionnels) et des activités d'ingénierie et de recherche et développement .

Sous la rubrique Autres produits et charges, une charge nette de 600 000 \$ a été enregistrée pour la période de neuf mois de 2016 représentant principalement les coûts d'acquisition de SHHC de 706 000 \$. Un produit de 106 000 \$ a été enregistré au 1<sup>er</sup> trimestre de 2016 provenant principalement de l'encaissement d'une subvention reçue par la filiale Savaria Huizhou (98 000 \$).

L'effet combiné de la variation favorable de la marge brute à celles défavorables des charges opérationnelles et des autres produits et charges résultent en une augmentation de 2 M \$ du résultat opérationnel au 3<sup>e</sup> trimestre et de 4,7 M \$ pour les trois premiers trimestres de 2016 comparativement aux mêmes périodes en 2015.

## Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages - non audité)	3 mois			9 mois		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Produits financiers nets (charges financières nettes)	<b>62 \$</b>	378 \$	(83,6) %	<b>(446) \$</b>	662 \$	(167) %
Résultat avant impôt	<b>4 927 \$</b>	3 228 \$	52,6 %	<b>12 004 \$</b>	8 389 \$	43,1 %
Charge d'impôt sur le résultat	<b>1 512 \$</b>	876 \$	72,6 %	<b>3 443 \$</b>	2 312 \$	48,9 %
Résultat net	<b>3 415 \$</b>	2 352 \$	45,2 %	<b>8 561 \$</b>	6 077 \$	40,9 %
<i>% des ventes</i>	<b>10,5 %</b>	9,8 %	s.o.	<b>9,6 %</b>	8,9 %	s.o.
BAIIA	<b>5 577 \$</b>	3 806 \$	46,5 %	<b>13 879 \$</b>	10 187 \$	36,2 %
<i>% des ventes</i>	<b>17,2 %</b>	15,9 %	s.o.	<b>15,6 %</b>	14,8 %	s.o.
BAIIA ajusté	<b>5 627 \$</b>	3 806 \$	47,8 %	<b>14 585 \$</b>	10 187 \$	43,2 %
<i>% des ventes</i>	<b>17,3 %</b>	15,9 %	s.o.	<b>16,4 %</b>	14,8 %	s.o.

Les variations défavorables de 316 000 \$ des produits financiers nets (charges financières nettes) du 3<sup>e</sup> trimestre de 2016 et de 1,1 M \$ pour les trois premiers trimestres par rapport aux périodes correspondantes de 2015 sont dues à des variations nettes défavorables des gains (pertes) de change. 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 28,7 % pour les trois premiers trimestres de 2016 est supérieur au taux d'impôt effectif de 2015 de 27,6 % principalement en raison de retenues d'impôt supérieures payées lors du rapatriement de fonds de la filiale chinoise et d'éléments non déductibles.

Le résultat net et le BAIIA sont en hausse au 3<sup>e</sup> trimestre et pour les trois premiers trimestres de 2016 comparativement aux périodes correspondantes de 2015, avec une augmentation du résultat net de 1,1 M \$ et 2,5 M \$ respectivement, et du BAIIA de 1,8 M \$ et 3,7 M \$ respectivement. Le BAIIA ajusté qui rajoute au BAIIA

les coûts liés à l'acquisition de SHHC de 706 000 \$ pour la période de neuf mois est en hausse de 4,4 M \$ pour cette période de 2016 par rapport à la même période de 2015.

### Couverture de change

En harmonie avec la politique sur la couverture de change adoptée par le conseil d'administration, la société utilise des contrats de change afin de réduire les risques liés aux fluctuations des taux de change. Elle applique la comptabilité de couverture qui permet de comptabiliser les gains, pertes, produits et charges rattachés à l'instrument financier dérivé dans le même exercice que ceux rattachés à l'élément couvert. Les contrats de change sont présentés à leur juste valeur à l'état de la situation financière en fonction de leur date de maturité. La plus ou moins-value non reconnue au résultat net est enregistrée au *Cumul des autres éléments du résultat global*. À l'échéance des contrats, les gains ou pertes réalisés sont reclassés contre les ventes aux résultats.

Au 30 septembre 2016, la société détenait des contrats de change au montant total de 54 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'au 30 septembre 2019, à un taux moyen pondéré de 1,2078. En fin de trimestre, la moins-value nette non réalisée sur les contrats de change s'élève à 5,3 M \$ avant impôts différés. La moins-value apparaît à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des actifs non courants et des passifs courants et non courants et est incluse dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat global* (se référer à la rubrique *Sources de financement disponibles* de la section 10).

### Couverture de taux d'intérêt

La société a signé une offre de financement en avril 2012 comprenant deux emprunts totalisant 16,6 M \$ ainsi qu'une autre offre de financement en juillet 2016 comprenant un emprunt de 6,2 M \$ (se référer à la rubrique *Sources de financement disponibles* de la section 10). Puisque ces dettes portent intérêt à taux variable, la société a décidé de conclure des opérations d'échange de taux d'intérêt (« contrats de swap ») afin de minimiser son risque de variation des flux de trésorerie lié aux variations des taux d'intérêt. Elle a donc signé un premier contrat d'échange relatif à un montant de capital initial de 7 M \$ avec un taux d'intérêt fixé à 3,48 %, un deuxième relatif à un capital initial de 9,6 M \$ avec un taux fixé à 3,58 % et un troisième relatif à un montant de capital initial de 6,2 M \$ avec un taux fixé à 2,68 %, tous pour une période de 5 ans. Ces taux incluent un frais d'estampillage de 1,5 %.

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 2016, la moins-value totale non réalisée sur les contrats de swap s'élève à 125 000 \$ avant impôts différés. Ce montant apparaît à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des passifs courants et non courants et est inclus dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat global*.

## 10. Situation financière

### Variations entre les états de la situation financière

Le tableau suivant illustre les variations importantes entre les états de la situation financière du 30 septembre 2016 et du 31 décembre 2015, ainsi que les principales explications sur ces variations :

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	30 septembre 2016 (non audité)	31 décembre 2015	Variation	Principales causes des variations
<b>Actifs courants</b>				
Trésorerie	46 480 \$	29 707 \$	16 773 \$	Encaissement d'un produit net de 19 097 \$ suite à la conclusion d'un placement privé et sortie de fonds suite à l'acquisition de SHHC (-8 675 \$). Voir section 11 <i>Situation de trésorerie</i> pour plus de détails.
Créances et autres débiteurs	14 107 \$	12 878 \$	1 229 \$	Diminution du taux de change utilisé pour la conversion des débiteurs libellés en dollars US (-576 \$), augmentation des créances clients (+2 058 \$, dont 531 \$ provenant des activités acquises de SHHC) et diminution des taxes de vente à recevoir (-253 \$).
Nombre de jours nécessaires au recouvrement des créances clients <sup>(1)</sup>	42	44	(4,5) %	La meilleure performance de recouvrement jamais obtenue.
Stocks	22 423 \$	18 111 \$	4 312 \$	Ajout des opérations de SHHC (+ 3 837 \$) et augmentation des inventaires à l'usine de Van-Action (+273 \$) en raison de l'augmentation des ventes.
Taux de rotation de stocks <sup>(1)</sup>	3,79	3,59	5,6 %	Les ventes ont augmenté à un rythme plus élevé que les stocks.

<sup>(1)</sup> Basé sur la moyenne des quatre derniers trimestres

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	30 septembre 2016 (non audité)	31 décembre 2015	Variation	Principales causes des variations
<b>Actifs non courants</b>				
Instruments financiers dérivés	216 \$	- \$	216 \$	Gains non réalisés sur les contrats de change venant à échéance après les douze prochains mois. Au 31 décembre 2015, tous les contrats de change avaient des pertes latentes.
Immobilisations corporelles	19 584 \$	18 389 \$	1 195 \$	Acquisitions (+2 054 \$), amortissement (-956 \$) et autres variations mineures.
Goodwill	9 485 \$	7 485 \$	2 000 \$	Acquisition de SHHC.
Actifs d'impôt différé	3 486 \$	5 422 \$	(1 936) \$	Impôt différé sur la variation du cumul des autres éléments du résultat global (-1 835 \$).
<b>Passifs courants</b>				
Fournisseurs et autres créditeurs	13 479 \$	11 140 \$	2 339 \$	Diminution du taux de change utilisé pour la conversion des créditeurs libellés en dollars US (-494 \$), augmentation des comptes fournisseurs (+2 744 \$, dont 1 309 \$ provenant des activités acquises de SHHC) et des salaires et avantages sociaux à payer (+89 \$).
Passifs d'impôts exigibles	376 \$	1 440 \$	(1 064) \$	Versement du solde dû pour l'année 2015.
Instruments financiers dérivés	3 859 \$	5 812 \$	(1 953) \$	Variation favorable de la moins-value sur les contrats de change venant à échéance dans les douze prochains mois (-1 906 \$).
Partie courante de la dette à long terme	3 429 \$	2 980 \$	449 \$	Voir explications de la rubrique <i>Dette à long terme</i> .

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	30 septembre 2016 (non audité)	31 décembre 2015	Variation	Principales causes des variations
<b>Passifs non courants</b>				
Dette à long terme	14 454 \$	14 272 \$	182 \$	Solde encaissé sur la marge à la construction liée à l'immeuble de Laval acquis en août 2015 (+2 000 \$), nouvelle dette pour l'achat d'immobilisations corporelles (+649 \$), remboursement normal de la dette (-1 521 \$), versement sur un billet à payer lié à une acquisition en 2014 (-550 \$) et autres variations mineures (inclut la variation de la partie courante de la dette à long terme).
Instruments financiers dérivés	1 752 \$	6 723 \$	(4 971) \$	Variation favorable de la moins-value sur les contrats de change venant à échéance après les douze prochains mois (-4 980 \$).
<b>Capitaux propres</b>	<b>78 117 \$</b>	<b>49 213 \$</b>	<b>28 904 \$</b>	Résultat net (+8 561 \$), 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) (+19 413 \$), exercice de bons de souscription (+583 \$) et d'options d'achat d'actions (+226 \$), déclaration de dividendes (-5 032 \$) et variation du cumul des autres éléments du résultat global (+4 900 \$).



(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	30 septembre 2016 (non audité)	31 décembre 2015	Variation	Principales causes des variations
<b>Fonds de roulement</b> <sup>(1)</sup>	<b>59 889 \$</b>	37 028 \$	22 861 \$	Augmentation de la trésorerie (+16 773 \$), des stocks (+4 312 \$), des créances et autres débiteurs (+1 229 \$) et des fournisseurs et autres créditeurs (-2 339 \$), diminution de la partie courante des instruments financiers (+1 953 \$) et des passifs d'impôts exigibles (+1 064 \$).
Ratio de fonds de roulement <sup>(1)</sup>	<b>3,46</b>	2,51	37,8 %	Voir ci-haut.

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

Au 30 septembre 2016, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 119,7 M \$ contre 95,7 M \$ au 31 décembre 2015, et des passifs totaux de 41,6 M \$ contre 46,5 M \$ au 31 décembre 2015.

### Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars)	30 septembre 2016	31 décembre 2015
Facilités de crédit :		
Autorisées	<b>10 000 \$</b>	7 500 \$
Avances bancaires	-	(1 125)
Crédit non utilisé	<b>10 000</b>	6 375
Trésorerie brute	<b>46 480</b>	30 832
<b>Total</b>	<b>56 480 \$</b>	37 207 \$

Tel que démontré ci-dessus, la société possède des fonds disponibles totalisant 56,5 M \$ au 30 septembre 2016. Ceci lui procure la marge de manœuvre nécessaire afin de faire face à ses obligations potentielles à court terme et de bénéficier d'opportunités d'investissement.

Le 31 août 2015, la société a acquis un immeuble au coût de 4,2 M \$. À cette même date, elle a obtenu un financement sous forme d'une marge à la construction de 6,2 M \$ dont 2 M \$ a servi à effectuer des améliorations à l'immeuble. Suite à l'encaissement du solde de 2 M \$ au 2<sup>e</sup> trimestre de 2016, la marge à la construction a été convertie en dette à long terme. Les conditions de l'entente de financement prévoient une période d'amortissement de 180 mois avec des versements mensuels en capital de 43 000 \$ pour les

60 premiers mois et de 30 000 \$ pour les derniers 120 mois. Le 4 juillet 2016, la société a conclu un contrat de swap pour une période de cinq ans sur cet emprunt avec un taux d'intérêt fixé à 2,68 %, incluant un frais d'estampillage de 1,5 %. Cet instrument dérivé a été désigné comme couverture aux fins comptables.

Le 16 juin 2016, la société a complété un placement privé par prise ferme de 2 600 000 actions ordinaires au prix de 7,80 \$ par action, pour un produit brut revenant à Savaria de 20,3 M \$ et un produit net des frais financiers de 19,1 M \$. Les actions ordinaires émises étaient assujetties à une période de détention prévue par la loi qui a expirée le 17 octobre 2016.

Le 25 août 2016, la société a signé une entente de financement avec son institution financière pour une dette à long terme au montant de 512 000 \$ US afin de financer l'achat d'immobilisations corporelles. Les conditions de l'entente prévoient une période d'amortissement de 60 mois avec des versements mensuels en capital de 9 000 \$ US plus intérêts, au taux fixe de 4,6 %.

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). Lors du renouvellement des facilités de crédit de la société en juin 2016, la valeur maximale de cette ligne de substitution a été augmentée de 610 000 \$ à 800 000 \$.

Par ailleurs, la société dispose d'une ligne de substitution lui permettant de s'exposer à des risques de pertes potentielles sur les contrats de change sur une période de couverture maximale de 36 mois. Lors du renouvellement des facilités de crédit de la société en juin 2016, la valeur maximale de cette ligne de substitution a été augmentée de 8,6 M \$ à 11,1 M \$ et la réalisation de sûretés lorsque les pertes non réalisées étaient supérieures à 7,1 M a été retirée de l'entente.

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

### Autres données et ratios

(en milliers de dollars, sauf les montants par action - non audité)	30 septembre 2016	31 décembre 2015	Variation
Valeur comptable par action <sup>(1)</sup>	2,20 \$	1,51 \$	45,7 %
Trésorerie par action <sup>(1)</sup>	1,31 \$	0,91 \$	44 %
Capitalisation boursière	401 736 \$	179 514 \$	124 %

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

La valeur comptable par action ainsi que la trésorerie par action sont en hausse au 30 septembre 2016 comparativement au 31 décembre 2015 en raison de l'incidence du placement privé complété au 2<sup>e</sup> trimestre sur les capitaux propres et sur la trésorerie. Relativement à la valeur comptable par action, s'ajoute la variation favorable du *Cumul des autres éléments du résultat global* surtout lié à la variation favorable de la juste valeur des contrats de change. La capitalisation boursière est en hausse en raison de l'augmentation de la valeur de

l'action de la société, qui est passée de 5,51 \$ au 31 décembre 2015 à 11,33 \$ au 30 septembre 2016 et de l'émission d'actions reliée au placement privé.

## 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 2016 et 2015.

(en milliers de dollars - non audité)	3 mois			9 mois		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	<b>7 224 \$</b>	1 533 \$	371 %	<b>13 443 \$</b>	5 469 \$	146 %
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	<b>(572) \$</b>	(4 870) \$	(88,3) %	<b>(11 292) \$</b>	(6 126) \$	(84,3) %
Trésorerie nette liée aux activités de financement	<b>(1 707) \$</b>	1 976 \$	(186) %	<b>14 865 \$</b>	11 644 \$	27,7 %

La société a dégagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles supérieurs de 5,7 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre et de 8 M \$ pour les trois premiers trimestres de 2016 par rapport aux périodes correspondantes de 2015 en raison principalement de la variation favorable des éléments hors caisse (+4 M \$ pour le trimestre, +5 M \$ pour la période de neuf mois) et du résultat net avant impôt et amortissement (+1,8 M \$ pour le trimestre, +3,7 M \$ pour la période de neuf mois); pour la période de neuf mois, s'ajoutent à ces éléments, la variation des gains et pertes de change non réalisés (+592 000 \$) atténué par l'augmentation du paiement d'impôt sur le résultat (-1,5 M \$).

La société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement inférieurs de 4,3 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre et supérieurs de 5,2 M \$ pour les trois premiers trimestres de 2016 par rapport aux mêmes périodes de 2015, principalement en raison de la diminution des acquisitions d'immobilisations corporelles (+4,1 M \$ pour le trimestre, +2,7 M \$ pour la période de neuf mois), et pour la période de neuf mois, de l'augmentation des acquisitions d'entreprises (-8,2 M \$).

Au chapitre des activités de financement, la société a engagé des flux supérieurs de 3,7 M \$ au 3<sup>e</sup> trimestre tandis qu'elle a dégagé des flux de trésorerie supérieurs de 3,2 M \$ pour les trois premiers trimestres de 2016 par rapport aux mêmes périodes de 2015 principalement en raison d'une diminution dans l'encaissement de nouvelles dettes (-3,6 M \$ pour le trimestre, -1,6 M \$ pour la période de neuf mois), d'une augmentation dans les versements de dividendes (-462 000 \$ pour le trimestre, -1,2 M \$ pour la période de neuf mois), partiellement atténuées par une augmentation dans les produits issus de l'exercice de bons de souscription (+418 000 \$ pour le trimestre, +583 000 \$ pour la période de neuf mois); pour la période de neuf mois, s'ajoute à ces éléments, une variation favorable dans l'encaissement de produits liés à un placement privé (+5,6 M \$).

## 12. Principales conventions et estimations comptables

### A) Estimations comptables

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

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

### B) Modifications comptables adoptées durant 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 2016 :

- *Améliorations annuelles des IFRS - Cycle 2012-2014*
- *Clarifications sur les modes d'amortissement acceptables (modification de l'IAS 16 et de l'IAS 38)*
- *Initiative concernant les informations à fournir : modifications de l'IAS 1*

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

### C) Modifications comptables futures

Les nouvelles normes et amendements aux normes et interprétations suivantes, non encore adoptés, n'ont pas été appliqués lors de la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires au 30 septembre 2016 :

- IFRS 9 (2014) - *Instruments financiers*
- IFRS 15 - *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*
- IFRS 16 - *Contrats de location*
- Modifications de l'IFRS 2 - *Classement et évaluation des transactions dont le paiement est fondé sur des actions*
- Modifications de l'IAS 7 - *Initiative concernant les informations à fournir*
- Modifications de l'IAS 12 - *Comptabilisation des actifs d'impôt différé au titre de pertes latentes*

De plus amples informations sur les modifications comptables adoptées et futures sont disponibles à la note 3 des états financiers consolidés au 31 décembre 2015 et des états financiers consolidés intermédiaires résumés au 30 septembre 2016.

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

#### **Contrôles et procédures de communication de l'information**

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

Tel que mentionné au rapport de gestion annuel de 2015, une évaluation a été réalisée en date du 31 décembre 2015 pour mesurer l'efficacité des contrôles et procédures liés à la préparation des documents d'information.

#### **Contrôles internes à l'égard de l'information financière**

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

Tel que mentionné au rapport de gestion annuel de 2015, la direction a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière en date du 31 décembre 2015.

#### **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 Silver Cross Automotive, 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 2016 qui aurait eu une incidence importante ou dont on aurait pu raisonnablement croire qui aurait eu une incidence importante sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière.

### **14. Arrangements hors bilan**

Durant le troisième trimestre de 2016, la société a signé deux baux pour des locaux. Le premier bail vient à échéance en octobre 2026 et prévoit un loyer mensuel entre 9 110 \$ et 9 605 \$; le total de l'engagement est de 1,1 M \$. Le second bail vient à échéance en août 2021 et prévoit un loyer mensuel entre 5 752 \$ et 6 103 \$; le total de l'engagement est de 358 000 \$.

## 15. Opérations entre parties liées

La société a comptabilisé un montant de 42 000 \$ (62 000 \$ en 2015) au cours des trois premiers trimestres de 2016 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. Les conditions rattachées à ces transactions reflètent les conditions du marché.

## 16. Risques et incertitudes

Savaria est engagée dans une industrie comportant divers risques et incertitudes. Les résultats d'exploitation et la situation financière de la société pourraient être affectés par chacun des risques et des incertitudes décrits dans son rapport de gestion annuel de l'exercice 2015, lesquels font référence aux éléments suivants :

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

## 17. Perspectives

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

Tel que démontré au cours des trois premiers trimestres de 2016, les ventes de produits d'accessibilité, particulièrement celles des sièges pour escaliers droits et courbes, devraient poursuivre leur ascension au quatrième trimestre de 2016 et en 2017. Le développement d'un produit complémentaire, soit un lève-patient, à notre centre de recherche et développement de Magog (Québec) est complété; ce nouveau produit a été dévoilé lors du congrès annuel de la NAEC tenu à Montréal (Québec) en septembre 2016. Il représente un ajout intéressant à notre gamme de produits, qui est l'une des plus vastes sur le marché.

Du côté des *Véhicules adaptés*, l'acquisition des actifs de la division véhicules de *Shoppers Home Health Care* donne accès à de nouveaux marchés tels que Vancouver, Calgary et Edmonton. Cette transaction devrait générer des ventes annuelles de l'ordre de 15 M \$ excluant les synergies provenant de cette acquisition.

Savaria demeure à l'affût d'acquisitions potentielles stratégiques qui lui permettraient de poursuivre sa croissance et de renforcer sa position de joueur clé dans le marché de l'accessibilité en Amérique du Nord.

La société hausse ses prévisions pour la période de douze mois qui se terminera le 31 décembre 2016, avec des ventes de l'ordre de 119 millions \$ et un BAIIA ajusté entre 19 et 20 millions \$.