

Étendre notre portée

RAPPORT ANNUEL 2017



TECSYS®



Les déclarations contenues dans le présent rapport annuel qui ne se rapportent à des faits historiques sont des énoncés prospectifs fondés sur les opinions et les hypothèses de la direction. Ces énoncés ne garantissent pas les résultats futurs de la Société et sont soumis à certaines incertitudes, notamment, mais sans s'y limiter, la conjoncture économique future, les marchés desservis par TECSYS Inc., les mesures prises par les concurrents, les nouvelles tendances technologiques dominantes, et d'autres facteurs sur lesquels TECSYS Inc. n'a aucun pouvoir et qui peuvent entraîner un écart entre les résultats réels et ces énoncés. De plus amples renseignements sur les risques et incertitudes liés aux activités de TECSYS Inc. sont donnés dans la section du rapport de gestion du présent rapport annuel et dans la notice d'information annuelle pour l'exercice terminé le 30 avril 2017. Ces documents ont été déposés auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières et peuvent être consultés sur le site Web de la Société (www.tecsys.com) et sur SEDAR (www.sedar.com).

Propriété de TECSYS Inc. 2017. Tous les noms, marques de commerce, produits et services mentionnés sont des marques de commerce, déposées ou non, de leurs titulaires respectifs.

Table des matières

Avant-propos	4
Coup d'œil sur TECSYS	5
Message du président	6
Message du président exécutif du conseil	10
Étendre notre portée – écosystème de partenariats	13
Étendre notre portée dans les systèmes de santé	16
Clients de TECSYS classés dans les quatre premières places du classement de Gartner des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé pour 2016	17
Étendre notre portée dans la distribution complexe	18
Position de visionnaire	19
Étude de cas : Werner Electric Supply	20
TECSYS annonce ProCheck	24
TECSYS apporte la technologie RFID Kanban à un plus grand nombre de secteurs de distribution	25
Commentaires et analyse de la direction	26
Rapport de la direction	48
Rapport des auditeurs indépendants	49
Section financière	50
Renseignements généraux	86
Directeurs et cadres supérieurs	87
Renseignements sur l'entreprise	88

Avant-propos

TECSYS cible particulièrement les domaines complexes de la distribution à haut volume et des soins de santé.

Notre but est, et a toujours été, d'être le plus important fournisseur de technologie logicielle et de solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement (GCA) pour les activités centrées sur la distribution. Atteindre ce but signifie partager nos solutions de pointe complètes avec le plus grand nombre possible d'entreprises et d'établissements d'envergure mondiale, renforcer et rationaliser l'environnement logistique dans son ensemble tout en faisant avancer nos clients.

Depuis 1983, nous avons aidé des centaines d'organisations de premier plan à relever les défis d'entreposage et de distribution qui leurs étaient particuliers—et nous l'avons fait d'une façon qui nous a valu de figurer dans le quadrant des « Visionnaires » du Quadrant magique de Gartner pour les systèmes de gestion d'entrepôt (SGE) ¹ – dans ses six derniers rapports.

De plus, en 2016, quatre de nos clients, fournisseurs et distributeurs de soins de santé, ont occupé les quatre premières places du classement Gartner des chaînes d'approvisionnement en soins de santé ². Cette reconnaissance de l'industrie qui confirme que nous répondons aux attentes de nos clients et que nous les surpassons, nous motive plus encore.

ET CE N'EST QU'UN DÉBUT.

Pour mettre au point ou améliorer une infrastructure de chaîne d'approvisionnement dans le but de soutenir les objectifs de l'entreprise, il faut plus que du savoir-faire. Il faut aussi que la vision, l'innovation, le service à la clientèle et l'exécution offrent une forte valeur ajoutée car nous continuons de nous concentrer sur notre stratégie « client pour la vie ». TECSYS progresse avec assurance vers ses propres objectifs en aidant ses clients à réaliser les leurs.

¹ Gartner « Magic Quadrant for Warehouse Management System » par C. Dwight Klappich & Simon Tunstall, 13 février 2017.

² Gartner, *the Healthcare Supply Chain Top 25 for 2016*, Eric O'Daffer et al., novembre 2016.

Coup d'œil sur TECSYS

AU 30 AVRIL 2017, SAUF INDICATION CONTRAIRE

\$ 68,4

Revenus,
millions

49

Bénéfices,
cents par action

\$ 42,6

Commandes*,
millions

\$ 26,9

Revenus récurrents*,
millions

\$ 46,1

Carnet de commandes*,
millions

« Visionnaires »

Pour la sixième année consécutive, TECSYS a été positionnée dans le quadrant « **Visionnaires** » du Rapport « Quadrant magique » pour les Systèmes de gestion d'entrepôt¹
(voir page 19)

4 premières places

Clients de TECSYS classés dans les quatre premières places du classement de Gartner des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé pour 2016²
(voir page 17)

¹ Se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance » à la fin des commentaires et analyse de la direction

Message du président

Chères, chers actionnaires,

L'exercice 2017 a certainement été une année intéressante. Bien que la croissance ait considérablement ralenti en raison de quelques turbulences dans le marché des soins de santé, nous avons tout de même réalisé les revenus les plus élevés de l'histoire de l'entreprise et d'importants accomplissements tant dans les soins de santé que dans la distribution complexe. Nous avons effectué des mises en œuvre dans plusieurs salles d'opération, commencé une importante mise en œuvre dans un laboratoire de cathétérisme et exécuté un projet pilote pour hôpitaux en Europe. Nous avons également conclu des contrats avec de très importants réseaux hospitaliers, ce qui a eu pour résultat un montant plus élevé de nouvelles commandes du secteur hospitalier même si le nombre de nouveaux clients a ralenti. Pour ce qui est de l'activité dans la distribution complexe, la nouvelle équipe de vente mise sur pied l'an dernier a virtuellement doublé ses contrats dans sa deuxième année. Les succès remportés dans l'année nous placent en bonne position pour 2018 et au-delà.

en milliers de dollars sauf pour le BPA et RCP	2017	2016
Revenu	68 447	67 466
BAIIA ¹	10 364	7 164
Bénéfices d'exploitation	7 951	4 549
Bénéfices	5 998	4 804
BPA	0,49	0,39
Carnets de commandes	46 115	44 558
RCP %	20,6	18,9
Flux de trésorerie liées aux activités d'exploitation	9 809	3 620
Revenu récurrent	26 886	24 984

¹ Se reporter à la rubrique « Mesure de la performance non conforme aux IFRS » à la fin des commentaires et analyse de la direction

Distribution complexe :
Commandes pratiquement
doublées

Soins de santé :
Lancement de notre premier projet
pilote en soins de santé en Europe

SOINS DE SANTÉ

Notre position de leader dans les soins de santé est sécurisée par notre offre unique de solutions qui permettent aux hôpitaux et aux réseaux de soins de santé de contrôler les coûts tout en améliorant les soins aux patients et en obtenant de meilleurs résultats cliniques. Nous débutons habituellement notre relation avec les hôpitaux en travaillant avec eux à l'amélioration de leur chaîne d'approvisionnement en nous concentrant sur les marchandises entreposées comme les fournitures médicales, chirurgicales et pharmaceutiques. Toutefois, il est important de remarquer que la plus grande part du volume de la logistique hospitalière se compose d'articles à usage clinique qui ne sont pas entreposés, c'est donc lorsque nous allons dans l'hôpital que notre contribution peut être plus importante. En optimisant les stocks et le réapprovisionnement en première ligne avec les professionnels de la santé, nous nous assurons qu'ils peuvent se concentrer sur leur tâche la plus importante : donner des soins de qualité aux patients.

Durant l'exercice 2017 nous avons accompli plusieurs progrès dans nos solutions de logistique clinique. En novembre, le module de salle d'opération de notre solution pour les stocks hospitaliers et cliniques est entré en fonction dans un hôpital d'un important réseau de soins de santé (RSS), qui s'est aussi joint à nous en tant que partenaire. Ce module va être mis en œuvre dans d'autres hôpitaux du réseau de notre partenaire et un autre grand réseau a débuté la mise en œuvre en février. Ce module a généré beaucoup d'intérêt chez d'éventuels clients et plusieurs équipes visitent l'installation de notre partenaire. Nous avons également expédié la prochaine version commerciale de nos solutions au point d'utilisation pour les pharmacies et signé des contrats pour notre module de laboratoire de cathétérisme. Nous croyons d'être les seuls fournisseurs dans cette industrie qui aient une offre aussi complète et nous pensons que les solutions pour les pharmacies et les laboratoires de cathétérisme remporteront autant de succès que notre module pour les salles d'opération.

Une autre importante réalisation pour notre activité de soins de santé l'an dernier a été le lancement de notre premier projet pilote en Europe. Pour optimiser leurs opérations, les hôpitaux européens sont confrontés aux mêmes compressions budgétaires et au même besoin d'information précise en temps réel sur leurs chaînes d'approvisionnement que les hôpitaux d'Amérique du Nord. Nous y voyons une opportunité de tabler sur ce projet et d'introduire les solutions de soins de santé de TECSYS sur ce continent.

Durant l'exercice 2017, nous avons connu un ralentissement dans la signature de contrats dans le secteur des soins de santé américain, pendant et après les élections. Selon nos observations, un facteur déterminant de cet état de chose était que les administrateurs hospitaliers, inquiets devant les changements possibles dans la législation sur les soins de santé, ont reporté la mise en œuvre de nouvelles initiatives pendant qu'ils évaluaient l'incidence potentielle des modifications dans leurs revenus. Nous pensons que les commandes devraient reprendre d'ici peu, d'autant qu'il est bien connu que le contrôle des coûts et la reddition de comptes sont cruciaux, quelle que soit la loi appliquée aux soins de santé.

Cette situation prouve l'avantage de desservir deux marchés différents : la distribution complexe et les soins de santé. Chacun a son propre cycle de vente et est touché différemment par les événements extérieurs, ce qui diversifie les risques. Nous espérons continuer à bénéficier de cette approche à deux volets à l'avenir, car nous pensons qu'elle nous donnera un flux des commandes plus cohérent, d'un trimestre à l'autre.

DISTRIBUTION COMPLEXE

L'exercice 2017 a été une très bonne année pour la distribution complexe, les commandes des nouveaux clients ayant augmenté d'environ 90 pour cent. Cette hausse est le résultat de la mise sur pied d'une équipe de vente totalement dédiée à l'activité de distribution complexe au début de l'exercice précédent et au lancement d'une nouvelle gamme de produits considérablement plus agile et plus facile à modifier que les versions précédentes. Nous étions dans une position unique car nous présentions une nouvelle technologie dans un marché où nous avons une large clientèle, et lorsque nous avons présenté les avantages du nouveau produit, un important nombre de nos clients ont décidé de faire la mise à jour.

TOUJOURS DE BONS RÉSULTATS FINANCIERS

Durant l'exercice 2017, les revenus se sont accrus de 1 pour cent à 68,4 millions de dollars comparativement à 67,5 millions de dollars pour l'exercice précédent. Bien que ce résultat soit clairement en-dessous des tendances historiques, nous en sommes heureux étant donné que l'incertitude concernant la législation américaine sur les soins de santé a entraîné une réduction des nouvelles dépenses en capital et que la comparaison se fait avec l'exercice 2016, une année de croissance assez forte. Environ 39 pour cent des revenus de l'exercice sont récurrents comparativement à 37 pour cent pour l'exercice 2016. Le total des contrats signés s'est élevé de 1 pour cent atteignant 42,6 millions de dollars et le carnet de commande était de 46,1 millions de dollars, comparativement à 44,6 millions de dollars pour l'exercice 2016. Notre bénéfice brut a reculé de 2 pour cent passant de 34,8 millions de dollars pour l'exercice 2016 à 34,2 millions de dollars. La marge brute en pourcentage des revenus a atteint 50 pour cent comparativement à 52 pour cent durant l'exercice 2016.

La Société a dégagé un bénéfice de 6,0 millions de dollars pour l'exercice 2017 par rapport à 4,8 millions de dollars pour l'exercice 2016. Le BAIIA a également connu une hausse importante durant l'exercice 2017, s'élevant à 10,4 millions de dollars, 45 pour cent de plus que les 7,2 millions de dollars réalisés au cours de l'exercice précédent. Cette hausse est principalement attribuable à la comptabilisation par TECSYS d'un important crédit d'impôt R et D non remboursable parce que la Société pense qu'il y a une forte probabilité que des crédits d'impôt seront réalisés à l'avenir. Excluant les crédits d'impôt R et D non remboursables, les charges d'exploitation sont restées essentiellement stables d'une année sur l'autre.

PERSPECTIVE D'AVENIR

Pour l'exercice 2018, nous espérons que la croissance se poursuivra dans nos deux secteurs clés. Dans les soins de santé, nous nous attendons à une baisse de l'appréhension face à l'éventuelle législation des soins de santé, et il y a une importante possibilité de renforcer notre relation avec les clients existants. TECSYS dessert un grand marché adressable de RSS qui est estimé à environ 9,6 milliards de dollars. Parmi les RSS de notre clientèle, qui sont maintenant plus de 30, nous estimons avoir un marché adressable de plus de 550 millions de dollars, que nous n'avons pénétré qu'à environ 12 pour cent. Plusieurs années de relations avec bon nombre de ces clients leur ont donné une expérience directe des avantages offerts par nos solutions et ils sont prêts à en adopter d'autres. Nos modules cliniques pour les salles d'opérations, les pharmacies et les laboratoires de cathétérisme donnent à plusieurs d'entre eux la possibilité de générer des efficacités et des économies.

Nous pensons qu'avec sa nouvelle technologie et son équipe de vente dédiée, notre activité de distribution complexe continuera à générer de la croissance. Nous avons une solide offre sur le marché et nous bénéficions du fait que nous soyons un des rares fournisseurs complètement axés sur les logiciels de la chaîne d'approvisionnement. Comparé aux logiciels d'entreprise ou à d'autres solutions plus génériques, notre logiciel est beaucoup plus facile à mettre en œuvre, plus simple à opérer, et capable d'être adapté en temps réel pour répondre aux besoins des clients. C'est un sérieux avantage concurrentiel.

APPRÉCIATION

Dans l'ensemble, la réussite financière de TECSYS en 2017 a été le résultat des contributions de nombreux employés au cours de l'année. Leur harmonisation avec nos clients, leur attachement à développer les bonnes solutions et leur engagement à l'excellence opérationnelle assurent la pérennité de notre succès. Maintenant, j'aimerais mentionner la contribution de notre chef de la direction financière, Berty Ho-Wo-Cheong, qui est dans notre équipe depuis notre première offre publique en 1998. M. Ho-Wo-Cheong a été un intervenant essentiel dans le maintien de notre concentration sur la prudence financière et le développement de la plateforme qui soutient notre stratégie de croissance. Après la publication de nos résultats financiers de l'exercice 2017, il a choisi de se retirer de sa fonction de chef de la direction financière, mais il restera dans l'entreprise. Nous sommes impatients de travailler avec lui dans sa nouvelle fonction. Son remplaçant sera Brian Cosgrove qui nous apporte plus de 15 années d'expérience en leadership financier dans des entreprises à croissance rapide des secteurs du logiciel et des soins de santé.

Alors que nous accueillons Brian à TECSYS, j'aimerais remercier M. Ho-Wo-Cheong pour ses nombreuses années de dévouement, et tous nos employés ainsi que notre conseil d'administration pour nous avoir aidé à assurer la réussite de l'exercice 2017 et à bien positionner notre entreprise pour 2018. J'aimerais aussi vous remercier, vous nos actionnaires pour votre appui sans faille.

Cordialement,



Peter Brereton, président et chef de la direction

A hand is shown placing a blue puzzle piece into a larger assembly of white and blue puzzle pieces. The background is a gradient of blue and white, with the puzzle pieces creating a geometric pattern. The text is centered on the blue puzzle piece being placed.

Au cours de l'exercice 2017, nous avons réalisé les revenus les plus élevés de notre histoire malgré des vents contraires dans le marché des soins de santé; nos initiatives dans la distribution complexe ont donné d'excellents résultats et nous avons continué à renforcer les bases de nos activités dans les soins de santé grâce à des partenariats, des contrats conclus avec des clients de renom et la progression de nos solutions novatrices.

A portrait of a middle-aged man with glasses and a mustache, wearing a dark suit, white shirt, and a blue and white striped tie. He is standing in front of a window with vertical blinds.

Message du président exécutif du conseil

Chères, chers actionnaires,

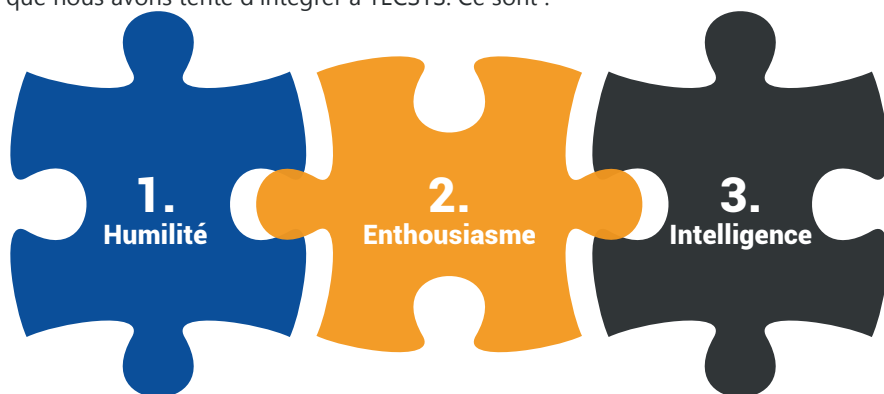
En tant que président du conseil et fondateur de l'entreprise, je suis très fier des progrès réalisés par TECSYS au cours du dernier exercice. Nous sommes dans une position idéale; nous sommes en position de leader dans un vaste marché où il est difficile d'entrer, nous sommes soutenus par une technologie de pointe et notre bilan est solide. Nous en sommes arrivés là après des années d'efforts, grâce à la combinaison de la vision de la direction, l'attachement à l'innovation en R. et D., l'engagement pour l'excellence en service à la clientèle, et du développement d'une connaissance approfondie du secteur des soins de santé et de la distribution complexe, nos deux principaux marchés verticaux.

Une entreprise technologique comme TECSYS, qui est constamment chargée de trouver des solutions élégantes à des problèmes complexes, doit compter sur des équipes efficaces pour atteindre ses objectifs et ceux de ses clients. « Humilité, enthousiasme et intelligence » est un modèle que la direction s'efforce d'appliquer dans chaque équipe.

Le rôle du conseil d'administration est de préserver la mission de l'entreprise et de soutenir la direction dans la réalisation de notre vision à long terme et des objectifs annuels tout en demeurant prêts à prendre les décisions difficiles mais nécessaires pour protéger nos valeurs. À l'intérieur du cadre dicté par notre mandat, nous soutenons la direction pour saisir les occasions de conquérir une plus grande part de marché et de consolider notre position de leader. Durant l'exercice 2017, ce soutien a permis l'amélioration continue de nos solutions grâce à un investissement substantiel en R. et D., un accroissement de notre présence dans notre clientèle de base et la réalisation d'une percée en Europe avec notre premier projet pilote dans un système de soins de santé. En même temps, notre activité de distribution complexe a conservé sa position de chef de file avec des solutions de pointe et d'excellentes ventes et mises en marché grâce auxquelles nous avons presque doublé les commandes de nos nouveaux clients d'une année sur l'autre. En décembre 2016, en fonction de la valeur apportée durant l'exercice 2017, et de nos perspectives d'avenir, le conseil a décidé d'augmenter le dividende trimestriel de nos actionnaires de 50 pour cent, le portant à 18 cents par action annuellement.

Pour répondre aux modifications des besoins d'encadrement et de gouvernance d'une entreprise technologique en croissance, le conseil a fait des changements dans sa composition pour apporter l'expérience et l'expertise appropriées. C'est pourquoi nous avons accueilli David Booth et John Ensign au conseil durant l'exercice 2017. M. Booth a plus de 30 ans d'expérience dans la direction d'entreprises technologiques situées aux États-Unis et il est actuellement président et chef de la direction de Back Office Associates LLC, un leader international dans les solutions de gouvernance de l'information et de migration des données. M. Ensign est un avocat qui a de l'expérience avec les entreprises technologiques. Ce cadre supérieur est actuellement premier vice-président et avocat général de MRI Software LLC, une entreprise de logiciels de gestion immobilière située aux États-Unis. Tous deux ont apporté d'importantes contributions à TECSYS au cours du dernier exercice et nous nous réjouissons de leurs participations continues.

Quand nous avons fondé TECSYS, il y a plus de 30 ans, nous voulions établir une culture d'entreprise qui favoriserait une croissance continue et l'innovation. Cela m'a été rappelé dernièrement par la lecture du livre de Patrick Lencioni *Le Coéquipier idéal*. Les trois qualités qui, selon lui, font de certaines personnes un « coéquipier idéal » correspondent de très près à ce que nous avons tenté d'intégrer à TECSYS. Ce sont :



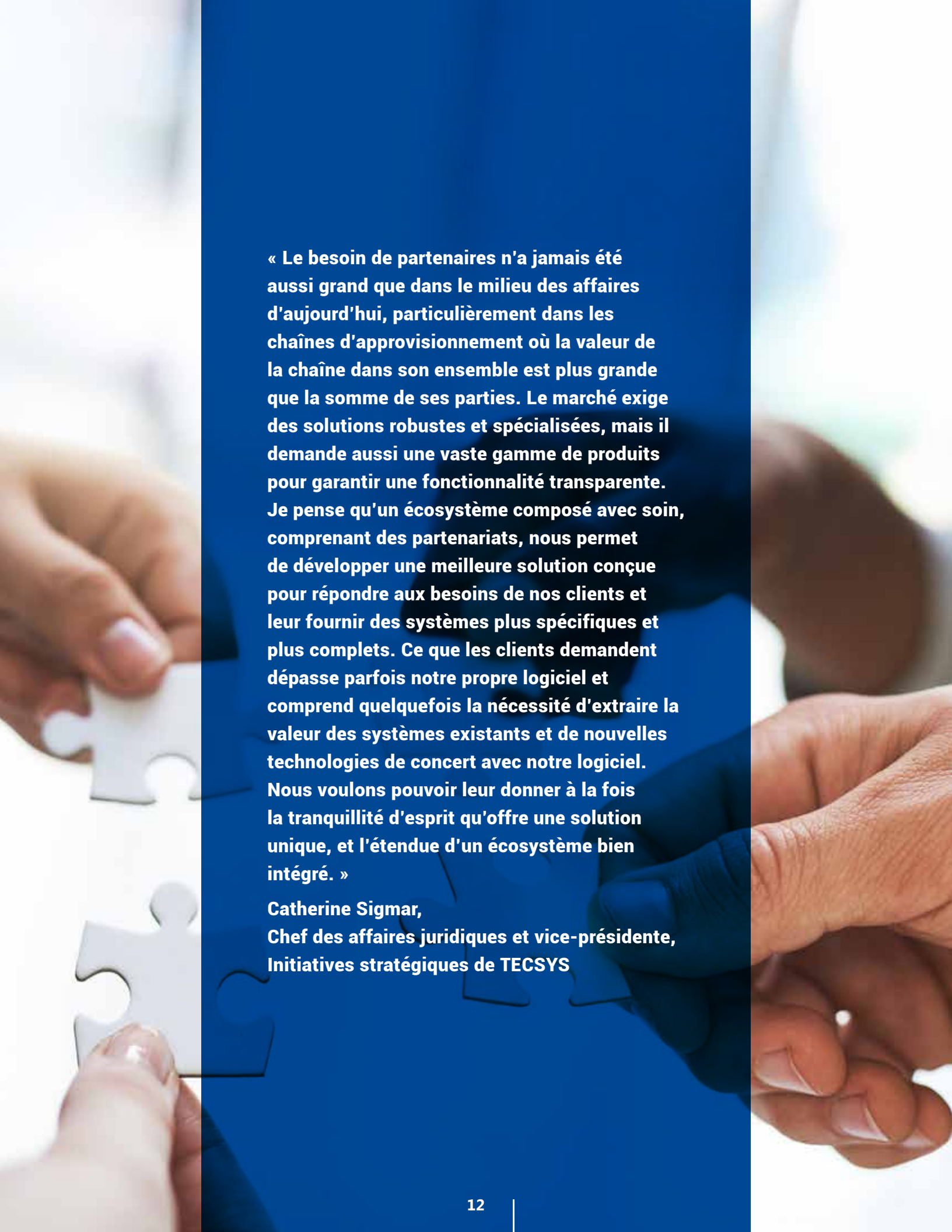
L'humilité est la qualité qui fait que dans une réunion, la personne est ouverte aux idées des autres et s'efforce d'obtenir les meilleurs résultats pour l'entreprise. Une personne enthousiaste cherche toujours à apprendre, elle essaie toujours d'être utile et réfléchit continuellement aux étapes suivantes. Par intelligence, Lencioni sous-entend « intelligence sociale », être conscient des besoins des autres et savoir travailler avec les autres de la façon la plus efficace. Une entreprise technologique comme TECSYS, qui est constamment chargée de trouver des solutions élégantes à des problèmes complexes, doit compter sur des équipes efficaces pour atteindre ses objectifs et ceux de ses clients. « Humilité, enthousiasme et intelligence » est un modèle que la direction s'efforce d'appliquer dans chaque équipe.

Pour l'exercice 2018, le conseil est heureux que la direction ait mis en place l'infrastructure et la culture nécessaires pour encourager la croissance et l'innovation. Nous devons féliciter ses membres de s'être taillé une place de leader durable et de créer de la valeur pour tous nos intervenants. Nous attendons un autre exercice couronné de succès.

Sincèrement,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dave Brereton', is placed below the word 'Sincèrement,'.

Dave Brereton, Président exécutif du conseil

A background image showing several hands of different skin tones placing white puzzle pieces onto a dark blue surface. The puzzle pieces are interlocking, symbolizing collaboration and building a system.

« Le besoin de partenaires n'a jamais été aussi grand que dans le milieu des affaires d'aujourd'hui, particulièrement dans les chaînes d'approvisionnement où la valeur de la chaîne dans son ensemble est plus grande que la somme de ses parties. Le marché exige des solutions robustes et spécialisées, mais il demande aussi une vaste gamme de produits pour garantir une fonctionnalité transparente. Je pense qu'un écosystème composé avec soin, comprenant des partenariats, nous permet de développer une meilleure solution conçue pour répondre aux besoins de nos clients et leur fournir des systèmes plus spécifiques et plus complets. Ce que les clients demandent dépasse parfois notre propre logiciel et comprend quelquefois la nécessité d'extraire la valeur des systèmes existants et de nouvelles technologies de concert avec notre logiciel. Nous voulons pouvoir leur donner à la fois la tranquillité d'esprit qu'offre une solution unique, et l'étendue d'un écosystème bien intégré. »

**Catherine Sigmar,
Chef des affaires juridiques et vice-présidente,
Initiatives stratégiques de TECSYS**

Étendre notre portée avec des partenariats

Les partenariats stratégiques font partie de la vie et ils sont cruciaux pour plusieurs stratégies d'entreprise. Même les entreprises les plus grandes et les plus profondément enracinées ne peuvent tout faire. En conséquence, créer des partenariats est devenu un moyen puissant d'enrichir solutions et services afin d'offrir une forte valeur aux clients, d'améliorer l'accès aux nouveaux marchés et de proposer une technologie unique et un leadership éclairé aux intervenants d'une organisation.

Les dirigeants d'entreprise recherchent des partenariats et autres alliances pour élargir leurs compétences de base en établissant des relations avec des entreprises qui ont des solutions, compétences, réseau de distribution, expertise et ressources complémentaires, qui correspondent à leurs stratégies d'entreprise. Ils choisissent et cultivent des relations pour développer le potentiel stratégique des écosystèmes de leur entreprise, dans le but d'améliorer leur patrimoine financier et leur avantage concurrentiel.

Un partenariat est plus qu'une simple collaboration ou que des relations contractuelles. C'est dépasser les résultats indépendants pour créer des synergies qui comprennent la cocréation, le partage des risques, la coordination des responsabilités, les interdépendances et la transformation organisationnelle. C'est aussi augmenter la possibilité de gagner en tirant parti de la complémentarité des entreprises partenaires et des forces conjuguées pour réaliser un impact de haut niveau qui ne pourrait être accompli seul ou de façon indépendante.

ÉTENDRE NOTRE PORTÉE

Le but de TECSYS est d'établir un partenariat avec les principaux acteurs de l'industrie et des innovateurs pour créer un écosystème partenarial stratégique déterminé à faire progresser la science des chaînes d'approvisionnement à l'époque moderne.

« Avec nos partenaires, nous partageons solutions et expertise, nous élargissons notre portée avec une offre transparente. Le résultat est une approche intégrée, cohérente et collaborative qui donne des résultats impressionnants pour le client. En intégrant les solutions de nos partenaires à notre plateforme, ensemble, nous pouvons offrir à nos clients une expérience beaucoup plus complète, bien en avant de nos concurrents, » a affirmé Catherine Sigmar.

PARTENARIATS ET TECSYS

Établir des partenariats n'est pas une nouveauté pour TECSYS. Depuis le milieu des années 1990, TECSYS a conclu des partenariats avec des entreprises de fournisseurs d'informatique mobile comme, entre autres, Zebra Technologies et Honeywell, des fournisseurs de bases de données comme Oracle et Microsoft, des fournisseurs de services d'analytique comme IBM, des fournisseurs de technologie de la voix comme TopVox et des fournisseurs de services d'infrastructure cloud comme SunGard.

STRATÉGIE DE TECSYS

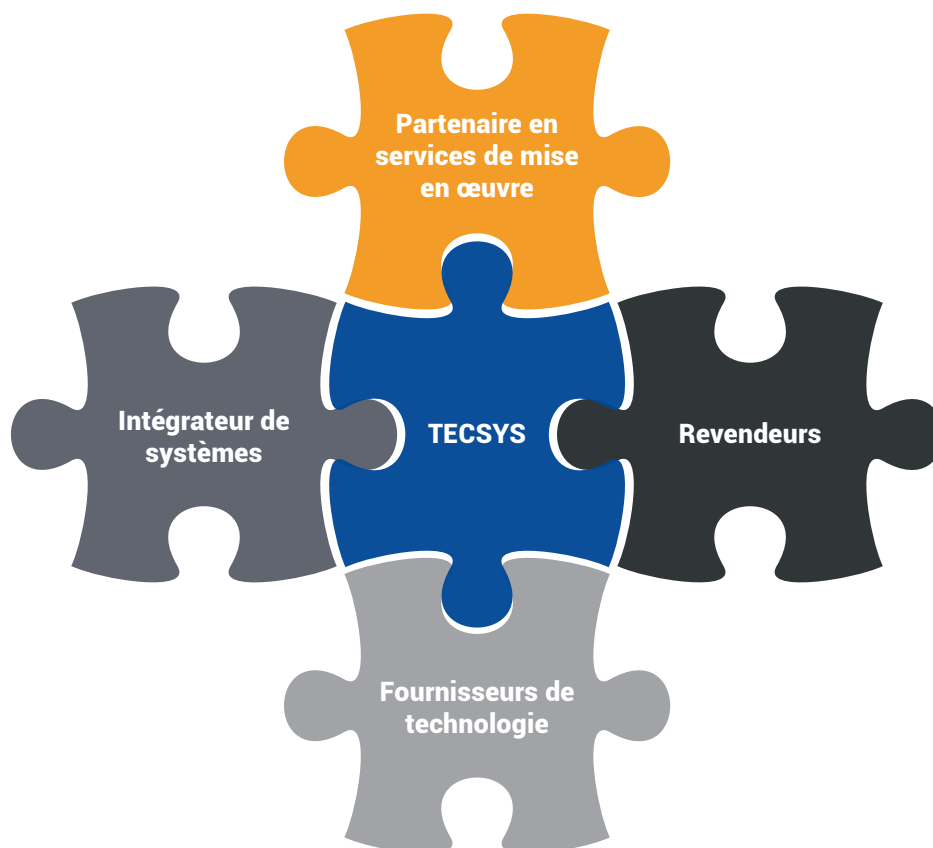
La stratégie de TECSYS est d'avoir des partenaires qui fonctionnent en harmonie avec TECSYS, ce qui donne des solutions intégrées et homogènes, transparentes pour les clients.

« Notre stratégie de partenariat est entièrement axée sur les clients, c'est la même stratégie que celle que nous utilisons pour développer nos propres produits. Nous écoutons et nous anticipons, nous écoutons pour savoir ce que veulent nos clients et nous anticipons ce dont ils vont avoir besoin à l'avenir. C'est sur cette base que nous choisissons nos partenaires, pour répondre à ce besoin avec notre propre technologie et pour combler les lacunes potentielles en produits ainsi qu'en services avec des partenaires qui ont fait leurs preuves, » a déclaré Catherine Sigmar.

GRANDE AVANCÉE DANS LES PARTENARIATS STRATÉGIQUES

« Nos marchés des soins de santé et de la distribution complexe se sont faits plus compliqués et plus exigeants. La demande de solutions créatives et fiables s'est accrue, changeant et évoluant constamment. D'un autre côté, nos solutions répondent à bien plus des défis rencontrés par nos clients que jamais auparavant. Pour cela, nous devons aller au-delà de nos propres produits et offrir à nos clients toutes les pièces dont ils ont besoin pour être un produit de bout en bout flexible, évolutif et parfaitement intégré. Sans partenaire, nous n'aurons pas la possibilité d'élargir notre empreinte dans d'autres marchés verticaux ou géographiques et de mettre en place de nouvelles utilisations de notre logiciel qui étendent notre portée à de nouvelles applications commerciales créatives. C'est le but ultime des partenariats, pas seulement pour TECSYS, mais aussi pour plusieurs entreprises de technologie, » a affirmé Catherine Sigmar.

Grâce à son avancée dans les partenariats stratégiques, TECSYS étend sa portée à ce genre de partenaires :



Parfois les clients ont besoin de solutions qui ne font pas partie de la suite de produits de base de TECSYS, mais on peut intégrer ces solutions pour offrir aux clients une large gamme de capacités dans une solution entièrement intégrée. Par exemple, Terso Cabinets élargie l'offre de TECSYS dans le domaine du stockage.

La ligne de produits useIT™/au point d'utilisation de TECSYS a un système RFID à double casier qui est populaire dans le marché. Cependant, plusieurs clients demandent maintenant l'accès contrôlé et la température contrôlée, Terso Cabinets offre ce genre de solutions; cabinets, réfrigérateurs et congélateurs dont l'accès est contrôlé avec surveillance de 24 heures. TECSYS a conclu un partenariat avec Terso pour offrir ce genre de cabinets à ses clients fournisseurs de soins de santé intégrés à ses propres produits.

« TECSYS s'associe à des entreprises qui fournissent à ses clients des technologies, services et solutions critiques, ainsi qu'à des entreprises qui représentent des innovations de pointe dans les marchés dans lesquels nos clients luttent contre la concurrence. En reconnaissant que, pour un client donné, la meilleure solution de chaîne d'approvisionnement comprendra un logiciel et des données qui ne sont propres qu'à TECSYS, TECSYS bâtit un écosystème robuste et flexible qui comprend des solutions de tierce partie qui sont cruciales pour nos clients. Nous cherchons à mettre sur pied un écosystème intégré qui favorise la collaboration, améliore l'interopérabilité, et est ouvert à l'intégration. Il en résultera des solutions de chaîne d'approvisionnement qui répondent exactement aux besoins de nos clients, aujourd'hui et à l'avenir, » a déclaré Mme Sigmar.

SEQUOIA, REVENDEUR À VALEUR AJOUTÉE, PARTENAIRE

Situé dans l'Utah, États-Unis, Sequoia Group se spécialise dans la prestation de services et de soutien de qualité supérieure aux distributeurs de gros. Ses solutions particulières à l'industrie sont conçues pour aider les distributeurs à améliorer leurs ventes, accroître leur efficacité, réduire le gaspillage, résoudre les problèmes, personnaliser les solutions, et surtout, ajouter de la valeur aux résultats financiers.

AVALON, PARTENAIRE DE MISE EN ŒUVRE

Située à Montréal, Québec, Canada, Avalon CSC est une importante entreprise de services de consultation dans les domaines de la chaîne d'approvisionnement et de la gestion qui propose les meilleures solutions commerciales et technologiques pour que ses clients relèvent les défis de l'évolution permanente de leur industrie.

Aujourd'hui, TECSYS s'associe à des partenaires stratégiques pour aider ses clients à relever les défis de leurs chaînes d'approvisionnement, et à surmonter la complexité, créer de la valeur, innover et prospérer dans leur environnement compétitif.

« Notre écosystème partenarial est vital pour offrir à nos clients un vaste portefeuille de solutions propres à l'industrie qui leur permettent de répondre aux demandes de leurs marchés, » a déclaré Catherine Sigmar.

« Nous apprécions beaucoup notre étroite collaboration avec l'équipe dédiée de TECSYS. Son personnel, ses produits et l'entreprise, tous sont exceptionnels. Sequoia Group prospère dans la distribution complexe depuis de longues années grâce à une grande expertise du domaine, ce qui cadre parfaitement avec les produits technologiquement avancés de TECSYS, » a déclaré Steven Fitt, président du groupe Sequoia. « Notre rôle est de fournir la vision, l'éducation et une technologie transparente pour permettre aux distributeurs de mieux servir leurs clients, d'améliorer la gestion de leurs stocks, et de renforcer tous leurs autres domaines d'activité, augmentant ainsi considérablement leurs résultats. Ce partenariat conclut entre Sequoia Group et TECSYS crée un avantage compétitif pour ceux que nous desservons. »

« La plateforme de gestion de la chaîne d'approvisionnement de TECSYS a la puissance et l'agilité nécessaires pour répondre aux besoins évolutifs des chaînes d'approvisionnement complexes dans l'environnement actuel d'économie instable, » a déclaré Nick Lovatsis, président d'Avalon. « Ce partenariat nous permettra de tirer parti de la technologie de pointe de TECSYS dans nos services stratégiques de consultation pour offrir une valeur accrue à nos clients de divers secteurs, et cela leur permettra de prospérer dans l'environnement concurrentiel qui est le leur. »



Étendre notre portée dans les systèmes de santé

Durant l'exercice 2017, TECSYS a étendu son leadership du marché dans les systèmes hospitaliers et les systèmes de santé en décrochant des contrats auprès des nouveaux organismes de systèmes de santé présentés ci-dessous.

40 établissements
8000 professionnels
18 cabinets pédiatriques

UN DES PLUS GRANDS FOURNISSEURS DE SOINS DE SANTÉ PÉDIATRIQUES

Ce système de santé est le plus important organisme de soins de santé pédiatriques du Sud-Ouest des États-Unis et un des plus grands fournisseurs de soins de santé pédiatriques du pays. Comptant plus de 40 établissements et quelque 8 000 professionnels, cet organisme privé sans but lucratif, possède deux hôpitaux qui offrent tous les services, un hôpital spécialisé et un institut de recherche médicale. Il possède aussi plusieurs centres spécialisés, 18 cabinets pédiatriques, un réseau de télémedecine et offre des services de santé à domicile et de médecins.

9 états
80 000 employés
5 millions de patients par an

UN LEADER NATIONAL DANS LA QUALITÉ ET LA SATISFACTION DES PATIENTS

Leader national dans les domaines de la qualité, la sécurité et la satisfaction du patient, ce système de santé se compose de plus de 40 hôpitaux. Il s'est développé dans neuf états, compte plus de 80 000 employés, et utilise les tout derniers progrès de la technologie pour aider l'organisation à desservir plus de 5 millions de patients par an.

40 comtés
30 000 employés
3 millions de patients par an

ORGANISME NOVATEUR DE SERVICES DE SANTÉ INTÉGRÉS

Un des plus importants organismes de services de santé du pays, ce système de santé intégré est reconnu pour son utilisation novatrice de la technologie médicale. Il compte 12 campus hospitaliers et deux centres de recherche. Il emploie plus de 30 000 personnes et dessert plus de 3 millions de résidents dans environ 40 comtés du Nord-Est des États-Unis.



Clients de TECSYS classés dans les quatre premières places du classement de Gartner des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé pour 2016

Le 17 novembre 2016, Gartner, Inc., société de conseil et de recherche de premier plan dans les domaines des technologies de l'information, a publié son huitième classement annuel des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé². Ce classement annuel de Gartner reconnaît les sociétés de la chaîne de valeur en matière de soins de santé qui font preuve de leadership en améliorant la vie humaine à un coût supportable.

Dans un récent communiqué de Gartner¹ on pouvait lire : « Les leaders des soins de santé réalisent que le concept des services axés sur le patient et la demande repose sur l'alignement de la chaîne d'approvisionnement aux besoins du client qu'elle satisfait », a déclaré Stephen Meyer, directeur de recherche chez Gartner. « Une des conséquences de la concentration sur le patient et la demande est déjà connue de toute l'industrie — chaque acteur de la chaîne de valeur sait qu'en bout de ligne, il y a un patient qui a besoin de soins. Les organismes de pointe comprennent que pour satisfaire un client il ne suffit pas de simplement soigner la maladie d'un patient. Les attentes du patient concernant le coût du traitement, l'emplacement et le confort sont des possibilités utilisées par les leaders de tous les secteurs pour définir leurs chaînes d'approvisionnement. »

Le classement des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé, qui en est maintenant à sa huitième année, reconnaît le leadership dans l'amélioration de la vie humaine à des coûts supportables. Les leaders de la chaîne d'approvisionnement de ce secteur peuvent relever des occasions d'amélioration dans les caractéristiques de ces fournisseurs, fabricants, distributeurs et détaillants de pointe. Ce classement reconnaît les entreprises des domaines des sciences de la vie et des soins de santé qui ont fait preuve de leadership en développant et en exploitant les capacités de la chaîne d'approvisionnement.²

¹ Article de Gartner, « Gartner Announces Rankings of Its 2016 Healthcare Supply Chain Top 25 », novembre 2016. <http://www.gartner.com/newsroom/id/3516418>

² Gartner, the Healthcare Supply Chain Top 25 for 2016, Eric O'Daffer et al., novembre 2016.

Le(s) rapport(s) Gartner, (le(s) (« rapport(s) Gartner ») décrit(s) ici présente(nt) les résultats de recherche sur les opinions et points de vue publiés dans le cadre d'un service de souscription à un abonnement offert par Gartner, Inc. (« Gartner »), sans prétendre présenter des faits. Chaque rapport de Gartner n'est valable qu'à la date de sa publication (et non à la date du présent rapport annuel) et les opinions exprimées dans le(s) rapport(s) Gartner peuvent être modifiés sans préavis.

Étendre notre portée dans la distribution complexe

Au premier trimestre de l'exercice 2016, TECSYS a annoncé une initiative stratégique pour accroître sa part de marché parmi les organismes à chaînes d'approvisionnement complexes. Pendant l'exercice financier 2016, TECSYS a constaté des résultats positifs, attestés par la conquête d'importants clients grâce à ce programme stratégique. Durant l'exercice 2017, ce programme s'est poursuivi à un rythme plus rapide et a remporté beaucoup de succès. Voici quelques-uns des nouveaux clients attirés au cours de l'exercice 2017.

60+ de magasins de détail

Aliments, accessoires et fournitures pour animaux

DÉTAILLANT D'ALIMENTS ET FOURNITURES POUR ANIMAUX

Fondé au milieu des années 1980, ce détaillant a son siège social dans l'Ouest des États-Unis et offre une variété d'aliments, accessoires et fournitures pour animaux dans sa soixantaine de magasins de détail situés dans son territoire.

40 succursales et centres de service

Gamme complète d'accessoires

UN DES PLUS IMPORTANTS CONCESSIONNAIRES D'ÉQUIPEMENT LOURD

La société, un des plus importants concessionnaires d'équipement lourd, exploite environ quarante succursales et centres de service dans tout le Canada pour servir ses clients des secteurs forestier, minier et de la construction. Elle offre des marques bien connues et une gamme complète d'accessoires comme des trains à chenille, cisailles, marteaux et des outils d'attaque du sol.

Solutions 3PL

Spécialisation en biens au détail et de biens emballés

3PL POUR MARKETING PROMOTIONNEL COMPLEXE

Fournisseur de logistique de tierce partie (3PL), la Société offre des services de gestion, production et logistique pour les promotions au détail aux entreprises qui ont un large portefeuille de marque. Ce 3PL conçoit des solutions pour les entreprises spécialisées dans les promotions de biens au détail et de biens emballés pour la vente au détail.



Position de visionnaire

Pour la sixième fois d'affilée, TECSYS a été placée dans le quadrant des « Visionnaires » du quadrant magique de Gartner pour les SGE ¹

Le 13 février 2017 Gartner Inc., société de conseil et de recherche de premier plan dans les domaines des technologies de l'information, a publié son tout dernier Magic Quadrant for Warehouse Management Systems (WMS) « Quadrant magique pour les systèmes de gestion d'entrepôt (SGE) », qui place TECSYS dans le quadrant « Visionnaires », position qu'elle occupe depuis qu'elle l'a intégré pour la première fois en 2010.

La méthode de recherche du quadrant magique de Gartner donne un positionnement concurrentiel graphique de quatre types de fournisseurs de technologie dans des marchés à croissance rapide : Leaders, Visionnaires, Acteurs de niche et Challengers. Gartner a évalué les SGE de distributeurs internationaux en fonction de l'intégralité de leur vision et de leur capacité d'exécution et a reconnu 13 fournisseurs de SGE qui ont été inscrits au quadrant magique 2017 pour les systèmes de gestion d'entrepôt, et TECSYS est parmi eux.

Selon Gartner : « Même si le SGE de base se rapproche de la parité dans les offres, certaines industries et entreprises ont besoin de solutions très spécialisées. Leurs besoins fondamentaux vont bien au-delà des capacités de base « réception, entreposage, comptage, cueillette, emballage et expédition » de la plupart des SGE. On appelle ça la verticalisation extrême. Par exemple, une entreprise qui soutient la logistique de projets a besoin d'une solution qui guide les opérations de logistique en fonction de projets spécifiques et non de commandes et d'inventaires traditionnels. De même, un réseau de soins de santé indépendant a besoin d'intégrer les opérations de l'entrepôt avec l'hôpital pour rationaliser la logistique d'approvisionnement et soutenir les soins au patient. Certains distributeurs font preuve de leadership dans des secteurs exigeants et proposent des solutions uniques ainsi que des capacités complémentaires conçues spécifiquement pour ces secteurs. De plus, les utilisateurs tirent avantage des distributeurs qui ont une expertise dans un domaine dédié qui les aident à comprendre comment le SGE répond aux besoins de leur secteur. »

Avis de non-responsabilité de Gartner

Gartner ne cautionne aucun vendeur, produit ou service représenté dans ses publications de recherche, et ne conseille pas aux utilisateurs de technologies de sélectionner uniquement les vendeurs présentant les meilleurs résultats. Les publications de recherche de Gartner présentent les opinions de l'organisation de recherche Gartner et ne sauraient être considérées comme des déclarations de faits. Gartner décline toute garantie, explicite ou implicite, concernant cette recherche, y compris toute garantie de conformité ou d'adéquation à une utilisation particulière.

¹ Gartner « Magic Quadrant for Warehouse Management Systems » par C. Dwight Klappich & Simon Tunstall, 13 février 2017.



Werner Electric Supply réalise une précision de 99,9 % et aucun arriéré avec TECSYS

À PROPOS DE WERNER ELECTRIC SUPPLY

L'histoire de Werner Electric Supply se définit par le progrès. Depuis ses modestes débuts en 1948, l'entreprise a grandi pour répondre aux besoins de ses loyaux clients et ses précieux partenaires. Bien qu'aujourd'hui plus de 400 employés proposent divers produits et services de grande qualité pour les entreprises de l'état du Wisconsin, de la péninsule supérieure du Michigan et du Dakota du Nord, tout a commencé avec un seul homme dans une petite boutique de Neenah, au Wisconsin. Werner Electric Supply offre des produits électriques et des services d'automatisation et de communication de données à un large éventail de clients des secteurs industriel, commercial et de la construction.

PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE DE WERNER ELECTRIC SUPPLY

Werner Electric Supply se concentre sur le client, ce qui aide l'entreprise à surpasser les attentes du client. Werner Electric Supply investit dans la formation continue de ses employés sur les tendances récentes du secteur, ce qui lui permet de fournir des solutions innovantes.

« En tant que distributeur en gros de matériel électrique, nous sommes axés sur le client. Nous essayons d'ajouter de la valeur aux produits que nous livrons à nos clients, grands ou petits. Dans notre industrie, la plupart du temps, les concurrents vendent les mêmes produits ou des produits comparables, il n'y a donc aucun avantage concurrentiel si on se contente de vendre des produits. Ce à quoi nous aspirons réellement dans notre entreprise, c'est à vendre des services uniques qui nous permettront de devancer nos concurrents. »

Kyle Arndt, ing. Valeur ajoutée, Werner Electric Supply

DÉFIS

Le centre de distribution de Werner Electric Supply contient quelque 28 000 articles en stock. Pour ce qui est de l'activité fournitures électriques cela comprend tout, depuis des écrous et boulons jusqu'à des conduits de 20 pieds de long et des bobines de fil métallique de 7 000 livres. Pour l'activité d'automatisation du contrôle des machines, cela comprend des articles comme des moteurs, PLC, actionneurs, boutons poussoirs, et équipement de sécurité. C'est un défi de taille que d'avoir une chaîne d'approvisionnement avec des opérations d'entrepôt qui offrent des services à valeur ajoutée dans un milieu férocelement compétitif.

Au point de vue opérationnel, Werner Electric Supply a deux principaux genres de clients : entrepreneurs et clients industriels.

Entrepreneurs

30 %

30 % des clients de Werner Electric Supply sont des entrepreneurs. Ils commandent soit tard dans la journée et veulent une livraison la même journée, soit le plus tôt possible dans la matinée pour éviter un temps d'arrêt. Werner Electric Supply leur vend un grand nombre de tuyaux ou conduits de 10 pieds et de 20 pieds et des mesures personnalisés de fil coupé.

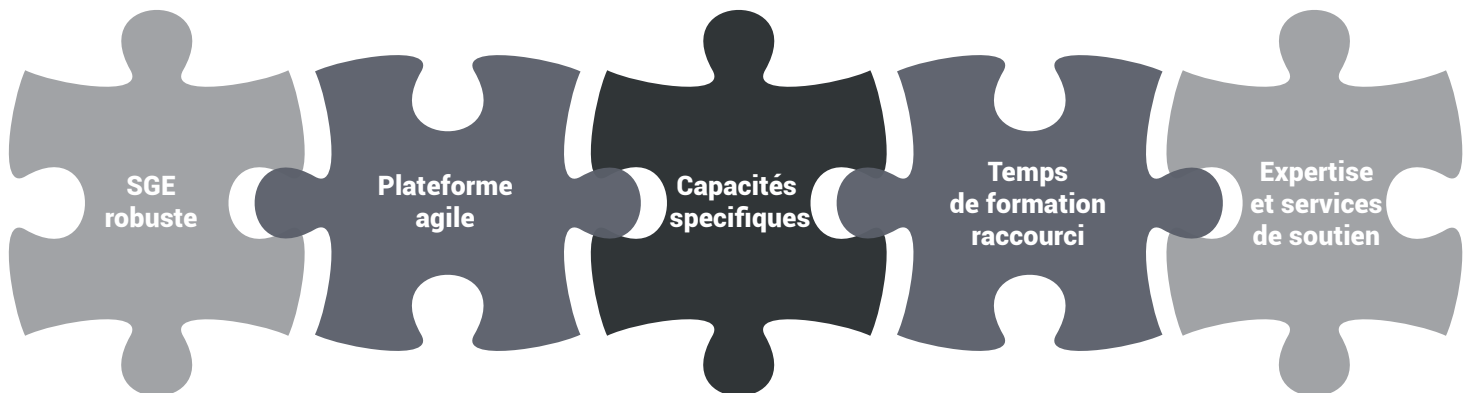
Clients industriels

30 %

30 % des clients de Werner Electric Supply sont des fournisseurs industriels et équipementiers, et 20 % exploitent une entreprise d'entretien et réparation. Le reste se compose d'entités gouvernementales, d'intégrateurs etc.

« Notre cycle d'exécution raccourcit ce qui signifie que nous acceptons des commandes de plus en plus tard dans la journée, et nos clients veulent que leurs commandes soient livrées au plus tôt le jour suivant. Chaque commande que nous entrons dans notre système vers 20 heures est remplie, emballée et transférée à la succursale qui fera la livraison locale. Les entrepreneurs de notre clientèle veulent une livraison de plus en plus rapide. Quant à nos clients industriels, ils ont généralement un service de réception, leurs commandes peuvent donc être livrées un petit peu plus tard »,
a déclaré M. Arndt

CRITÈRES DE SÉLECTION DU SGE



SGE robuste qui a fait ses preuves

Plateforme agile et facile d'utilisation

- Contrôler l'automatisation dans l'entrepôt.
- Relever le défi de gestion des stocks de fil coupés.
- Gérer plusieurs unités de mesure pour un article donné.
- Soutenir les services à valeur ajoutée offerts aux clients.

Un système qui aidera Werner Electric Supply à raccourcir le temps de formation des nouveaux employés

Vaste expertise de la chaîne d'approvisionnement et services de soutien comme une extension de l'entreprise Werner Electric Supply

COUPE DE FIL ÉLECTRIQUE

« Le processus de coupe de fil est très particulier dans le monde du SGE », a déclaré M. Arndt. « C'était vraiment notre priorité dans notre recherche d'un SGE, qu'un fournisseur nous aide à saisir systématiquement ce que nous tentions de faire avec notre processus de coupe de fil. »

Défis de coupe de fil :

- | | | |
|---|---|---|
| 1.
Trouver le type et le grade de fil nécessaires | 2.
Trouver la bobine qui a la longueur de fil la plus proche de celle commandée par le client | 3.
Suivre et appliquer l'approche de marquage de longueur |
|---|---|---|

Pour Werner Electric Supply, il fallait que le SGE ait une façon d'identifier le fil qui porte ce qu'on appelle le « marquage de longueur » pour que certains fils aient au moins deux pieds étiquetés avec un marquage de longueur. Par ex., s'il faut 100 pieds et si la bobine commence par un marquage de longueur indiquant 200, le fil devrait être coupé au marquage indiquant la longueur 300. Ces marquages assurent le client de recevoir exactement ce qu'ils ont commandé et permettent à Werner Electric Supply d'avoir une plus grande précision dans l'exécution des commandes tout en évitant le gaspillage. La capacité de retracer ces marquages dans la bobine choisie est une solution tout à fait unique dans l'industrie.

ITOPIA® - PLATEFORME DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE DE TECSYS

Werner Electric Supply a considérablement mis à profit iTopia, la plateforme de la chaîne d'approvisionnement de TECSYS, dans ses opérations de coupe de fil. C'est probablement un des meilleurs exemples de la façon dont iTopia peut être utilisée pour donner une réelle fonctionnalité et valeur aux opérations de distribution.

« Aucun des distributeurs SGE sollicités n'a une solution originale. Quand les gens de TECSYS sont venus pour la démo, ils ont pu expliquer de quoi la solution pouvait avoir l'air; ils nous ont montré ce qu'elle pouvait faire dans leur système. La capacité de TECSYS à être créative et à trouver cette solution, ou au moins la philosophie qui sous-tend la solution, pendant la démo a été un facteur important dans la décision en faveur de TECSYS », a déclaré M. Arndt.

« Notre processus de coupe est particulier en ce sens que nous ne pourrions jamais prendre un fil trop court. Par exemple, si le client commande un fil de 100 pieds, nous ne pouvons pas lui donner 90 pieds maintenant et le jour suivant les 10 pieds qui restent. Ce n'est pas comme s'il s'agissait d'un inventaire de pièces détachées qu'on peut compter pour fractionner la commande. Nous avons dû apporter quelques modifications au système pour pouvoir trouver la plus courte longueur pour plusieurs types de fil. Notre but est d'utiliser le fil en stock le plus court correspondant à la commande du client.

Donc, supposons qu'un client commande la marque A d'un fil coupé, il est possible que nous ayons 10 longueurs différentes ou plus de ce fil; nous voulons que le système prenne le fil le plus court pour donner au client la longueur requise »,

a affirmé M. Arndt.

POURQUOI TECSYS

La tendance chez Werner Electric Supply est que les clients demandent de plus en plus d'articles qui exigent un traitement particulier, comme l'emballage, l'information sur le contenu et un étiquetage spécial, et il lui faut un système qui puisse systématiquement gérer ces exigences uniques.

« La personnalisation et l'adaptation qui peuvent être faites avec la plateforme de chaîne d'approvisionnement de TECSYS ont été des facteurs importants dans le processus de sélection de la solution », a affirmé M. Arndt.

De plus, la philosophie de Werner Electric Supply concernant son service de technologie de l'information consiste à garder une structure un peu plus légère que la plupart des entreprises. L'entreprise met définitivement à profit la capacité de recourir à TECSYS pour faire une partie du travail, particulièrement l'intégration entre le SGE de TECSYS et l'ERP et le système d'automatisation de Werner Electric Supply.

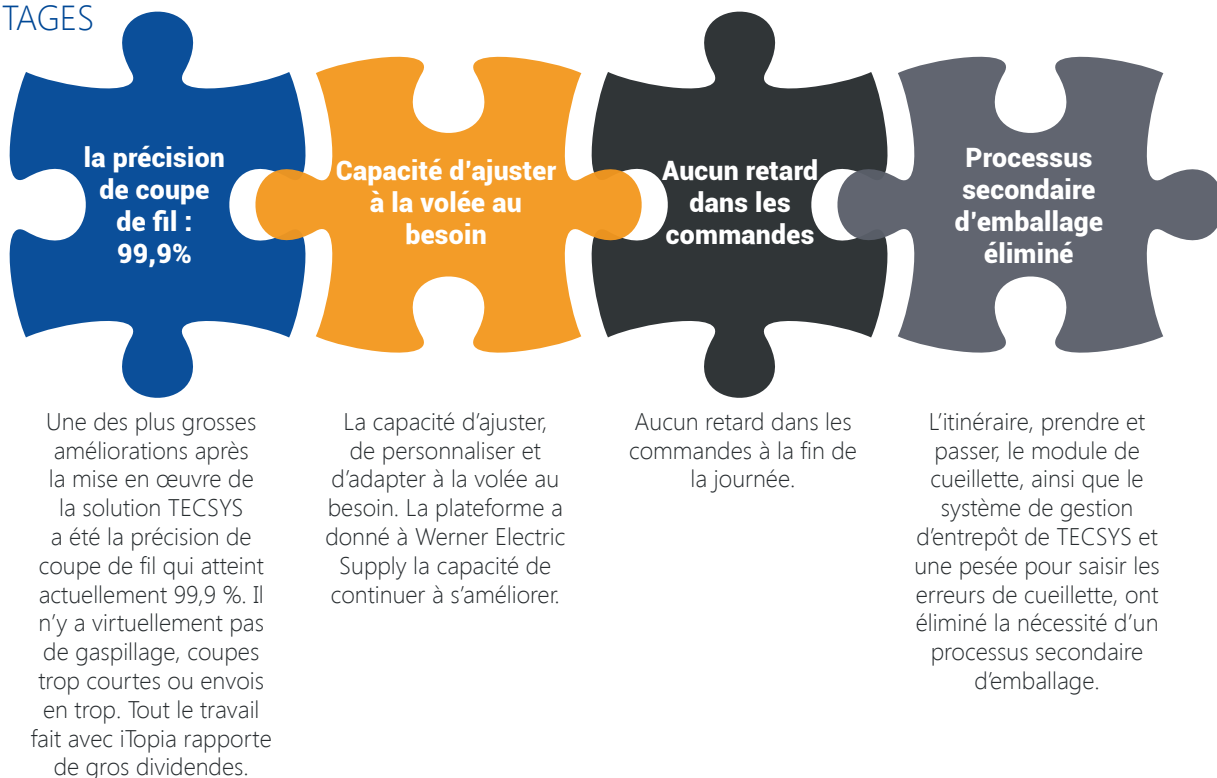
« Quand on présente une occasion ou un problème aux gens de TECSYS, ils peuvent nous proposer une solution créative. Plutôt que de suggérer une modification du système, leur première pensée est : « Comment peut-on faire cela avec iTopia? ». Notre service TI est allégé, nous n'avons pas autant de personnel TI en place, nous préférons travailler dans le système de base autant que possible », a déclaré M. Arndt.

MODULE DE CUEILLETTE À PLUSIEURS NIVEAUX – AUTOMATISATION

Conçus pour gérer environ 80 % du volume, le module de cueillette de Werner Electric Supply réunit les systèmes à rayonnages dynamiques avec convoyeurs et autres éléments de flux pour accroître sa productivité et diminuer les coûts des palettes cassées ou des cartons brisés pendant le remplissage des commandes. Un module à plusieurs niveaux qui permet un stockage dense des produits, une réduction de la manutention des matériaux et la capacité à préparer une expédition à un client avec plusieurs UGS. C'est crucial pour la distribution efficace chez Werner Electric Supply, ça consiste en dévidoirs, supports en porte-à-faux, rayonnages sélectifs et barres de retenue ainsi que la conception de stockage.

« En ce moment, environ 60 à 70 % des cueillettes dans l'entrepôt sont faites par le module de cueillette. Donc, de notre moyenne de 5 000 cueillettes par jour, 3 000 à 3 500 sont faites par le convoyeur du module de cueillette. Le système est conçu pour une cueillette encore plus intense et notre objectif actuel est d'augmenter ce chiffre, car c'est notre mode de cueillette le plus efficace, » a affirmé M. Arndt.

AVANTAGES



PROCHAINES ÉTAPES

- Une part cruciale de l'objectif de Werner Electric Supply est de doubler ses ventes pour atteindre 500 millions de dollars d'ici 2020; posséder un système fluide virtuellement exempt d'erreur contribue grandement à la réalisation de ce but.
- Livrer le même jour, s'étendre encore plus; offrir ce service à plus de clients et plus de marchés est un objectif permanent, et le système leur donne cette possibilité aujourd'hui.
- Les cycles d'exécution plus courts, des commandes passées plus tard et livrées à temps, et la capacité de donner aux équipes de vente de Werner un temps de saisie des commandes plus long qui permet tout de même de livrer très tôt le matin.
- Quand un client passe des commandes à Werner Electric Supply et à ses concurrents, l'objectif de Werner Electric Supply est d'être le premier à livrer.

« Nous visons à être le distributeur de produits électriques le plus dynamique et le plus axé sur la clientèle du pays. Notre partenariat avec TECSYS nous donne la plateforme technologique et l'expertise nécessaires pour développer le potentiel stratégique de notre chaîne d'approvisionnement afin d'obtenir un avantage compétitif significatif et de réaliser les objectifs de notre vision, » a affirmé Lloyd Fabry, Directeur des opérations, Werner Electric Supply.

TECSYS annonce ProCheck™

une offre de service de performance stratégique

ProMat 2017, le 4 avril 2017 – TECSYS Inc. a annoncé que ProCheck comportera un service de conseils stratégiques de rendement et d'optimisation pour aider les entreprises de distribution à obtenir le rendement le plus élevé sur leurs opérations de chaîne d'approvisionnement tout en atteignant leurs objectifs commerciaux.

Robert Colosino, vice-président, Marketing de TECSYS, a déclaré : « La plupart des organismes qui ont des systèmes d'entreposage ou un système logiciel d'entreprise n'ont toujours pas utilisé plus de 50 % des capacités de leurs systèmes et réalisé un retour sur leur gros investissement. Ces systèmes ont des moteurs puissants qui, souvent, n'utilisent pas les processus des meilleures pratiques ou qui ne sont pas adaptés pour répondre aux difficultés actuelles d'une entreprise de distribution! ProCheck donne aux cadres une évaluation rapide des forces, faiblesses, possibilités et menaces du rendement de leur chaîne d'approvisionnement, ils ont ainsi les connaissances et outils pour maximiser le retour sur leurs investissements et voir comment atténuer les difficultés de leur chaîne d'approvisionnement, dans l'immédiat et sur le long terme. »

Les chaînes d'approvisionnement sont des réseaux très complexes qui doivent être gérés de manière collaborative et optimisés dans leur globalité. Les défis et pressions auxquels le monde entrepreneurial est confronté, produits par une hausse de la demande des consommateurs et par une concurrence féroce, augmentent sans cesse. Pour minimiser leur incidence, il est crucial d'aligner les stratégies de ces entreprises avec des résultats quantifiables au moyen d'une grande visibilité et d'indicateurs de rendement dans la totalité de la chaîne d'approvisionnement. C'est le but de ProCheck.

Grâce à cette offre, les cadres des entreprises de distribution, et les consultants en optimisation de TECSYS, se concentreront sur les éléments clés qui stimuleront la performance opérationnelle et poseront le fondement de la réussite. ProCheck est conçu pour déterminer les bases à partir desquelles on peut mesurer les progrès dans la réalisation des objectifs et but opérationnels, et réduire les écarts. Il permet aussi aux entreprises de distribution de tirer parti de la grande expertise de TECSYS dans le domaine de la gestion et de l'optimisation de la performance dans l'entrepôt.

PROCHECK DE TECSYS COMPORTE LES SERVICES DE SUIVI DU RENDEMENT SUIVANTS :

ProCheck Business

Se concentre sur les buts et objectifs opérationnels des entreprises de distribution. Les consultants en optimisation de TECSYS collaborent avec les clients pour inventorier leurs objectifs et leurs buts, et les aligner avec des mesures et IRC afin de créer un plan d'action pour surveiller le rendement au moyen de tableaux de bord et d'analyses, et de mettre en place un programme d'amélioration continue.

ProCheck Warehouse

Fondé sur des méthodes éprouvées du secteur, ProCheck Warehouse fait une évaluation globale des opérations d'entrepôt d'un distributeur en tenant compte de plusieurs facteurs. Il est conçu pour comparer les opérations d'entrepôt d'un organisme avec les meilleures pratiques, relever les possibilités d'amélioration et fournir des recommandations et conseils exploitables pour mettre en œuvre les meilleures pratiques dans leurs opérations d'entrepôt.

TECSYS adapte son système de réapprovisionnement Kanban RFID des soins de santé à un plus grand nombre de secteurs de distribution

ProMat 2017, le 4 avril 2017 – TECSYS Inc. a annoncé un système de réapprovisionnement Kanban RFID éprouvé et leader du marché qui répond aux besoins des chaîne d'approvisionnement des stocks au point d'utilisation. Il offre une bonne visibilité des produits qui sont accessibles à n'importe quel point du réseau de distribution; automatise le réapprovisionnement en fonction de la consommation en temps réel, saisit l'utilisation tout en diminuant sensiblement les coûts ainsi que les liquidités gelées dans les stocks.

Robert Colosino, vice-président, Marketing de TECSYS, a déclaré :
« Après une dizaine d'années de RSI éprouvé dans l'exigeant secteur des fournisseurs de soins de santé, nous proposons notre tout dernier système Kanban RFID à un plus grand nombre de secteurs de distribution. Ces secteurs sont confrontés à d'importants défis comme la volatilité et l'imprévisibilité de la demande, un manque de visibilité des stocks et des processus de chaîne d'approvisionnement coûteux. Notre système Kanban RFID répond à ces défis sans problème, libérant les professionnels de processus chronophages et générateurs d'erreurs. »

Le système Kanban RFID de TECSYS offre une facilité et une efficacité d'utilisation optimales au point d'utilisation. Il réduit les coûts de façon significative, libère les professionnels des tâches chronophages de gestion des stocks et leur permet d'accéder facilement et rapidement aux fournitures où qu'ils soient dans le réseau de distribution de l'entreprise. L'information sur le produit. La consommation qui est faite est saisie dans le système TECSYS, permettant aux organismes d'achat de faire un suivi de l'utilisation, de renouveler la commande automatiquement et de planifier la demande en fonction des données, ce qui élimine virtuellement toute rupture de stock.

Le système Kanban RFID de TECSYS relève les défis de la gestion des stocks au point d'utilisation pour les opérations telles que maintenance et réparations, distribution des pièces, des produits de santé, services publics, éducation, municipalités et les défis d'autres activités générales au point d'utilisation.

Le système de réapprovisionnement Kanban RFID de TECSYS est paramétré avec une quantité de produits préétablie en fonction de la demande et divisée entre les deux compartiments d'un module de stockage sur l'étagère Kanban. Quand les produits du premier compartiment sont consommés, la personne qui prend le dernier produit transfère l'étiquette d'identification RFID de ce produit au smartpanel™ de TECSYS qui est situé près de l'unité de stockage. En plaçant l'étiquette sur ce panneau on génère une demande automatisée de réapprovisionnement avant que les niveaux d'approvisionnement atteignent un niveau critique. Le personnel logistique commence alors à utiliser les articles du second compartiment, et maintient ainsi un niveau de stock fondé sur la consommation durant une période prédéfinie.

Lorsque l'étiquette RFID du produit est placée sur le smartpanel™ de TECSYS, le système transmet la demande à l'application de gestion de l'approvisionnement ce qui génère une liste de prélèvement d'articles en stock ou une demande d'achat pour le réapprovisionnement des produits aux niveaux appropriés.



- **En attente**
Réapprovisionnement requis
- **En traitement**
Réapprovisionnement en cours
- **Rupture de stock**
L'article est en rupture de stock

Commentaires et analyse de la direction sur la situation financière et les résultats d'exploitation



Commentaires et analyse de la direction sur la situation financière et les résultats d'exploitation

Le présent rapport de gestion, qui est daté du 6 juillet 2017 porte sur les activités, la performance financière et la situation financière de TECSYS Inc. (la « Société ») aux 30 avril 2017 et 2016 et pour les exercices clos à ces dates et devrait être lu à la lumière des états financiers consolidés et des notes y afférentes qui figurent dans le présent document. L'exercice de la Société a pris fin le 30 avril 2017. L'exercice 2017 renvoie à la période de 12 mois close le 30 avril 2017.

La Société établit ses états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») et ils sont préparés par la direction de la Société, qui en assume la responsabilité.

Sauf indication contraire, le présent document et les états financiers consolidés sont en dollars canadiens. La monnaie fonctionnelle de la Société est le dollar canadien, car cette devise représente le principal environnement économique dans lequel la Société mène ses activités.

La publication des états financiers consolidés a été approuvée par le conseil d'administration le 6 juillet 2017.

Des renseignements supplémentaires sur la Société se trouvent sur le site de SEDAR, à l'adresse www.sedar.com.

SURVOL

TECSYS offre des solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement transformatrices qui permettent à ses clients de réussir dans un monde omni-canal qui évolue rapidement. Les solutions de TECSYS reposent sur une véritable plateforme de gestion de la chaîne d'approvisionnement d'entreprise, notamment la gestion de l'entrepôt et la gestion de la distribution et des transports, la gestion de l'approvisionnement au point d'utilisation et une gestion et une analyse financière complètes. Les clients de la plateforme de gestion de la chaîne d'approvisionnement TECSYS sont sûrs de pouvoir accomplir leur mission jour après jour, malgré les fluctuations économiques et les changements technologiques. Cette plateforme les aide à s'adapter aux besoins et à la taille des entreprises, et à prendre de l'expansion et à collaborer avec les clients, les fournisseurs et les partenaires comme s'il s'agissait d'une seule et même entreprise. De la planification à l'exécution des commandes, TECSYS remet le pouvoir entre les mains des intervenants de première ligne et du personnel administratif, libérant les dirigeants d'entreprise de tout carcan afin qu'ils puissent assurer la gestion de leurs chaînes d'approvisionnement mieux que jamais.

TECSYS est un chef de file du marché des solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement pour les systèmes de santé et hôpitaux. Plus de 600 moyennes entreprises et grandes sociétés figurant au palmarès Fortune 1000 confient leur chaîne d'approvisionnement à TECSYS dans le secteur des soins de santé, des pièces de rechange, de la logistique tierce partie et des marchés généraux de distribution en gros à haut volume.

La gestion de la chaîne d'approvisionnement (« GCA ») consiste en une stratégie d'entreprise visant à accroître la valeur pour les actionnaires et les clients. La GCA comprend les processus de création et de satisfaction de la demande de produits et de services en provenance du marché; elle accroît la valorisation des distributeurs et des clients en optimisant le flux de produits, de services et d'informations connexes entre les fournisseurs et les clients, avec comme objectif la satisfaction de la clientèle. La GCA comprend l'exécution de la chaîne d'approvisionnement (« ECA »), composante sur laquelle TECSYS concentre une grande part de ses activités, et qui se compose d'un ensemble de solutions orientées sur l'exécution qui permet l'approvisionnement efficace de produits, de services et d'informations en vue de répondre aux besoins propres des clients. L'ECA comprend les systèmes de gestion des entrepôts (« SGE »), les systèmes de gestion du transport (« SGT ») et une visibilité des stocks de la chaîne d'approvisionnement, le tout en vue d'offrir une solution unique pour gérer les processus logistiques en amont et en aval des activités de distribution.

Selon l'une des plus importantes sociétés de recherche et de conseils en technologie de l'information du monde, les entreprises ont continué d'investir massivement dans la modernisation des technologies de GCA afin d'améliorer les processus décisionnels, l'efficacité et l'engagement envers la clientèle. Le marché de l'ECA a enregistré une croissance de 10,5 % en 2014 et a généré des produits de 3,1 milliards de dollars. On prévoit une croissance du même ordre à court terme, laquelle devrait atteindre près de 4 milliards de dollars d'ici 2017. De plus, dans un récent communiqué de presse publié par Research & Markets, le marché pour les systèmes de gestion d'entrepôt (« SGE ») devrait générer 3,23 milliards de dollars américains d'ici 2023, à un taux de croissance annuel composé de 14,1 % entre 2017 et 2023¹. Les innovations se poursuivent dans de nombreux marchés de l'ECA, y compris celui des SGE, qui représente un segment de marché mature et consolidé. De nouveaux fournisseurs offrant des solutions d'infonuagique de gamme plus basse et proposant des environnements moins sophistiqués se positionnent sur le vaste marché de l'ECA. Certains fournisseurs établis accroissent également leurs capacités de SGE au-delà de leur offre de base traditionnelle. Les entreprises qui mettent en œuvre des solutions d'ECA cherchent à accroître leur vision des produits, à gérer les coûts et à s'assurer de la conformité. L'Internet des objets a suscité davantage d'intérêt en 2014 et il s'agit d'une tendance qui devrait se maintenir au cours des quelques prochaines années, ce qui viendra augmenter la demande de nouvelles technologies. La direction de TECSYS estime que la plateforme de chaîne d'approvisionnement de la Société convient à ces défis.

¹ Communiqué de presse de Research & Markets : DUBLIN, le 12 juin 2017 /PRNewswire

À l'heure actuelle, les efforts d'expansion des affaires et de vente de TECSYS portent sur les marchés verticaux du secteur des soins de santé et les entreprises dotées de chaînes d'approvisionnement complexes qui présentent les meilleures occasions de réussite pour la Société et qui sont les plus rentables. En ce qui concerne la recherche et le développement et le service à la clientèle, cette stratégie permet à TECSYS de reproduire ses solutions, ce qui se traduit par des réductions des coûts inhérents à la conception et à l'adoption d'une nouvelle technologie. Elle permet également à la Société d'accroître son expertise dans des segments de marché où elle s'est bâti une réputation de spécialiste auprès de ses clients.

Depuis 1995, TECSYS offre au secteur des soins de santé des solutions destinées à la gestion de la distribution et des entrepôts. Elle compte parmi ses clients d'importants distributeurs, réseaux intégrés de soins (« RIS ») et fournisseurs de logistique de tierce partie (« 3PL ») au Canada et aux États-Unis. Selon l'American Hospital Association (AHA), les États-Unis comptent plus de 5 500 hôpitaux, répartis dans environ 550 réseaux de santé formés d'hôpitaux, de maisons de soins infirmiers, de cliniques, d'agences de soins à domicile et de centres médicaux scolaires.

Selon Gartner, Inc., l'une des plus grandes sociétés de conseil et de recherche dans le domaine des technologies de l'information du monde, bien que les applications SGE de base approchent de la parité relativement à l'offre, certains secteurs et certaines entreprises recherchent des solutions très spécialisées. Leurs besoins fondamentaux vont au-delà des capacités de base que sont la réception, l'entreposage, le dénombrement, la collecte, l'emballage et l'expédition de la plupart des applications SGE. Ce processus est désigné comme étant la verticalisation extrême. À titre d'exemple, une société accueillant des fonctions logistiques de projets a besoin d'une solution qui améliore les opérations logistiques sur la base de projets précis et non d'une solution conventionnelle de commandes et d'inventaire. De même, un réseau indépendant de soins de santé doit intégrer des activités d'entreposage pour les hôpitaux afin de rationaliser la logistique en matière d'approvisionnement pour pouvoir se consacrer aux soins aux patients. Certains vendeurs font preuve de leadership dans des industries exigeantes et offrent des solutions uniques ainsi que des modules complémentaires conçus précisément pour ces industries. Qui plus est, les utilisateurs tirent profit de la spécialisation des vendeurs qui leur permet de comprendre comment les applications SGE répondent aux besoins de leur industrie.²

Dans le cadre de sa stratégie visant à percer les principaux marchés verticaux, la Société est à la recherche d'autres occasions dans le secteur de la distribution complexe de fort volume, où elle est en mesure d'offrir de façon rentable une valeur unique et de gagner des parts de marché, dans l'objectif d'éventuellement dominer ce secteur. Au cours de l'exercice 2017, TECSYS a continué à explorer de nouvelles occasions en suivant cette stratégie.

La stratégie de partenariat de TECSYS consiste à établir un écosystème axé sur l'avancement de la science des chaînes d'approvisionnement pour les clients évoluant dans un contexte dynamique et exigeant. Sur la base des relations qu'elle a établies avec des partenaires technologiques clés comme International Business Machines Corporation, Oracle Corporation, Microsoft Corporation et Honeywell International Inc., TECSYS élargit son offre intégrée à des intervenants stratégiques de l'industrie tels que Zebra Technologies Corporation et Terso Solutions Inc. De plus, TECSYS étend son rayonnement grâce à des revendeurs et partenaires fournisseurs de services tels que Sequoia Group Inc. et Avalon Corporate Solution Corporation.

Le 17 novembre 2016, Gartner, Inc. a publié son huitième classement annuel des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé³. Les quatre meilleures recensées dans l'article « The Healthcare Supply Chain Top 25 for 2016 » de Gartner sont des clients de TECSYS. Ce classement reconnaît les entreprises de la chaîne de valeur de soins de santé qui font preuve de leadership en améliorant les conditions de la vie humaine tout en réduisant les coûts.

Le 13 février 2017, Gartner Inc. a publié le plus récent classement Magic Quadrant⁴ pour les systèmes de gestion des entrepôts. TECSYS a été classée dans le quadrant des visionnaires, une position qu'elle occupe depuis son inclusion en 2010.

La méthodologie de recherche Magic Quadrant de Gartner est une illustration graphique du positionnement concurrentiel dans quatre catégories de fournisseurs de technologie dans des marchés en forte croissance : les chefs de file, les visionnaires, les joueurs spécialisés et les prétendants. Après avoir évalué les fournisseurs mondiaux de SGE selon l'exhaustivité de leur vision et leur capacité à livrer les solutions, Gartner a classé 13 fournisseurs dans le quadrant 2017 des systèmes de gestion d'entrepôt, dont TECSYS.

Le 4 avril 2017, TECSYS a annoncé le lancement de ProCheck, un service de consultation stratégique en matière d'optimisation et de performance qui permet aux entreprises de distribution de dégager les rendements les plus élevés en ce qui a trait à leur chaîne d'approvisionnement tout en atteignant leurs objectifs commerciaux. ProCheck est conçu pour définir les bases à partir desquelles les progrès vers la réalisation des objectifs opérationnels et des cibles peuvent être mesurés, et les lacunes réduites. Cette solution permet également aux entreprises de distribution de tirer parti de la vaste expertise de TECSYS dans les domaines de la gestion du rendement et de l'optimisation des entrepôts.

^{2,4} Article « Magic Quadrant for Warehouse Management Systems » de Gartner, par C. Dwight Klappich et Simon Tunstall, le 13 février 2017.

³ Article « The Healthcare Supply Chain Top 25 for 2016 » de Gartner, par Eric O'Daffer et al., novembre 2016.

Le 4 avril 2017, TECSYS a annoncé le déploiement, du secteur des soins de santé à diverses industries, de son système de pointe reconnu de réapprovisionnement en stocks Kanban RFID aux points d'utilisation. Le système assure une visibilité et une accessibilité accrues des produits partout dans un réseau de distribution tout en automatisant le réapprovisionnement en fonction de la consommation en temps réel, en enregistrant l'utilisation et en réduisant sensiblement les coûts et la trésorerie immobilisée dans les stocks.

Le 17 mai 2017, TECSYS a annoncé qu'au cours du quatrième trimestre de 2017, elle avait conclu une entente avec deux réseaux de santé américains visant ses solutions de gestion consolidée du centre de services. La Société a également amorcé un projet pilote en Europe visant ses solutions au point d'utilisation. Il a été démontré que ces deux gammes de solutions permettent une meilleure gestion des coûts et une augmentation de la productivité, ouvrant la voie à de meilleurs résultats cliniques.

Le 19 mai 2017, TECSYS a annoncé la nomination de M. Brian Cosgrove, CPA, CA, à titre de chef de la direction financière qui a été désigné pour succéder à M. Berty Ho-Wo-Cheong qui quittera, le 6 juillet 2017, ce poste qu'il a occupé pendant près de 20 ans pour assumer de nouvelles fonctions au sein de l'entreprise. M. Cosgrove assumera les fonctions de chef de la direction financière dès que la Société aura publié ses résultats financiers annuels pour l'exercice 2017.

TECSYS génère des produits au moyen de ses produits exclusifs (qui incluent les produits tirés des licences sur ses propres logiciels ou sur les technologies matérielles), des produits de tiers (notamment des produits matériels et logiciels) et de la prestation de services liés à la technologie de l'information connexes. À la clôture de l'exercice 2017, ses produits récurrents⁵ se chiffraient à 26,9 millions de dollars, soit 39 % des produits de cet exercice. Les produits récurrents s'entendent des engagements d'achat de services prévus aux contrats, qui comprennent généralement les services de maintenance et d'hébergement de la Société et de tierces parties, au cours des douze prochains mois. La quantification présume que le client renouvellera ses engagements contractuels de façon périodique au moment du renouvellement. Cette partie des produits de la Société est prévisible et stable et la Société a l'assurance raisonnable qu'ils se produiront à intervalles réguliers selon un haut degré de certitude.

Les produits tirés des services comprennent les frais liés à l'aide à la mise en œuvre de nouveaux systèmes et aux services continus. Ces services comprennent la consultation, la formation, l'adaptation de produits, l'assistance à la mise à jour, la maintenance, le soutien à la clientèle, les services d'hébergement d'applications et les services de gestion de bases de données. Ces produits, qui proviennent habituellement de contrats à forfait ou à prix établi selon le temps et le matériel, sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis.

Les produits générés par les produits proviennent de deux sources : les produits exclusifs de la Société et ceux de tiers. Les produits de la Société ont généré 17 % du total des produits de l'exercice 2017, contre 20 % pour l'exercice 2016. Les produits tirés de la vente des produits de tiers ont compté pour 13 % du total des produits pour l'exercice 2017 et 14 % pour l'exercice 2016.

Le coût des ventes se compose du coût des produits achetés en vue de la revente et du coût des services, lequel comprend principalement les salaires, les primes, les charges sociales et les frais de déplacement du personnel offrant les services. Le coût des services comprend aussi une partie des coûts indirects et des crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques offerts aux termes d'un programme d'encouragement du gouvernement du Québec conçu pour favoriser l'essor de l'industrie des technologies de l'information. Le coût des produits comprend le coût des technologies matérielles exclusives ainsi que de tous les produits de tiers achetés en vue de leur revente et qui sont nécessaires pour les solutions destinées à ses clients et la production interne, ainsi que les coûts de coordination liés à la livraison des technologies matérielles exclusives et du matériel de tiers. En général, les produits de tiers achetés en vue de leur revente sont d'autres logiciels, notamment des bases de données et des logiciels relevant de l'informatique décisionnelle, ainsi que du matériel informatique, dont du matériel à radiofréquence, du matériel de stockage et des serveurs.

Les frais de vente et de commercialisation ainsi que les frais généraux et charges administratives comprennent tous les frais liés aux ressources humaines requises pour ces activités. Ils englobent également tous les autres frais liés aux ventes et à la commercialisation et tous les autres frais généraux et charges administratives, tels que les frais de déplacement, de location, de publicité et de participation à des foires commerciales, les honoraires, les frais de bureau, de formation et de télécommunications, les créances irrécouvrables et les frais de location et d'entretien du matériel.

Les frais de recherche et de développement (« R&D ») comprennent les salaires, les charges sociales, les primes et les dépenses du personnel de R&D. Les honoraires des conseillers externes et des sous-traitants et une partie des coûts indirects sont également inclus. Les crédits d'impôt liés à la recherche et au développement et ceux liés au développement des affaires électroniques font également partie des frais de R&D.

À la clôture de l'exercice 2017, la Société comptait 372 employés, comparativement à 363 à la clôture de l'exercice 2016. Au cours de l'exercice 2017, le nombre moyen d'employés s'est élevé à 367, contre 356 au cours de l'exercice 2016.

⁵ Se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance » à la fin du présent rapport de gestion.

Comparativement à l'exercice 2016, le dollar américain a été relativement stable par rapport au dollar canadien au cours de l'exercice 2017. Les taux de change du dollar américain vis-à-vis du dollar canadien se sont établis en moyenne à 1,3176 \$ CA au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 1,3158 \$ CA au cours de l'exercice 2016. Environ 71 % des produits de la Société ont été générés aux États-Unis au cours de l'exercice 2017. Les produits ont affiché une variation favorable estimative de 850 000 \$ comparativement à l'exercice 2016 grâce à l'écart favorable dégagé par la couverture désignée par la Société des produits en dollars américains hautement probables. La stabilité relative du dollar américain n'a eu aucune répercussion importante sur le coût des ventes et les charges d'exploitation au cours de l'exercice 2017 en regard de l'exercice 2016.

Comparativement à l'exercice 2015, le dollar américain avait augmenté d'environ 14,4 % par rapport au dollar canadien au cours de l'exercice 2016. Comme approximativement 66 % des produits de la Société avaient été générés aux États-Unis au cours de l'exercice 2016, l'appréciation de cette monnaie, qui a été compensée partiellement par la couverture désignée par la Société des produits en dollars américains hautement probables, a eu une incidence favorable sur les produits d'environ 5,8 millions de dollars. La fermeté du dollar américain a eu des répercussions négatives sur le coût des ventes et les charges d'exploitation d'environ 1,7 million de dollars. Le bénéfice d'exploitation en a toutefois bénéficié à hauteur d'environ 4,1 millions de dollars en regard de l'exercice 2015.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES ANNUELLES

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action

	2017	2016	2015
Total des produits	68 447	67 466	57 284
Bénéfice	5 998	4 804	1 515
Résultat global	5 112	5 316	1 610
Bénéfice de base et dilué par action ordinaire	0,49	0,39	0,13
Dividendes sur actions ordinaires	0,15	0,10	0,09
Total des actifs	52 537	52 690	47 377
Dette à long terme (y compris la tranche courante)	190	3 344	4 789

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Comparaison des exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

Produits

Le total des produits s'est établi à 68,4 millions de dollars, en hausse de 1,0 million de dollars, ou 1 %, par rapport aux 67,5 millions de dollars inscrits pour l'exercice 2016.

Les produits tirés de la vente des produits exclusifs, soit les produits développés à l'interne, notamment les logiciels de la Société et les technologies matérielles, ont diminué de 1,7 million de dollars ou de 13 % pour s'établir à 11,9 millions de dollars, en comparaison de 13,6 millions de dollars pour l'exercice 2016. Cette baisse est essentiellement attribuable aux nombreuses livraisons de technologies matérielles exclusives au quatrième trimestre de l'exercice 2016, qui ne se sont pas répétées au cours de l'exercice 2017.

Les produits tirés de la vente des produits de tiers se sont chiffrés à 8,9 millions de dollars, soit 569 000 \$ ou 6 % de moins que pour l'exercice 2016, pour lequel ils avaient été 9,4 millions de dollars. La diminution des produits tirés de la vente des produits de tiers est en grande partie attribuable à la baisse des produits tirés des produits d'entreposage, qui a été en partie compensée par la hausse des produits tirés du matériel à radiofréquence et des licences d'utilisation de logiciels de tiers.

Les commandes⁶ totales se sont élevées à 42,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 42,2 millions de dollars pour l'exercice précédent, soit une hausse de 1 %. La Société a signé des contrats d'une valeur totale de 11,1 millions de dollars avec 12 nouveaux clients au cours de l'exercice 2017, contre 8,9 millions de dollars avec 14 nouveaux clients pour l'exercice 2016. L'augmentation de 2,2 millions de dollars de la valeur totale des contrats avec des nouveaux clients conclus en 2017 s'explique avant tout par la hausse des commandes provenant de nouveaux RIS et des hôpitaux et par le marché de distribution qui est complexe.

⁶ Se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance » à la fin du présent rapport de gestion.

Les produits tirés des services se sont accrus de 2,7 millions de dollars, ou 6 %, pour l'exercice 2017, s'établissant ainsi à 45,2 millions de dollars, contre 42,5 millions de dollars pour l'exercice précédent. La hausse des produits des services est principalement attribuable à l'augmentation des produits pour les services de soutien, les services d'hébergement et les services professionnels.

Les produits exclusifs, les produits de tiers et les services ont respectivement généré 17 %, 13 % et 66 % du total des produits pour l'exercice 2017, contre 20 %, 14 % et 63 % pour l'exercice 2016, respectivement.

Coût des ventes

Le coût total des ventes s'est établi à 34,3 millions de dollars pour l'exercice 2017, en hausse de 1,6 million de dollars ou de 5 % par rapport à 32,6 millions de dollars pour l'exercice 2016. Cette hausse est attribuable à l'augmentation de 2,1 millions de dollars du coût des services ainsi qu'à l'accroissement de 531 000 \$ des frais remboursables, partiellement contrebalancée par la diminution de 1,1 million de dollars du coût des produits.

Le coût des services a augmenté de 2,1 millions de dollars ou de 10 % pour s'établir à 24,6 millions de dollars pour l'exercice 2017, en comparaison de 22,5 millions de dollars au cours de l'exercice 2016. Cette hausse est surtout attribuable à l'augmentation des salaires et avantages sociaux, des indemnités de départ, des frais de consultation, des frais de déplacement et des coûts liés à l'infrastructure d'hébergement, laquelle a été en partie compensée par les crédits d'impôt plus élevés. Au cours de l'exercice 2017, en moyenne, les effectifs de service ont augmenté de quatorze employés comparativement à l'exercice précédent. La hausse prévue des effectifs permet à la Société d'accroître sa capacité à offrir des services compte tenu de son carnet de commandes et de saisir des opportunités prévues. Le coût des services comprend des crédits d'impôt de 2,0 millions de dollars pour l'exercice 2017, contre 1,6 million de dollars pour l'exercice 2016. La hausse des crédits d'impôt est liée aux ajustements favorables afférents aux périodes antérieures et à la hausse des effectifs.

Le coût des produits a diminué de 1,1 million de dollars ou de 13 % pour s'établir à 7,1 millions de dollars au cours de l'exercice 2017, comparativement à 8,2 millions de dollars pour l'exercice 2016. Cette baisse résulte en grande partie des coûts liés à la diminution des produits tirés des produits d'entreposage et des technologies matérielles exclusives, qui ont été en partie annulés par une hausse des produits tirés du matériel à radiofréquence et des licences d'utilisation de logiciels de tiers.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 34,2 millions de dollars pour l'exercice 2017, en baisse de 629 000 \$ par rapport à celle de 34,8 millions de dollars dégagée pour l'exercice précédent. Cette baisse est principalement attribuable à la marge sur les produits moins importante de 1,2 million de dollars par suite du recul des produits d'exploitation tirés de la vente des produits de 2,3 millions de dollars contrebalancée par la marge sur les services plus importante de 579 000 \$. Le pourcentage de la marge brute totale de l'exercice 2017 s'est établi à 50 %, en regard de 52 % pour l'exercice 2016.

Au cours de l'exercice 2017, la marge brute sur les services s'est établie à 20,6 millions de dollars, en hausse de 579 000 \$ par rapport à celle de 20,0 millions de dollars dégagée au cours de l'exercice 2016. La marge brute sur les services a représenté 45 % des produits générés par la vente de services pour l'exercice 2017, contre 47 % pour l'exercice 2016. Cette augmentation s'explique principalement par la hausse des produits découlant des produits pour les services de soutien, les services d'hébergement et les services professionnels contrebalancés par la hausse du coût des services dont il a été question précédemment. La hausse des crédits d'impôt comparativement à l'exercice 2016 a un effet positif sur la marge brute.

La marge sur les produits a diminué de 1,2 million de dollars pour s'établir à 13,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 14,8 millions de dollars pour l'exercice 2016. Le recul de la marge est attribuable surtout à la diminution des produits d'exploitation tirés de la vente des produits exclusifs.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales de l'exercice 2017 ont diminué de 4,0 millions de dollars, ou 13 %, pour s'établir à 26,2 millions de dollars, en regard de 30,3 millions de dollars pour l'exercice 2016. Les écarts les plus marqués entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016 se présentent comme suit :

- Les frais de vente et de commercialisation ont totalisé 15,1 millions de dollars, en hausse de 179 000 \$ par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation est essentiellement attribuable à la hausse des frais liés aux employés, des frais de déplacement et des frais juridiques contrebalancée par des commissions moindres.
- Les frais généraux et charges administratives se sont chiffrés à 5,9 millions de dollars, soit 123 000 \$ de moins qu'à l'exercice précédent. Cette baisse s'explique surtout par les primes et les frais juridiques moins élevés, qui ont été contrebalancés par la hausse des salaires et des frais de déplacement.

- Les frais nets de R&D ont été de 5,3 millions de dollars, en baisse de 4,1 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Les frais bruts de R&D ont diminué de 163 000 \$ et se composaient principalement de frais de consultation moins élevés contrebalancés par des frais liés aux employés et des frais de recrutement plus élevés. La Société a également inscrit 6,1 millions de dollars de crédits d'impôt remboursables et non remboursables au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 1,4 million de dollars pour l'exercice 2016. La hausse des crédits d'impôt est attribuable à la comptabilisation importante des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la R&D de 4,9 millions de dollars au cours de l'exercice 2017 comparativement à 300 000 \$ pour l'exercice 2016 du fait de la probabilité plus grande, prévue par la Société, que les crédits d'impôt se réaliseront dans le futur. Ces crédits d'impôt non remboursables serviront à abaisser les impôts en trésorerie futurs. De plus, la Société a inscrit à l'actif des frais de développement de 27 000 \$ au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 887 000 \$ pour l'exercice 2016. La diminution du montant inscrit à l'actif est attribuable à l'achèvement substantiel de la migration du produit phare de la Société, EliteSeries, qui est passé du langage de quatrième génération (« L4G ») à la plateforme Java. La Société a amorti des frais de développement différés et autres immobilisations incorporelles de 1,5 million de dollars au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 1,6 million de dollars pour l'exercice 2016.

Bénéfice d'exploitation

La Société a comptabilisé un bénéfice d'exploitation de 8,0 millions de dollars, soit 12 % des produits, pour l'exercice 2017, comparativement à 4,5 millions de dollars pour l'exercice 2016, soit 7 % des produits, principalement en raison de la baisse des charges d'exploitation résultant surtout de la comptabilisation des crédits d'impôt non remboursables liés à la R&D dont il a été question précédemment et de la hausse de la marge sur les services, qui a été partiellement contrebalancée par le recul de la marge sur les produits.

Charges financières nettes

Au cours de l'exercice 2017, la Société a inscrit des charges financières nettes de 189 000 \$, en comparaison de 146 000 \$ pour l'exercice 2016. Cette hausse des charges financières nettes s'explique essentiellement par une perte de change plus élevée, compensée par l'accroissement des produits d'intérêts sur les placements à court terme de la Société et par la diminution des charges d'intérêts sur sa dette à long terme par rapport à l'exercice 2016. Se reporter à la note 18 afférente aux états financiers consolidés pour un aperçu de la composition des charges financières nettes.

Impôt sur le résultat

Pour l'exercice 2017, la Société a inscrit une charge d'impôt sur le résultat de 1,8 million de dollars, laquelle est constituée d'une charge d'impôt exigible de 1,7 million de dollars et d'une charge d'impôt différé de 29 000 \$. Pour l'exercice 2016, la Société avait comptabilisé un recouvrement d'impôt sur le résultat de 401 000 \$, constituée d'une charge d'impôt exigible de 975 000 \$, laquelle avait été en partie compensée par un recouvrement d'impôt différé de 1,4 million de dollars. L'augmentation de la charge d'impôt exigible comparativement à l'exercice 2016 s'explique par l'amélioration de la rentabilité depuis l'exercice précédent. L'augmentation de la charge d'impôt différé est en grande partie attribuable à la comptabilisation d'actifs d'impôt différé au cours de l'exercice 2016 découlant de la progression prévue du bénéfice d'exploitation au cours des futurs exercices alors qu'au cours de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé un montant important relatif à ses crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables disponibles liés à la R&D pour abaisser les impôts exigibles futurs découlant d'une hausse attendue du bénéfice; une part importante des crédits d'impôt viendront à échéance dans les six prochaines années.

Au 30 avril 2017, la Société détenait des actifs d'impôt différé comptabilisés d'un montant net de 2,2 millions de dollars et un actif d'impôt différé non comptabilisé d'un montant net de 5,4 millions de dollars visant divers territoires, ainsi que des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la RS&DE totalisant environ 6,1 millions de dollars qui ne peuvent être utilisés que dans le but de réduire l'impôt sur le résultat fédéral canadien qui serait autrement exigible pour les exercices à venir. Compte tenu des crédits d'impôt fédéraux canadiens non remboursables auxquels elle a droit et de ses actifs d'impôt différé, la Société ne s'attend pas à devoir effectuer de paiement en trésorerie important au titre de l'impôt sur le résultat au Canada. Se reporter à la note 14 afférente aux états financiers consolidés pour de plus amples renseignements.

Bénéfice

La Société a dégagé un bénéfice de 6,0 millions de dollars, soit 0,49 \$ par action ordinaire, pour l'exercice 2017, par rapport à 4,8 millions de dollars, ou 0,39 \$ par action ordinaire, pour l'exercice 2016.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION DU QUATRIÈME TRIMESTRE

Comparaison des trimestres clos les 30 avril 2017 et 2016

Produits

Le total des produits du quatrième trimestre clos le 30 avril 2017 a diminué de 2,7 millions de dollars, ou 13 %, pour s'établir à 18,4 millions de dollars, contre 21,1 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice 2016. La valeur moyenne du dollar américain s'est établie à 1,3312 \$ CA au quatrième trimestre de l'exercice 2017, comparativement à 1,3272 \$ CA au quatrième trimestre de l'exercice 2016. Environ 78 % des produits de la Société ont été générés aux États-Unis au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017. L'effet négatif de la couverture désignée par la Société de produits américains hautement probables contrebalancé par la fermeté du dollar américain a donné lieu à un écart défavorable eu égard à l'exercice 2016 d'environ 200 000 \$. La valeur légèrement supérieure du dollar américain n'a eu aucune incidence importante sur le coût des ventes et les charges d'exploitation.

Les produits d'exploitation tirés de la vente des produits exclusifs se sont établis à 3,9 millions de dollars, en baisse de 2,0 millions de dollars ou de 34 %, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, en comparaison de 5,9 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Cette baisse est essentiellement attribuable aux nombreuses livraisons de technologies matérielles exclusives au quatrième trimestre de l'exercice 2016 qui ne se sont pas répétées à l'exercice 2017, lesquelles ont été compensées en partie par la hausse des produits tirés des licences exclusives.

Les commandes totales se sont élevées à 11,1 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2017, en comparaison de 13,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Au quatrième trimestre de l'exercice 2017, la Société a signé des contrats d'une valeur totale de 4,7 millions de dollars avec quatre nouveaux clients, contre 2,7 millions de dollars avec cinq nouveaux clients au quatrième trimestre de l'exercice 2016. Au cours du quatrième trimestre de 2017, la valeur moyenne des quatre nouveaux contrats était deux fois plus élevée que la valeur moyenne des cinq nouveaux contrats pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2017, les produits tirés de la vente des produits de tiers se sont chiffrés à 2,7 millions de dollars, en baisse de 433 000 \$ ou de 14 %, en comparaison de 3,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. La diminution des produits tirés de la vente des produits de tiers est en grande partie attribuable à une baisse des produits tirés des produits d'entreposage, qui a été compensée en partie par une hausse des produits tirés du matériel à radiofréquence.

Les produits tirés des services ont diminué de 294 000 \$ ou de 3 % pour s'établir à 11,2 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, en comparaison de 11,5 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Cette diminution tient en grande partie au recul des produits pour les services professionnels contrebalancé en partie par une hausse des produits pour les services de soutien et les services d'hébergement.

Les produits exclusifs, les produits de tiers et les services ont respectivement généré 21 %, 14 % et 61 % du total des produits pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, contre 28 %, 15 % et 54 % pour la même période de l'exercice 2016, respectivement.

Coût des ventes

Le coût total des ventes s'est établi à 9,1 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, en baisse de 385 000 \$ ou de 4 % par rapport à 9,4 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice 2016. Cette baisse est principalement attribuable à la diminution de 1,2 million de dollars du coût des produits contrebalancée en partie par l'accroissement de 750 000 \$ du coût des services.

Le coût des services a atteint 6,4 millions de dollars, en hausse de 750 000 \$ ou de 13 % au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017 par rapport à 5,6 millions de dollars à la même période de l'exercice 2016. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation de la rémunération, des indemnités de départ et des coûts liés à l'infrastructure d'hébergement et à la diminution des crédits d'impôt, contrebalancées par des primes moins élevées. Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, le nombre moyen d'employés affectés aux services a augmenté de sept employés par rapport à la période correspondante de l'exercice 2016. Le coût des services tient compte de crédits d'impôt de 437 000 \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, contre 705 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Les crédits d'impôt non remboursables liés au développement des affaires électroniques ont tous été constatés au quatrième trimestre de l'exercice 2016 tandis que pour l'exercice 2017, les crédits d'impôt non remboursables liés au développement des affaires électroniques ont été constatés trimestriellement lorsque les dépenses afférentes ont été engagées.

Le coût des produits a diminué de 1,2 million de dollars ou de 38 % pour s'établir à 2,0 millions de dollars par rapport à celui de 3,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse résulte en grande partie des coûts liés à la diminution des produits tirés des produits d'entreposage et des technologies matérielles exclusives contrebalancés par une augmentation des coûts liés aux produits tirés du matériel à radiofréquence.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 9,4 millions de dollars, en baisse de 2,3 millions de dollars, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, par rapport à celle de 11,7 millions de dollars dégagée pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette baisse est principalement attribuable au recul de la marge sur les produits de 1,3 million de dollars et de la marge sur les services de 1,0 million de dollars. Le pourcentage de la marge brute totale du quatrième trimestre de l'exercice 2017 s'est établi à 51 %, en regard de 55 % pour le trimestre correspondant de l'exercice 2016.

La marge brute sur les services s'est repliée de 1,0 million de dollars pour s'établir à 4,8 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, contre 5,8 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice 2016. La marge brute sur les services a représenté 43 % des produits tirés des services au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, contre 51 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette baisse de la marge brute sur les services est essentiellement attribuable à la diminution des produits générés et à la progression du coût des services comme il a été question précédemment.

La marge brute sur les produits a diminué de 1,3 million de dollars pour s'établir à 4,6 millions de dollars en comparaison de la même période de l'exercice précédent. La diminution de la marge sur les produits est attribuable surtout au recul des produits tirés de la vente des produits exclusifs.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales du quatrième trimestre de l'exercice 2017 ont diminué de 5,1 millions de dollars, ou de 61 %, pour s'établir à 3,3 millions de dollars, par rapport à 8,5 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Les écarts les plus marqués entre le quatrième trimestre de l'exercice 2017 et le trimestre correspondant de l'exercice 2016 se présentent comme suit :

- Les frais de vente et de commercialisation ont totalisé 4,1 millions de dollars, en baisse de 152 000 \$ par rapport à ceux du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette diminution est essentiellement attribuable à la baisse des commissions contrebalancée par la hausse des indemnités de départ et des frais de consultation.
- Les frais généraux et charges administratives ont atteint 1,4 million de dollars, soit 489 000 \$ de moins qu'au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette diminution résulte essentiellement des primes et des frais juridiques moins élevés.
- Les frais bruts de R&D ont reculé de 25 000 \$ et se sont composés principalement des primes moins élevées, qui ont été annulées par les frais plus élevés liés aux employés. La Société a inscrit 5,0 millions de dollars de crédits d'impôt remboursables et non remboursables liés à la R&D et au développement des affaires électroniques au quatrième trimestre de l'exercice 2017 par rapport à 493 000 \$ à la période correspondante de l'exercice 2016. La hausse des crédits d'impôt est attribuable à la comptabilisation importante des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la R&D de 4,7 millions de dollars au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017 comparativement à 75 000 \$ pour la même période de l'exercice 2016 du fait de la probabilité plus grande, prévue par la Société, que les crédits d'impôt se réaliseront dans le futur. De plus, la Société a inscrit à l'actif des frais de développement de 68 000 \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2016, tandis qu'aucun montant n'a été inscrit à l'actif pour la même période de l'exercice 2017. La diminution du montant inscrit à l'actif est attribuable à l'achèvement substantiel de la migration du produit phare de la Société, EliteSeries, qui est passé du L4G à la plateforme Java en 2016. La Société a amorti des frais de développement différés et autres immobilisations incorporelles de 353 000 \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2017, en comparaison de 405 000 \$ pour le même trimestre de l'exercice 2016.

Bénéfice d'exploitation

La Société a comptabilisé un bénéfice d'exploitation de 6,0 millions de dollars, soit 33 % des produits, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, comparativement à 3,2 millions de dollars, soit 15 % des produits, pour le trimestre correspondant de l'exercice 2016. Cette hausse est principalement attribuable à des charges d'exploitation moindres de 5,1 millions de dollars résultant surtout de la hausse de comptabilisation de 4,6 millions de dollars afférents aux crédits d'impôt non remboursables liés à la R&D dont il a été question précédemment a été contrebalancée en partie par le recul de la marge sur les produits de 1,3 million de dollars et de celui de la marge sur les services de 1,0 million de dollars. Le coût des services et les charges d'exploitation comprennent une hausse de 432 000 \$ attribuable aux indemnités de départ et aux frais juridiques connexes comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2016.

Charges financières nettes

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, la Société a inscrit des produits financiers nets de 7 000 \$, en comparaison des charges financières nettes de 123 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2016. Cette hausse des produits financiers nets s'explique essentiellement par une perte de change moins élevée, des charges d'intérêts moindres sur la dette à long terme de la Société et des produits d'intérêts plus importants tirés des placements à court terme de la Société par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2016.

Impôt sur le résultat

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, la Société a inscrit une charge d'impôt sur le résultat de 1,3 million de dollars, comparativement à un recouvrement d'impôt sur le résultat de 711 000 \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2016. L'augmentation de la charge d'impôt sur le résultat par rapport à la même période de l'exercice 2016 s'explique par l'amélioration de la rentabilité et également par la comptabilisation d'actifs d'impôt différé au cours de l'exercice 2016 découlant de la progression prévue du bénéfice d'exploitation au cours des futurs exercices. Au cours de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé un montant important relatif à ses crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables disponibles liés à la R&D pour abaisser les impôts exigibles futurs découlant d'une hausse attendue du bénéfice, compte tenu qu'une part importante des crédits d'impôt viendront à échéance dans les six prochaines années.

Bénéfice

La Société a dégagé un bénéfice de 4,8 millions de dollars, soit 0,39 \$ par action, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, comparativement à 3,8 millions de dollars, ou 0,31 \$ par action, pour la période correspondante de l'exercice 2016.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

(Données trimestrielles non auditées)

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action

Exercice 2017	T1	T2	T3	T4	Total
Total des produits	16 097	16 518	17 385	18 447	68 447
Bénéfice	128	206	888	4 776	5 998
Résultat global	(597)	70	1 261	4 378	5 112
Bénéfice de base et dilué par action ordinaire	0,01	0,02	0,07	0,39	0,49

Exercice 2016	T1	T2	T3	T4	Total
Total des produits	14 931	15 762	15 629	21 144	67 466
Bénéfice	69	367	543	3 825	4 804
Résultat global	(514)	723	296	4 811	5 316
Bénéfice de base et dilué par action ordinaire	0,01	0,03	0,04	0,31	0,39

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la R&D de 4,7 millions de dollars du fait de la probabilité plus grande, prévue par la Société, que les crédits d'impôt se réaliseront dans le futur et de la nécessité de faire le meilleur usage possible des crédits d'impôt avant leur expiration étant donné qu'une part importante de ces crédits viendront à échéance dans les six prochaines années.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, la Société a effectué de nombreuses livraisons de produits exclusifs, qui ont totalisé 5,9 millions de dollars comparativement à une moyenne de 2,6 millions de dollars au cours des trois premiers trimestres de 2016. De plus, la Société a comptabilisé des actifs d'impôt différé de 1,4 million de dollars découlant de l'augmentation prévue du bénéfice d'exploitation au cours des prochains exercices. Le résultat global a été considérablement plus élevé que le bénéfice, tandis que le contraire s'était produit au cours des trois trimestres précédents de l'exercice 2016. Cette situation s'explique par le recul du cours de clôture du dollar américain depuis la fin du troisième trimestre, ce qui a donné lieu à des profits liés à la juste valeur sur les couvertures de produits désignées attribuables à l'exercice 2017, en raison des taux de change applicables aux contrats de couverture de produits plus élevés que le cours de clôture à la fin de l'exercice.

SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Au 30 avril 2017, les actifs courants totalisaient 34,6 millions de dollars, contre 37,1 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2016. La trésorerie et les équivalents de trésorerie ont progressé à 13,5 millions de dollars, en comparaison de 9,7 millions de dollars au 30 avril 2016, surtout en raison des entrées de fonds liées aux activités d'exploitation contrebalancée par le remboursement de la dette à long terme, le paiement de dividendes et les investissements dans les immobilisations corporelles.

La convention bancaire que la Société a conclue avec une banque à charte canadienne comprend des facilités de crédit pour une marge de crédit d'exploitation allant jusqu'à 5,0 millions de dollars et des emprunts à terme de 7,0 millions de dollars. Se reporter à la note 10 afférente aux états financiers consolidés pour une analyse détaillée des facilités bancaires. Un emprunt à terme de 5,0 millions de dollars a été reçu à la fin du deuxième trimestre de l'exercice 2013, et un deuxième emprunt à terme de 2,0 millions de dollars a été reçu au quatrième trimestre de l'exercice 2015. Le 3 avril 2017, la Société a remboursé d'avance le solde en principal de ses emprunts à terme, soit 1 817 000 \$. Il n'y avait aucun montant prélevé sur la marge de crédit d'exploitation au 30 avril 2017 et 2016.

Aux termes de la convention bancaire, la Société est tenue de maintenir un ratio de fonds de roulement d'au moins 1,1:1,0, des capitaux propres d'au moins 5,0 millions de dollars, un ratio de la dette portant intérêt sur le BAIIA⁷ d'au plus 3,0:1,0 et un ratio de couverture de la dette d'au moins 1,2:1,0. Aux 30 avril 2017 et 2016, la Société était en conformité avec les clauses restrictives de nature financière en vigueur à ces dates.

Les créances et les travaux en cours totalisaient 14,8 millions de dollars au 30 avril 2017, en comparaison de 18,8 millions de dollars au 30 avril 2016. Le délai moyen de recouvrement des créances⁸ de la Société était de 72 jours à la clôture de l'exercice 2017 en comparaison de 80 jours à la clôture de l'exercice 2016.

Les passifs courants au 30 avril 2017 ont diminué pour s'établir à 21,4 millions de dollars, par rapport à 23,1 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2016. Cette diminution tient principalement à la baisse des créditeurs et charges à payer et de la partie courante de la dette à long terme contrebalancée par la hausse des produits différés. Le fonds de roulement a diminué, s'établissant à 13,2 millions de dollars au 30 avril 2017, contre 14,0 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2016.

La Société estime que ses fonds en caisse au 30 avril 2017, ses flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et sa possibilité d'avoir accès à des facilités bancaires seront suffisants pour répondre à ses besoins de fonds de roulement, de R&D, de dépenses d'investissement et de dividendes pendant au moins les douze prochains mois.

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les activités d'exploitation ont généré 9,8 millions de dollars au cours de l'exercice 2017, comparativement à 3,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2016. Les activités d'exploitation, exclusion faite des variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux activités d'exploitation, ont généré 5,2 millions de dollars au cours de l'exercice 2017 et 5,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2016. Cette diminution est surtout attribuable à une hausse des crédits d'impôt non remboursables ayant été contrebalancée par une meilleure rentabilité globale et par la hausse des pertes de change non réalisées et de la charge d'impôt sur le résultat.

Les éléments hors trésorerie du fonds de roulement ont généré 4,6 millions de dollars pour l'exercice 2017, principalement en raison de la diminution des créances et des crédits d'impôt à recevoir et de l'augmentation des produits différés, qui ont été annulées par le recul des créditeurs et des charges à payer.

Les éléments hors trésorerie du fonds de roulement ont utilisé 2,0 millions de dollars pour l'exercice 2016, surtout en raison de l'augmentation des créances, qui a été annulée par la progression des créditeurs et charges à payer et des produits différés et par le repli des crédits d'impôt à recevoir.

Activités de financement

Les activités de financement ont donné lieu à des sorties de trésorerie de 5,1 millions de dollars pour l'exercice 2017, en comparaison des sorties de 2,8 millions de dollars pour l'exercice 2016.

Comme il est indiqué plus haut, la Société a obtenu un emprunt à terme de 5,0 millions de dollars à la clôture du deuxième trimestre de l'exercice 2013 et un deuxième emprunt à terme de 2,0 millions de dollars au quatrième trimestre de 2015. Le 3 avril 2017, la Société a remboursé d'avance le solde en principal de ses emprunts à terme, soit 1 817 000 \$. Avant le remboursement anticipé, la Société avait remboursé un montant de 1 283 000 \$ en principal sur ses emprunts à terme au cours de l'exercice 2017 et de 1 400 000 \$ au cours de l'exercice 2016.

⁷ Se reporter à la rubrique « Mesure de la performance non conforme aux IFRS » à la fin du présent rapport de gestion.

⁸ Se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance » à la fin du présent rapport de gestion.

Au cours de l'exercice 2017, la Société a déclaré des dividendes trimestriels de 0,03 \$ pour les deux premiers trimestres et de 0,045 \$ pour les deux trimestres suivants, soit 1,8 million de dollars au total. Au cours de l'exercice 2016, la Société a déclaré quatre dividendes trimestriels de 0,025 \$ par action chacun pour des dividendes versés totaux de 0,10 \$ par action, soit 1,2 million de dollars au total.

La Société a payé des intérêts de 81 000 \$ et de 136 000 \$, respectivement, au cours des exercices 2017 et 2016.

Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2017, les activités d'investissement ont utilisé des fonds de 1,0 million de dollars, en comparaison de 1,9 million de dollars au cours de l'exercice 2016.

La Société a consacré des fonds de 808 000 \$ et 1,1 million de dollars à l'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles au cours de l'exercice 2017 et de l'exercice 2016, respectivement. En outre, la Société a investi dans ses produits logiciels, inscrivant à l'actif des montants de 253 000 \$ et de 887 000 \$ dans les frais de développement différés des exercices 2017 et 2016, respectivement. La Société a touché des intérêts de 103 000 \$ et de 65 000 \$ pour les exercices 2017 et 2016, respectivement.

ENGAGEMENTS ET OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

La Société a conclu un contrat de location visant son siège social de Montréal, au Québec. Le bail devait prendre fin le 31 octobre 2020, mais en avril 2017, la Société a entériné une modification et a exercé son option visant à proroger la durée du bail du siège social de Montréal pour une période de cinq ans et un mois, bail qui prendra fin le 30 novembre 2025, et à occuper une superficie additionnelle dans le même immeuble en date du 1er décembre 2017. La Société a conclu un contrat de location visant son bureau de Markham, en Ontario. Le bail, dont la durée est de dix ans et huit mois, prendra fin le 31 juillet 2022. La Société a également conclu un contrat de location visant son bureau de Laval, au Québec. Le bail, dont la durée est de dix ans, prendra fin le 28 février 2026.

Au 30 avril 2017, les principaux engagements se composaient de contrats de location simple (se reporter à la note 20 afférente aux états financiers consolidés), de la dette à long terme et d'autres obligations. Le tableau qui suit résume les principales obligations contractuelles au 30 avril 2017.

En milliers de dollars canadiens

Obligations contractuelles	Total	Paiements exigibles par période			
		Dans moins d'un an	Dans un à trois ans	Dans trois à cinq ans	Dans plus de cinq ans
Dette à long terme	190	69	121	—	—
Contrats de location simple	16 244	1 985	4 269	4 000	5 990
Autres obligations	9 265	9 265	—	—	—
Total des obligations contractuelles	25 699	11 319	4 390	4 000	5 990

Aux termes d'un contrat de licence conclu avec une tierce partie, la Société s'est engagée à verser une redevance calculée à un taux de 1,25 % des produits tirés de la partie de la gamme de produits EliteSeries qui intègre le logiciel de la tierce partie, exclusion faite des frais remboursables et des ventes de matériel. Les produits tirés des activités des autres unités fonctionnelles et des sociétés acquises sont exempts de ces redevances. Le contrat se renouvelle automatiquement pour des durées consécutives de un an. Dans le cadre de ce contrat, la Société a versé des redevances de 145 000 \$ au cours de l'exercice 2017 (115 000 \$ en 2016).

POLITIQUE DE DIVIDENDE

La Société a comme politique de verser des dividendes trimestriels. La déclaration et le versement des dividendes sont à la discrétion du conseil d'administration qui tiendra compte des bénéfices, des normes de fonds propres, de la situation financière et d'autres facteurs qu'il juge pertinents.

Au cours de l'exercice 2017, la Société a déclaré des dividendes de 0,03 \$ par action à deux différentes occasions, qui ont été versés le 4 août 2016 et le 7 octobre 2016 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 21 juillet 2016 et le 23 septembre 2016, respectivement, et elle a déclaré des dividendes de 0,045 \$ par action à deux autres différentes occasions, qui ont été versés le 12 janvier 2017 et le 11 avril 2017 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 22 décembre 2016 et le 21 mars 2017, respectivement, pour un total de 1,8 million de dollars.

Au cours de l'exercice 2016, la Société a déclaré des dividendes de 0,025 \$ par action à quatre différentes occasions, qui ont été versés le 6 août 2015, le 9 octobre 2015, le 12 janvier 2016 et le 12 avril 2016 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 22 juillet 2015, le 25 septembre 2015, le 22 décembre 2015 et le 22 mars 2016, respectivement, pour un total de 1,2 million de dollars.

TRANSACTIONS AVEC DES PARTIES LIÉES

Conformément aux dispositions du régime d'achat d'actions des principaux dirigeants et d'autres employés de la direction, la Société a fourni des prêts sans intérêts de 187 000 \$ et de 220 000 \$ aux principaux dirigeants et à d'autres employés de la direction pour leur faciliter l'achat d'actions ordinaires de la Société au cours des exercices 2017 et 2016, respectivement. Ces emprunts ont été remboursés intégralement avant la clôture de chaque exercice. Il n'y avait aucun prêt en cours aux 30 avril 2017 et 2016.

ÉVENTUALITÉS

Dans le cours normal des activités, la Société est exposée à des poursuites, à des demandes en justice et à des éventualités. Les provisions sont comptabilisées à titre de passifs dans les cas où il existe des obligations actuelles et où il est probable que des sorties de ressources représentatives d'avantages économiques seront requises pour régler les obligations ainsi que lorsque ces passifs peuvent être estimés de façon fiable. Bien qu'il soit possible que des pertes découlent de situations à l'égard desquelles aucune provision n'a été constituée, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement final de ces questions aura une incidence importante sur sa situation financière.

ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA DATE DE CLÔTURE

Le 6 juillet 2017, le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende trimestriel de 0,045 \$ par action devant être versé le 4 août 2017 aux actionnaires inscrits le 21 juillet 2017.

Le 27 juin 2017, la Société a réalisé un placement portant sur 1 100 050 actions ordinaires de la Société au prix d'offre de 15,00 \$ par action ordinaire, pour un produit brut totalisant 16 500 750 \$ (le « placement »), à savoir 767 050 nouvelles actions émises par la Société, dont 100 050 actions ordinaires achetées par les preneurs fermes aux termes de l'exercice de leur option de surallocation le 27 juin 2017, pour un produit brut de 11 505 750 \$, et le reclassement de 333 000 actions vendues par i) M. David Brereton, président-directeur du conseil de la Société, ii) Dabre Inc., la société de portefeuille de M. David Brereton et iii) Mme Kathryn Ensign-Brereton, la conjointe de M. David Brereton, pour un produit brut totalisant 4 995 000 \$. Le placement a été effectué par voie de prise ferme et les actions ont été souscrites par un syndicat de preneurs fermes dirigé par Cormark Securities Inc. en son nom et au nom de deux autres preneurs fermes.

Les actions ordinaires ont été offertes par voie d'un prospectus simplifié qui a été déposé dans toutes les provinces canadiennes.

Les coûts de transaction directement liés à l'émission des actions nouvelles d'environ 1 052 816 \$ ont été inscrits en diminution du produit, ce qui a donné lieu à un produit net total afférent au placement de nouvelles actions d'environ 10 452 934 \$.

ARRANGEMENTS HORS BILAN

La Société n'avait aucun arrangement hors bilan en date du 30 avril 2017, à l'exception des contrats de location simple mentionnés à la rubrique « Engagements et obligations contractuelles » plus haut.

RÉPERCUSSIONS ACTUELLES ET PRÉVUES DE LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

La conjoncture économique globale, jumelée à l'incertitude et à la volatilité actuelle des marchés, pourrait exercer un effet négatif sur la demande pour les produits et services de la Société, puisque l'industrie a la capacité de s'adapter rapidement en faisant preuve de prudence sur le plan des dépenses d'investissement. Par ailleurs, les changements réglementaires survenus dans le système des soins de santé aux États-Unis, duquel la Société tire une part importante de ses produits, traverse une période d'incertitudes. Ces incertitudes pourraient avoir des répercussions sur les produits de la Société.

L'exercice 2017 a été marqué par de nombreuses commandes d'une valeur de 42,6 millions de dollars, renforçant la tendance observée à l'exercice 2016, au cours duquel les commandes avaient totalisé 42,2 millions de dollars. Une proportion substantielle de ces commandes provient du secteur des soins de santé. L'ampleur de cette tendance dépendra de la solidité et de la durabilité de la croissance économique et de la demande pour des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Étant donné son carnet de commandes⁹ de 46,1 millions de dollars, qui se compose principalement de services, la direction de la Société estime que le niveau actuel des produits tirés des services, qui varie entre 11,3 millions de dollars et 11,8 millions de dollars par trimestre, peut se maintenir à court terme si aucun nouveau contrat important n'est conclu.

D'un point de vue stratégique, la Société continue de concentrer ses efforts sur les occasions les plus prometteuses qu'offrent sa clientèle actuelle et les marchés verticaux où elle est présente. La Société offre aussi actuellement des licences par abonnement, des services d'hébergement, la vente et la mise en œuvre par modules, et de meilleures modalités de paiement pour favoriser une croissance des produits.

La volatilité du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien continue d'avoir une incidence importante sur les produits d'exploitation et la rentabilité, puisque la Société réalise généralement entre 65 % à 75 % environ de son chiffre d'affaires auprès de clients américains, alors que la majorité de ses coûts sont engagés en dollars canadiens.

La Société continuera à adapter son modèle de gestion à la situation économique et à veiller à ce que les coûts correspondent aux produits qu'elle prévoit gagner. La Société a augmenté son effectif au cours des quelques derniers exercices pour répondre à une plus grande demande pour ses services et pour saisir des opportunités futures au sein de son portefeuille de produits. La Société veillera à ce que cet investissement soit profitable tout en s'assurant que l'accumulation de commandes contribue à générer des produits. Les autres aspects que la Société contrôle sans cesse sont les frais de déplacement, les services-conseils et les communications.

La Société croit que les fonds disponibles, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation prévues et sa marge de crédit d'exploitation seront suffisants pour répondre à tous ses besoins pour au moins les douze prochains mois. La Société peut encore gérer sa structure financière en ajustant sa politique de dividende.

INSTRUMENTS FINANCIERS ET GESTION DU RISQUE

La Société a déterminé que la valeur comptable de ses actifs et passifs financiers à court terme, y compris la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les créances, les autres créances et les créditeurs et charges à payer se rapproche de leur juste valeur du fait que ces instruments arriveront à échéance dans une période relativement courte. La Société a aussi déterminé que la juste valeur de la dette à long terme n'était pas très différente de sa valeur comptable.

Les instruments dérivés sont aussi comptabilisés soit dans les actifs, soit dans les passifs, à la juste valeur. Ainsi, la juste valeur nette de tous les contrats de change en cours représentant une perte de 717 000 \$ qui a été comptabilisée comme un passif dans les créditeurs et charges à payer au 30 avril 2017 (un profit de 1,0 million de dollars comptabilisé comme un actif de 1,0 million de dollars dans les autres créances et comme un passif de 18 000 \$ dans les créditeurs et charges à payer au 30 avril 2016).

Des dérivés sous forme de contrats de change à terme sont utilisés pour gérer le risque de change lié aux fluctuations du dollar américain. La Société est exposée au risque de change, car une certaine tranche de ses ventes et de ses charges est engagée en dollars américains et que, de ce fait, elle possède des créances et des créditeurs et des charges à payer libellés en dollars américains. De plus, certains éléments de sa trésorerie et de ses équivalents de trésorerie sont libellés en dollars américains.

La stratégie de couverture de la Société fonctionne sur deux fronts. Premièrement, la Société conclut des contrats de change à terme afin de couvrir environ 50 % des produits futurs hautement probables libellés en dollars américains pour ainsi couvrir une période d'environ six mois postérieurement à la date de clôture de la période à l'étude dans le but de stabiliser les produits et les marges face aux fluctuations du change à court terme. Deuxièmement, pour neutraliser l'incidence des fluctuations du dollar américain sur la réévaluation de ses actifs et passifs monétaires nets libellés en dollars américains, la Société a régulièrement recours à des stratégies de couverture selon lesquelles elle analyse ses actifs et passifs monétaires nets libellés en dollars américains et conclut des contrats de change à terme pour équilibrer sa position. Par conséquent, toute variation des flux de trésorerie associée à des instruments dérivés devrait être contrebalancée par les variations des flux de trésorerie liées à la position nette des devises et la constatation de produits futurs hautement probables libellés en dollars américains et des créances connexes. La Société a recours à des instruments financiers dérivés uniquement aux fins de la gestion du risque, et non pour réaliser des profits sur la négociation spéculative.

Les instruments financiers qui peuvent exposer la Société à un risque de crédit comprennent essentiellement la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les créances et les autres créances. La trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société sont gardés dans des institutions financières importantes.

Au 30 avril 2017, un client représentait 13 % du total des comptes clients et des travaux en cours. En règle générale, il n'y a aucune concentration particulière du risque de crédit au niveau des créances, en raison de la répartition des clients en Amérique du Nord et des procédés de gestion des risques commerciaux. La Société évalue régulièrement la cote de solvabilité de tous ses clients et elle constitue une provision pour les créances douteuses lorsqu'elle juge qu'elles sont irrécouvrables. Les clients ne fournissent pas de biens en nantissement pour leur crédit.

⁹ Se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance » à la fin du présent rapport de gestion.

Se reporter à la note 22 afférente aux états financiers consolidés pour une analyse plus exhaustive des politiques de gestion des risques de la Société, y compris le risque de change, le risque de crédit, le risque de liquidité, le risque de taux d'intérêt et le risque des prix du marché.

DONNÉES SUR LES ACTIONS EN CIRCULATION

Au 6 juillet 2017, la Société avait 13 082 376 actions ordinaires en circulation à la suite de l'émission d'actions ordinaires additionnelles par voie de prise ferme. Se reporter à la rubrique « Événement postérieur à la date de clôture ».

PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

Les principales méthodes comptables suivies par la Société sont les méthodes qui sont perçues comme les plus importantes dans l'établissement de sa situation financière et de ses résultats. Un résumé des méthodes comptables les plus importantes de la Société, comprenant celles discutées ci-dessous, est présenté dans les notes afférentes aux états financiers et aux états financiers consolidés.

Estimations, hypothèses et jugement

L'établissement d'états financiers consolidés exige que la direction fasse des estimations et pose des hypothèses et des jugements qui influent sur l'application des méthodes comptables et sur la valeur comptable des actifs et des passifs et sur l'information présentée à l'égard des actifs et des passifs éventuels aux dates des états financiers, ainsi que sur la valeur comptable des produits et des charges au cours des périodes de présentation de l'information financière.

Les montants présentés et les informations fournies par voie de notes reflètent l'ensemble des conditions économiques les plus susceptibles de survenir et les mesures que la direction prévoit prendre. Les résultats réels pourraient se révéler différents de ces estimations. Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont passées en revue régulièrement. Les révisions des estimations comptables sont constatées dans la période au cours de laquelle les estimations sont révisées ainsi que dans les périodes futures touchées par ces révisions.

Des informations concernant les aspects nécessitant le recours à un jugement, à des hypothèses et à des estimations de la part de la direction ainsi que les principales sources d'incertitudes liées aux estimations qui, de l'avis de la Société, sont susceptibles d'avoir l'effet le plus important sur les montants présentés sont fournies ci après :

i) Constatation des produits

La constatation des produits fait l'objet de jugements critiques. Dans le cas des accords de prestations multiples, en particulier, il est nécessaire de porter un jugement sur la répartition des produits à chaque composante, notamment les licences, les services professionnels et les services d'entretien, selon la juste valeur relative de chacune. Comme la durée de certaines prestations est supérieure à un an, la détermination de chaque prestation et la répartition de la contrepartie reçue aux composantes se répercutent sur le moment de la constatation des produits.

ii) Aide publique

La direction fait preuve de jugement dans l'estimation des montants à recevoir à l'égard de différents crédits d'impôt et dans l'évaluation de l'admissibilité des charges de R&D et autres charges donnant droit à de tels crédits.

iii) Impôt sur le résultat

Pour déterminer la probabilité de réalisation des actifs d'impôt différé, la direction évalue s'il est probable qu'une partie ou la totalité des actifs d'impôt différé ne sera pas réalisée. La réalisation des actifs d'impôt différé dépend ultimement de la réalisation d'un bénéfice imposable futur et des stratégies de planification fiscale disponibles pour effectuer cette évaluation.

Les actifs et les passifs d'impôt différé comportent des estimations à propos de la nature et du moment des différences permanentes et temporelles futures, ainsi que des futurs taux d'imposition s'appliquant à ces différences. Les modifications des lois fiscales et des taux d'imposition, de même que les changements se rapportant au moment prévu des renversements, pourraient avoir une profonde incidence sur les montants inscrits des actifs et des passifs d'impôt différé. La direction suit attentivement les modifications actuelles et éventuelles des lois fiscales et fonde ses estimations sur les meilleurs renseignements à sa disposition chaque date de clôture.

iv) Dépréciation d'actifs

Les évaluations de la dépréciation peuvent nécessiter de la Société qu'elle établisse la valeur recouvrable d'une unité génératrice de trésorerie (« UGT »). Une UGT désigne le plus petit groupe identifiable d'actifs générant des entrées de trésorerie indépendantes des entrées de trésorerie d'autres actifs. L'établissement de cette valeur nécessite d'importantes estimations concernant différents aspects, dont les ventes prévues, les marges brutes, les coûts de vente, le moment et le montant des flux de trésorerie, ainsi que les taux d'actualisation et d'intérêt. La Société établit une documentation et justifie toutes les hypothèses posées quant aux estimations ci-dessus et elle met à jour ces hypothèses en fonction des meilleurs renseignements à sa disposition lorsqu'une évaluation de dépréciation requiert l'établissement du montant recouvrable d'une UGT.

v) Provision pour créances douteuses

La Société fait une évaluation de la recouvrabilité des créances, qui prend en considération l'assurance pour pertes sur créances et la solvabilité de chaque client, compte tenu de la situation financière et de l'historique de paiement de chaque client, en vue de déterminer la provision appropriée pour les créances douteuses. De plus, ces estimations doivent être évaluées et mises à jour de façon continue. La Société n'est pas en mesure de prédire les changements à la situation financière de ses clients et, si les circonstances liées à la situation financière de ses clients se détériorent, les estimations de la recouvrabilité des créances clients pourraient subir une incidence importante et la Société pourrait être tenue de comptabiliser des provisions supplémentaires. À l'inverse, si la Société constitue des provisions supérieures à ses besoins, une reprise au titre d'une partie des provisions pourrait devoir être constatée au cours de périodes ultérieures selon les résultats réels au chapitre du recouvrement.

vi) Regroupements d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. À la date à laquelle le contrôle est obtenu, les actifs et les passifs identifiables de même que les passifs éventuels de la société acquise sont évalués à leur juste valeur. Selon la complexité de l'établissement de ces évaluations, la Société a recours à des techniques d'évaluation appropriées, qui sont généralement fondées sur des prévisions relatives à la totalité des flux de trésorerie actualisés nets futurs attendus. Ces évaluations sont étroitement liées aux hypothèses formulées par la direction relativement au rendement futur des actifs connexes et au taux d'actualisation appliqué, hypothèses que poserait un intervenant du marché.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES ET INTERPRÉTATIONS PUBLIÉES, MAIS N'AYANT PAS ENCORE ÉTÉ ADOPTÉES

Un certain nombre de nouvelles normes, d'interprétations et de modifications aux normes existantes ont été publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») ou par le Comité d'interprétation des IFRS (l'« IFRS IC ») et sont obligatoires, mais ne s'appliquent pas encore à l'exercice clos le 30 avril 2017, et n'ont pas été appliquées aux fins de l'établissement des présents états financiers consolidés. Aucune de ces normes ne devrait avoir une incidence sur les états financiers consolidés de la Société, sauf les suivantes :

IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »)

En juillet 2014, l'IASB a publié une version complète de l'IFRS 9 (2014), *Instruments financiers*. L'IFRS 9 (2014) est différente à certains égards de l'IFRS 9 (2013), que la Société a adoptée par anticipation le 1^{er} mai 2014. L'IFRS 9 (2014) comprend des directives mises à jour sur le classement et l'évaluation des actifs financiers. La norme définitive proposera également une version modifiée du modèle de dépréciation en instaurant un nouveau modèle de perte de crédit attendue aux fins du calcul de la dépréciation, ainsi que de nouvelles exigences générales en matière de comptabilité de couverture. La version définitive de l'IFRS 9 annule et remplace toutes les versions antérieures de cette norme et entrera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. Elle doit être appliquée de manière rétrospective, sauf pour quelques exemptions prévues. Son adoption anticipée est permise, mais une entité peut choisir d'appliquer une version antérieure de l'IFRS 9 si sa date d'application initiale pertinente a eu lieu avant le 1^{er} février 2015. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients* (« IFRS 15 »)

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 qui établit les principes de comptabilisation de la nature, du montant, du moment et de l'incertitude des produits et des flux de trésorerie découlant des contrats qu'une entité a conclus avec des clients. La norme fournit un modèle unique de présentation des transferts de produits ou de services promis aux clients.

L'IFRS 15 remplace les normes suivantes : l'IAS 11, *Contrats de construction*, l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, l'IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*, l'IFRIC 15, *Contrats de construction de biens immobiliers*, l'IFRIC 18, *Transferts d'actifs provenant de clients*, et la SIC-31, *Produits des activités ordinaires - Opérations de troc impliquant des services de publicité*.

Le principe de base de l'IFRS 15 est le suivant : une entité doit comptabiliser les produits de manière à présenter le montant du transfert des biens ou services promis qui reflète la contrepartie à laquelle l'entité prévoit avoir droit en échange de ces produits ou services.

L'IFRS 15 prévoit également un ensemble cohérent d'informations à fournir qui donnera lieu à la présentation, par l'entité, d'informations exhaustives sur la nature, le montant, le moment et l'incertitude des produits et des flux de trésorerie découlant des contrats qu'elle a conclus avec des clients.

Cette norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, mais son application anticipée est autorisée. La Société procède actuellement à l'évaluation de l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 16, *Contrats de location* (« IFRS 16 »)

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, qui précise la manière dont une entité est tenue de comptabiliser, d'évaluer, de présenter les contrats de location et de fournir des informations à leur sujet. La norme contient un modèle unique de comptabilisation par le preneur exigeant la comptabilisation des actifs et des passifs pour tous les contrats, sauf si la durée du contrat est de 12 mois ou moins ou que l'actif sous-jacent a une faible valeur monétaire. Les bailleurs classent toujours les contrats de location en tant que contrats de location-financement et contrats de location simple, car la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée dans l'IFRS 16 par rapport à la norme précédente, l'IAS 17, *Contrats de location*. L'IFRS 16 s'applique pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, et l'adoption anticipée est permise uniquement si l'IFRS 15 a également été adoptée. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRIC 22, *Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée* (« IFRIC 22 »)

En décembre 2016, l'IASB a publié l'IFRIC 22. L'interprétation clarifie la date de conversion qui devrait être utilisée au moment de comptabiliser des transactions en monnaie étrangère comportant la réception ou le paiement d'une contrepartie anticipée. L'IFRIC 22 entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 et l'adoption anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de l'IFRIC 22 sur ses états financiers consolidés.

RISQUES ET INCERTITUDES

Historique des bénéfices et des pertes et incertitude des résultats d'exploitation futurs

La Société a réalisé un bénéfice net au cours des dix derniers exercices, soit de 2008 à 2017, mais a subi une perte au cours de l'exercice 2007 et des exercices précédents. La Société a continué à ajuster son modèle d'exploitation dans le but d'atteindre la rentabilité. Cependant, il n'existe aucune assurance que la Société atteindra ou maintiendra la rentabilité à l'avenir. En date du 30 avril 2017, les résultats non distribués de la Société s'élevaient à 13,1 millions de dollars. Sa dépendance face à un marché caractérisé par une évolution technologique rapide rend la prédiction des résultats d'exploitation futurs difficile, voire impossible. Il n'existe aucune assurance que la Société puisse générer une croissance des produits importante sur une base trimestrielle ou annuelle ou que la croissance des produits réalisée sera maintenue. La croissance des produits que la Société a réalisée ou qu'elle peut réaliser n'est pas une indication des résultats d'exploitation futurs. De plus, la Société peut accroître ses charges d'exploitation afin de financer davantage de travaux de R&D, d'accroître ses efforts de vente et de commercialisation, de mettre au point de nouveaux canaux de distribution, d'élargir ses capacités de soutien à la clientèle et d'étendre ses ressources administratives en prévision d'une croissance future. Dans la mesure où des augmentations de ces charges précèdent ou ne sont pas suivies d'une augmentation des produits, les activités commerciales, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société seraient compromis de façon importante.

Fluctuations des résultats trimestriels

Les résultats d'exploitation trimestriels de la Société ont connu par le passé, et peuvent connaître à l'avenir, des fluctuations importantes selon des facteurs tels que la demande pour les produits de la Société, l'importance des commandes et le moment où elles sont passées, le nombre, le caractère opportun et l'importance des annonces faites sur de nouveaux produits par la Société et ses concurrents, la capacité de la Société de développer, de lancer et de mettre en marché de nouveaux produits ou une version améliorée de ses produits en temps opportun, le niveau de la concurrence relativement aux produits et aux prix, les fluctuations des charges d'exploitation, les fluctuations des prix de vente moyens et de la combinaison de produits, le roulement du personnel des ventes, la composition des ventes directes et indirectes, les retours de produits et les facteurs économiques en général, entre autres choses.

Les résultats trimestriels de la Société sont plus particulièrement touchés par le moment où de nouveaux produits ou de nouvelles versions des produits sont lancés. Les charges d'exploitation de la Société engagées pendant tout le trimestre sont fondées sur les niveaux des produits prévus à court terme et sont relativement stables. Par conséquent, si les produits ne sont pas réalisés au cours du trimestre prévu, les résultats d'exploitation de la Société pourraient subir un effet négatif important. Les résultats trimestriels à

venir peuvent être influencés par ces facteurs ou d'autres, y compris des retards possibles dans l'expédition de nouveaux produits et des retards dans les achats de produits actuels, étant donné que les clients attendent les nouvelles versions. Les résultats d'exploitation trimestriels de la Société peuvent donc fluctuer énormément.

Long cycle des ventes et de mise en œuvre

La vente et la mise en œuvre des produits de la Société exigent généralement un engagement important de ressources de la part des clients éventuels. Par conséquent, le processus de vente de la Société subit souvent des retards liés au long processus d'approbation que supposent d'importantes dépenses en capital. Pour ces raisons, entre autres, le cycle des ventes lié à la licence des produits de la Société varie substantiellement d'un client à un autre et dure généralement de six à douze mois. Au cours de cette période, la Société peut consacrer beaucoup de ressources à un client éventuel, y compris des coûts liés aux multiples visites sur les lieux, aux démonstrations de produits et aux études de faisabilité, et subir un certain nombre de retards importants indépendants de sa volonté. De plus, à la suite des ventes de licences, la période de mise en œuvre peut durer de six à douze mois pour les services professionnels, la formation du client et l'intégration des produits dans les systèmes existants du client.

Développement des produits et évolution technologique

L'industrie du logiciel est caractérisée par une évolution technologique rapide et par l'apparition fréquente de nouveaux produits. Par conséquent, la Société est d'avis que son succès dans l'avenir dépend de sa capacité d'améliorer ses produits actuels ou de développer et de lancer de nouveaux produits offrant une meilleure performance et une meilleure fonctionnalité à des prix compétitifs. L'incapacité de la Société, pour des raisons technologiques ou autres, de développer et de lancer des produits en temps opportun en réponse aux conditions du marché en évolution ou aux exigences du client pourrait avoir un effet négatif important sur ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

La capacité de la Société de demeurer concurrentielle dépendra en grande partie de son aptitude à conserver un personnel en R&D compétent sur le plan technique et à s'adapter à l'évolution et aux progrès technologiques de l'industrie, y compris à fournir des produits continuellement compatibles avec les plateformes matérielles et logicielles et avec les systèmes d'exploitation qui évoluent rapidement. Rien ne garantit que la Société y réussisse.

Concurrence

Dans bien des cas, la Société fait concurrence à des entreprises ayant des organisations de vente et de commercialisation mieux établies et plus importantes, un personnel technique plus important et des ressources financières beaucoup plus importantes. Au fur et à mesure que le marché pour les produits de la Société continue de croître, des concurrents supplémentaires pourraient pénétrer le marché et la concurrence pourrait s'intensifier. De plus, rien ne garantit que des concurrents ne développeront pas des produits supérieurs à ceux de la Société ou mieux acceptés sur le marché en raison du prix, des circuits commerciaux ou d'autres facteurs.

Gestion de la croissance et dépendance envers les membres clés de la direction et du personnel

La Société dépend des membres clés de son personnel pour poursuivre ses activités, ce qui représente un risque de perte de connaissances advenant le cas où des membres clés de son personnel quitteraient leur poste.

La Société dépend de l'expérience et des connaissances des membres de la haute direction. La concurrence pour les dirigeants ainsi que pour le personnel technique et compétent en développement de produits qui s'exerce au sein du secteur des logiciels est vive, et la Société pourrait ne pas être en mesure de garder en poste le personnel requis ou d'attirer de nouveaux membres du personnel. Si la Société se révélait incapable de garder en poste les membres de la direction, le personnel de vente ou le personnel technique en place, ou encore d'attirer de nouveaux membres de la direction ou du personnel supplémentaires compétents, elle pourrait ne pas être en mesure de mettre en œuvre sa stratégie d'affaires.

La capacité de la Société à soutenir la croissance de ses affaires dépendra essentiellement des ressources internes et externes très bien formées dont elle disposera pour effectuer des activités de prévente, procéder à la mise en œuvre de produits, donner de la formation et offrir d'autres services de soutien à la clientèle.

Risques liés aux acquisitions

La Société peut continuer d'accroître ses activités ou sa gamme de produits en acquérant des entreprises, des produits ou des technologies. Certaines acquisitions peuvent comporter un certain nombre de risques particuliers, y compris le détournement de l'attention de la direction, la perte d'employés clés, des circonstances ou des événements imprévus et des obligations légales, qui pourraient avoir en partie ou en totalité un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

Risque de défaut des logiciels

Des logiciels aussi complexes que ceux offerts par la Société comportent souvent des erreurs ou des défauts, particulièrement lorsqu'ils sont lancés pour la première fois ou lorsque de nouvelles versions ou améliorations sont offertes. Malgré l'essai des produits, la Société a, par le passé, lancé des produits ayant des défauts, découvert des erreurs de logiciel dans certaines de ses nouvelles versions après leur lancement et subi des retards ou une perte de produits pendant la période nécessaire pour corriger ces erreurs. La Société lance régulièrement de nouveaux produits et, périodiquement, de nouvelles versions de ses logiciels. Rien ne garantit que, malgré les essais effectués par la Société et ses clients, il n'y aura aucun défaut ni erreur dans ses produits existants ou ses nouveaux produits, versions ou améliorations après le début des expéditions commerciales.

Risque lié à la protection de la propriété intellectuelle

La Société considère que certains aspects de ses activités internes, de ses logiciels et de sa documentation lui sont exclusifs, et elle dépend d'un ensemble de droits d'auteurs, de brevets, de marques de commerce et de lois sur le secret commercial, d'ententes de confidentialité conclues avec des employés et des tierces parties, de dispositions contractuelles de protection (telles que celles comprises dans les contrats de licences conclus avec les consultants, les fournisseurs, les partenaires et les clients) et d'autres mesures qui visent à préserver ses droits de propriété intellectuelle. Tout droit de propriété intellectuelle de la Société pourrait être contesté, invalidé, contourné ou violé, ce qui pourrait entraîner un désavantage concurrentiel, une perte d'occasion ou de part de marché ou encore un litige éventuel coûteux visant à faire appliquer ou rétablir les droits de la Société et se traduire par une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.

Risque de poursuites de tierces parties pour violation des droits de propriété

Selon la Société, aucun de ses produits ne viole les droits de propriété de tierces parties. Rien ne garantit toutefois que des tierces parties ne dénonceront pas une telle violation par la Société ou ses titulaires de licences à l'égard de ses produits actuels ou futurs. La Société prévoit que les concepteurs de logiciels feront de plus en plus l'objet de telles poursuites au fur et à mesure que le nombre de produits et de concurrents dans le secteur d'activité de la Société augmente et que la fonctionnalité des produits dans les différents secteurs d'activité se chevauche.

Utilisation de logiciels de tierces parties

La Société utilise certains logiciels pour lesquels elle est titulaire d'une licence de tierces parties. Rien ne garantit que ces concepteurs de logiciels continueront de permettre à la Société d'utiliser ces licences selon des modalités raisonnables sur le plan commercial.

Risque de change

Une importante proportion des produits de la Société est réalisée en dollars américains. Les fluctuations du taux de change entre le dollar canadien, le dollar américain et d'autres devises peuvent avoir un effet négatif considérable sur les marges que la Société peut réaliser à l'égard de ses produits et services et des répercussions directes sur les résultats d'exploitation. De temps à autre, la Société pourrait prendre des mesures pour gérer ce risque en s'engageant dans des activités de couverture du risque de change. Il n'y a cependant aucune garantie que les activités de couverture de la Société seront fructueuses.

Cybersécurité

Face à la multiplication de cybermenaces de plus en plus sophistiquées et omniprésentes, la Société est consciente de la nécessité de gérer les risques de perte de données, d'attaques malveillantes et de logiciels malveillants, qu'ils soient d'origine interne ou externe. Afin de contrer ces menaces, la Société a mis en place un programme de sécurité en constante évolution. Des vérifications indépendantes ont démontré que la Société n'a subi aucune atteinte importante à sa sécurité informatique. En plus de surveiller ces risques, la Société est en voie de renforcer ses défenses pour mieux se protéger contre les intrusions et de peaufiner ses plans et procédures de gouvernance au chapitre de la sécurité.

Réforme du système des soins de santé aux États-Unis

La Société tire une partie de ses produits sur le marché américain, principalement du système des soins de santé aux États-Unis. Lorsque le président Trump est entré en fonction, il a signé un décret-loi prescrivant aux agences fédérales d'éviter d'appliquer toutes dispositions de la loi intitulée Patient Protection and Affordable Care Act (la « loi ACA »), communément appelée « Obamacare », qui impose aux États, aux particuliers et à certaines catégories d'entités un fardeau fiscal ou réglementaire. La Chambre des représentants a récemment adopté un p

rojet de loi appelé American Health Care Act of 2017 (la « loi AHCA ») qui annule la loi ACA, pour la remplacer par un système limité de crédits d'impôt, et dissout l'élargissement du programme Medicaid. Il en résulte ainsi une incertitude grandissante à l'égard du cadre d'application actuel et futur de l'ACA. Il se pourrait que la Société subisse des pertes à l'égard des produits qu'elle génère ou qu'elle doive faire face à certains ralentissements dans ce secteur, du fait de l'incertitude inhérente à l'ACA et à d'autres modifications législatives.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION

Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus de manière à fournir l'assurance raisonnable que l'information importante est recueillie et communiquée à la haute direction en temps opportun afin de permettre la prise de décisions appropriées à l'égard de l'information à fournir. Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont la responsabilité d'établir et de maintenir les contrôles et procédures de communication de l'information. Ils assument cette responsabilité avec l'aide du comité de direction de la Société, qui se compose de membres de la haute direction. Selon une évaluation des contrôles et procédures de communication de l'information, le chef de la direction et le chef de la direction financière en sont venus à la conclusion que ces contrôles et procédures étaient efficaces au 30 avril 2017.

CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Il incombe à la direction de la Société d'établir et de maintenir un contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière afin de fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers consolidés de la Société ont été établis conformément aux IFRS.

Une évaluation de l'efficacité de la conception et du fonctionnement des contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière au 30 avril 2017 a été faite sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Par suite de cette évaluation, le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont conclu que le contrôle interne à l'égard de l'information financière, au sens du Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, était conçu adéquatement et était efficace. Les évaluations ont été effectuées conformément au cadre et aux critères que le Committee of Sponsoring Organizations (le « COSO ») de la Treadway Commission a énoncés dans sa publication Internal Control – Integrated Framework (2013), modèle de contrôle reconnu, et conformément aux exigences du Règlement 52-109.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport annuel et le rapport de gestion contiennent des « énoncés prospectifs » au sens des lois sur les valeurs mobilières. Bien que les énoncés prospectifs reposent sur les hypothèses, les attentes actuelles et les estimations que la Société pense être raisonnables, les investisseurs ne devraient pas se fier indûment à ces énoncés puisque les résultats réels peuvent varier de ceux présentés dans les énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs peuvent être identifiés par l'utilisation de termes faisant référence à l'avenir, tels que « croit », « entend », « pourra », « fera », « prévoit », « estime », « anticipe », « poursuit » ou des termes similaires ou des variations de ces termes ou leurs contraires, et l'utilisation du conditionnel ainsi que d'expressions semblables.

Ces énoncés prospectifs, qui ne sont pas des faits historiques, comprennent des affirmations fondées sur les hypothèses de la direction et ne peuvent être considérés comme une garantie de la performance future. Ils sont exposés à un certain nombre de risques et d'incertitudes, notamment à la conjoncture économique future, aux marchés que sert la Société, aux mesures prises par les concurrents, aux nouvelles grandes tendances technologiques et à d'autres facteurs, dont un grand nombre ne peuvent être influencés par la Société, qui pourraient causer une différence considérable entre les résultats réels et ceux révélés ou suggérés par ces énoncés prospectifs. La Société ne s'engage nullement à publier une mise à jour de ses énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux résultats ou de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou pour toutes raisons autres que celles exigées par la loi. Les facteurs importants qui pourraient influencer sur les prévisions comprennent, sans s'y limiter, les facteurs présentés à la rubrique « Risques et incertitudes ».

Les résultats et les événements réels sont susceptibles de différer, et pourraient différer considérablement, de ceux exprimés de façon explicite ou implicite par les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion. Ces énoncés sont fondés sur de nombreuses hypothèses qui pourraient se révéler inexactes, notamment les hypothèses formulées à l'égard des éléments suivants : i) l'environnement concurrentiel; ii) les risques liés à l'exploitation; iii) la direction et le personnel de la Société; iv) l'investissement en immobilisations réalisé par les clients de la Société; v) la mise en œuvre de projets de clients; vi) les liquidités; vii) la conjoncture financière mondiale actuelle; viii) la mise en œuvre d'une stratégie commerciale de la Société; ix) le crédit; x) la responsabilité civile des produits et les autres poursuites auxquelles s'expose la Société; xi) le financement supplémentaire et la dilution; xii) la liquidité

du marché des actions ordinaires de la Société; xiii) la mise au point de nouveaux produits; xiv) les droits de propriété intellectuelle et les autres droits de propriété; xv) l'acquisition et l'expansion; xvi) les devises; xvii) le taux d'intérêt; xviii) les changements en matière de technologie et de réglementation; xix) le système et les applications liées aux technologies de l'information internes xx) et la cybersécurité.

MESURE DE LA PERFORMANCE NON CONFORME AUX IFRS

La Société a recours à une certaine mesure de performance financière non conforme aux IFRS dans le présent rapport de gestion et d'autres formes de communications décrites plus loin. Cette mesure non conforme aux IFRS n'a pas de définition normalisée aux termes des IFRS et peut difficilement être comparée à une mesure portant un nom semblable présentée par d'autres sociétés. Le lecteur doit garder à l'esprit que cette mesure vise à développer, et non à remplacer, l'analyse des résultats financiers déterminés conformément aux IFRS. La direction a recours tant aux mesures conformes aux IFRS qu'aux mesures non conformes aux IFRS dans le cadre de la planification, de la surveillance et de l'évaluation de la performance de la Société.

BAIIA

Le BAIIA correspond au bénéfice avant les charges d'intérêts, les produits d'intérêts, l'impôt sur le résultat et l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles. La Société est d'avis que cette mesure est couramment utilisée par les investisseurs et les analystes pour mesurer la performance d'une société et sa capacité à assurer le service de la dette et à s'acquitter d'autres obligations de paiement, ou en tant qu'instrument d'évaluation courant.

Le calcul du BAIIA pour les exercices 2017 et 2016, calculé à partir de mesures conformes aux IFRS figurant dans les états financiers consolidés de la Société, se détaille comme suit :

	2017	2016
Bénéfice de la période	5 998 \$	4 804 \$
Ajustements pour :		
Amortissement des immobilisations corporelles	819	794
Amortissement des frais de développement différés	1 319	1 418
Amortissement des autres immobilisations incorporelles	486	478
Charge d'intérêt	81	136
Produits d'intérêt	(103)	(65)
Impôt sur le résultat	1 764	(401)
BAIIA	10 364 \$	7 164 \$

INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE

La Société recourt à certains indicateurs clés de performance dans le présent rapport de gestion et d'autres formes de communications décrites dans la section suivante. Il est peu probable que ces indicateurs clés de performance soient comparables à des indicateurs semblables présentés par d'autres sociétés. Le lecteur doit garder à l'esprit que ces mesures visent à développer, et non à remplacer, l'analyse des résultats financiers déterminés conformément aux IFRS. La direction a recours tant aux mesures conformes aux IFRS qu'aux indicateurs clés de performance dans le cadre de la planification, de la surveillance et de l'évaluation de la performance de la Société.

Produits récurrents

Les produits récurrents s'entendent des engagements d'achat de services prévus aux contrats, qui comprennent généralement les services de maintenance et d'hébergement de la Société et de tierces parties, au cours des douze prochains mois. La quantification présume que le client renouvellera son engagement contractuel de façon périodique au moment du renouvellement. Cette partie des produits de la Société est prévisible et stable.

Commandes

De façon générale, les commandes correspondent à la valeur totale des contrats conclus, y compris les licences d'utilisation de logiciels et d'autres produits de la Société et les services de soutien connexes, le matériel et les logiciels de tiers et les services de soutien connexes, les travaux et les services visés par un contrat, ainsi que les modifications à ces contrats inscrites au cours d'une période donnée. La valeur totale des contrats ne se limite généralement pas à la première année et n'exclut normalement pas certains types de transactions. La Société est d'avis que cette mesure est un indicateur principal de l'état global de la performance

d'une entreprise. Habituellement, les commandes regroupent tous les éléments ayant une incidence sur les produits, à savoir les nouveaux contrats, les renouvellements, les révisions à la hausse ou à la baisse des contrats, les ajouts, les résiliations anticipées et les remboursements. Les commandes sont habituellement divisées en catégories, telles que les commandes passées par de nouveaux clients ou les commandes passées par la clientèle de base, et la performance de ces catégories de commandes est souvent utilisée dans le cadre de ventes et d'autres régimes de rémunération.

Carnet de commandes

En règle générale, le carnet de commandes correspond à des commandes incomplètes. Dans une entreprise de logiciel conventionnelle, ce terme est essentiellement employé eu égard aux finances. Le carnet de commandes se rapporte à la valeur des commandes visées par un contrat qui n'ont pas encore été livrées ou pour lesquelles les services n'ont pas été fournis. Le carnet de commandes pourrait faire référence à la valeur des produits prévus au contrat ou convenus qui ne peuvent pas encore être comptabilisés en raison des critères d'acceptation, de la prestation de services professionnels ou de certaines règles comptables. La quantification du carnet de commandes ne se limite pas à la première année et d'ordinaire, elle n'exclut pas certains types de transactions. Dans le contexte actuel, le carnet de commandes est réellement en lien avec les produits et correspond au total des produits futurs non comptabilisés tirés des contrats signés existants. Le carnet de commandes comprend les produits récurrents mentionnés précédemment.

Délai moyen de recouvrement des créances

Le délai moyen de recouvrement des créances représente le nombre moyen de jours dont une société a besoin pour recouvrer une créance après la réalisation d'une vente. Le délai moyen de recouvrement des créances de la Société est calculé chaque trimestre en divisant le montant des créances et des travaux en cours à la clôture du trimestre par la valeur totale des ventes au cours de la même période, puis en multipliant le résultat par 90 jours.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES CONCERNANT TECSYS

Des renseignements supplémentaires concernant la Société, notamment des copies de documents d'information continue tels que la notice annuelle et la circulaire de sollicitation de procurations, peuvent être consultés sur le site Web de SEDAR à l'adresse <http://www.sedar.com>.

Rapport de la direction

Les états financiers consolidés ci-inclus ainsi que toute l'information figurant dans ce rapport annuel sont la responsabilité de la direction de la Société et ils ont été approuvés par le conseil d'administration.

Les états financiers consolidés ont été dressés par la direction conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Les états financiers consolidés comprennent des montants fondés sur l'utilisation d'estimations et sur les meilleurs jugements. La direction a établi ces montants de manière raisonnable afin d'assurer que les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle. La direction a également préparé l'information financière présentée ailleurs dans le rapport annuel et s'est assurée de sa concordance avec les états financiers consolidés. La Société maintient des systèmes de contrôles internes comptables et administratifs. Ces systèmes ont pour objet de fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est pertinente, fiable et exacte et que les actifs de la Société sont correctement comptabilisés et bien protégés.

Le conseil d'administration est chargé d'assurer que la direction assume ses responsabilités à l'égard de la présentation de l'information financière et est l'ultime responsable de l'examen et de l'approbation des états financiers. C'est par le biais de son comité d'audit, lequel est constitué d'administrateurs externes, que le conseil d'administration s'acquitte de cette responsabilité. Le comité rencontre périodiquement la direction ainsi que les auditeurs externes afin de discuter des contrôles internes exercés sur le processus de présentation de l'information financière, des questions d'audit et de présentation des informations financières, de s'assurer que chaque partie remplit correctement ses fonctions et d'examiner les états financiers consolidés et le rapport des auditeurs externes.

Les états financiers consolidés des exercices clos les 30 avril 2017 et 2016 ont été audités au nom des actionnaires par les auditeurs externes, KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. Les auditeurs ont librement et pleinement accès aux registres internes, à la direction et au comité d'audit.



Peter Brereton

Président et chef de la direction

Le 6 juillet 2017



Brian Cosgrove

Vice-président, finance et administration et
chef de la direction financière

Rapport des auditeurs indépendants

Aux actionnaires de TECSYS Inc.

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de TECSYS Inc., qui comprennent les états consolidés de la situation financière au 30 avril 2017 et au 30 avril 2016, les états consolidés du résultat net et du résultat global, les tableaux consolidés des flux de trésorerie et les états consolidés des variations des capitaux propres pour les exercices clos à ces dates, ainsi que les notes, qui comprennent un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers consolidés

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »), ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers consolidés exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilité des auditeurs

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers consolidés, sur la base de nos audits. Nous avons effectué nos audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifiions et réalisions l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève de notre jugement, et notamment de notre évaluation des risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, nous prenons en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers consolidés afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus dans le cadre de nos audits sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Opinion

À notre avis, les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée de TECSYS Inc. au 30 avril 2017 et au 30 avril 2016, ainsi que de sa performance financière consolidée et de ses flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos à ces dates, conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »).



Le 6 juillet 2017
Montréal, Canada

TECSYS Inc.**États consolidés de la situation financière**

(en milliers de dollars canadiens)

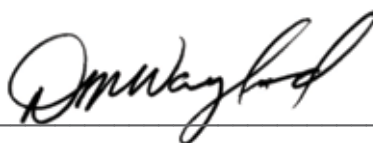
	Note	30 avril 2017	30 avril 2016
Actifs			
Actifs courants			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5	13 476 \$	9 704 \$
Créances		14 218	18 239
Travaux en cours		612	513
Autres créances		370	1 393
Crédits d'impôt	6	3 126	4 893
Stocks	7	914	744
Charges payées d'avance		1 899	1 622
Total des actifs courants		34 615	37 108
Actifs non courants			
Crédits d'impôt	6	5 407	1 483
Immobilisations corporelles	8	2 444	2 633
Frais de développement différés	9	2 751	3 817
Autres immobilisations incorporelles	9	1 523	1 831
Goodwill	9	3 596	3 596
Actifs d'impôt différé	14	2 201	2 222
Total des actifs non courants		17 922	15 582
Total des actifs		52 537 \$	52 690 \$
Passifs			
Passifs courants			
Créditeurs et charges à payer	11	9 265 \$	10 399 \$
Partie courante de la dette à long terme	10, 12	69	1 455
Produits différés		12 094	11 205
Total des passifs courants		21 428	23 059
Passifs non courants			
Dette à long-terme	10, 12	121	1 889
Autres passifs non courants	11	277	296
Total des passifs non courants		398	2 185
Total des passifs		21 826	25 244
Éventualités et engagements	19, 20		
Capitaux propres			
Capital social	13	8 349	8 349
Surplus d'apport	13	9 577	9 577
Résultats non distribués		13 064	8 913
Cumul des autres éléments du résultat global	22	(279)	607
Total des capitaux propres attribuables aux propriétaires de la Société		30 711	27 446
Total des passifs et des capitaux propres		52 537 \$	52 690 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Approuvé par le conseil d'administration



administrateur



administrateur

TECSYS Inc.**États consolidés du résultat net et du résultat global**

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)

Exercices clos les 30 avril	Note	2017	2016
Produits			
Produits exclusifs		11 914 \$	13 623 \$
Matériel et logiciels de tiers		8 852	9 421
Services	15	45 207	42 479
Frais remboursables		2 474	1 943
Total des produits		68 447	67 466
Coût des ventes			
Produits		7 128	8 198
Services	16	24 649	22 500
Frais remboursables		2 474	1 943
Total du coût des ventes		34 251	32 641
Marge brute		34 196	34 825
Charges d'exploitation			
Frais de vente et de commercialisation		15 131	14 952
Frais généraux et charges administratives		5 863	5 986
Frais de recherche et de développement, après les crédits d'impôt	6	5 251	9 338
Total des charges d'exploitation		26 245	30 276
Bénéfice d'exploitation		7 951	4 549
Charges financières nettes	18	189	146
Bénéfice avant impôt sur le résultat		7 762	4 403
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	14	1 764	(401)
Bénéfice attribuable aux propriétaires de la Société		5 998 \$	4 804 \$
Autres éléments du résultat global			
Partie efficace des variations de la juste valeur des dérivés désignés comme instruments de couverture liés aux produits	22	(886)	512
Résultat global attribuable aux propriétaires de la Société		5 112 \$	5 316 \$
Bénéfice de base et dilué par action ordinaire	13	0,49 \$	0,39 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

TECSYS Inc.**Tableaux consolidés des flux de trésorerie**

(en milliers de dollars canadiens)

Exercices clos les 30 avril	Note	2017	2016
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation			
Bénéfice pour l'exercice		5 998 \$	4 804 \$
Ajustements pour tenir compte de ce qui suit :			
Amortissement des immobilisations corporelles	8	819	794
Amortissement des frais de développement différés	9	1 319	1 418
Amortissement des autres immobilisations incorporelles	9	486	478
Charges financières nettes	18	189	146
Différences de change non réalisées et autre		649	(690)
Crédits d'impôts non remboursables	6	(5 551)	(868)
Impôt sur le résultat		1 332	(508)
Activités d'exploitation, compte non tenu des variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement lié aux activités d'exploitation		5 241	5 574
Créances		4 021	(5 669)
Travaux en cours		(99)	191
Autres créances		(35)	(118)
Crédits d'impôt		2 091	531
Stocks		(170)	315
Charges payées d'avance		(277)	(228)
Créditeurs et charges à payer		(1 852)	1 917
Produits différés		889	1 107
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux activités d'exploitation		4 568	(1 954)
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation		9 809	3 620
Flux de trésorerie liés aux activités de financement			
Remboursement de la dette à long terme	10, 12	(3 154)	(1 445)
Rachat d'options sur actions pour annulation	13	-	(6)
Paiement de dividendes	13	(1 847)	(1 232)
Intérêts payés	18	(81)	(136)
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités de financement		(5 082)	(2 819)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement			
Intérêts reçus	18	103	65
Acquisitions d'immobilisations corporelles	8	(630)	(988)
Produits de cessions d'immobilisations corporelles		3	23
Acquisitions d'autres immobilisations incorporelles	9	(178)	(125)
Frais de développement différés	9	(253)	(887)
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement		(955)	(1 912)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de l'exercice		3 772	(1 111)
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice		9 704	10 815
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de l'exercice		13 476 \$	9 704 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

TECSYS Inc.**États consolidés des variations des capitaux propres**

(en milliers de dollars canadiens, sauf les nombres d'actions)

	Note	Capital social Nombre	Montant	Surplus d'apport	Cumul des autres éléments du résultat global	Résultats non distribués	Total
Solde au 30 avril 2015		12 315 326	8 349 \$	9 577 \$	95 \$	5 341 \$	23 362 \$
Bénéfice pour l'exercice		-	-	-	-	4 804	4 804
Autres éléments du résultat global pour l'exercice:							
Partie efficace des variations de juste valeur des dérivés désignés comme instruments de couverture liés aux produits	22	-	-	-	512	-	512
Résultat global total pour l'exercice		-	-	-	512	4 804	5 316
Dividendes aux détenteurs d'instruments de capitaux propres	13	-	-	-	-	(1 232)	(1 232)
Total des transactions avec les propriétaires de la Société		-	-	-	-	(1 232)	(1 232)
Solde au 30 avril 2016		12 315 326	8 349 \$	9 577 \$	607 \$	8 913 \$	27 446 \$
Bénéfice pour l'exercice		-	-	-	-	5 998	5 998
Autres éléments du résultat global pour l'exercice:							
Partie efficace des variations de juste valeur des dérivés désignés comme instruments de couverture liés aux produits	22	-	-	-	(886)	-	(886)
Résultat global total pour l'exercice		-	-	-	(886)	5 998	5 112
Dividendes aux détenteurs d'instruments de capitaux propres	13	-	-	-	-	(1 847)	(1 847)
Total des transactions avec les propriétaires de la Société		-	-	-	-	(1 847)	(1 847)
Solde au 30 avril 2017		12 315 326	8 349 \$	9 577 \$	(279) \$	13 064 \$	30 711 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

1. Description des activités

TECSYS Inc. (la « Société ») a été constituée en vertu de la Loi canadienne sur les sociétés par actions en 1983. La Société met au point, commercialise et vend des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement à l'échelle de l'entreprise aux fins de la logistique de la distribution, de l'entreposage, du transport et au point d'utilisation. La Société offre également des services connexes de consultation, de formation et de soutien. Le siège social est situé au 1, Place Alexis Nihon, Montréal, Canada. La Société réalise la quasi-totalité de ses produits auprès de clients situés aux États-Unis et au Canada. Sa clientèle compte principalement des systèmes de soins de santé et des distributeurs à grand volume de produits distincts. Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et ceux de ses filiales entièrement détenues. La Société est cotée en Bourse, et ses actions sont négociées à la Bourse de Toronto sous le symbole TCS.

2. Base d'établissement

a) Déclaration de conformité

La Société établit ses états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »).

La publication des états financiers consolidés pour l'exercice clos le 30 avril 2017 a été approuvée par le conseil d'administration en date du 6 juillet 2017.

b) Base d'évaluation

Les états financiers consolidés ont été établis selon une base de continuité d'exploitation en fonction du coût historique, sauf pour ce qui est des éléments ci-dessous figurant aux états consolidés de la situation financière :

- les instruments financiers dérivés, lesquels sont évalués à la juste valeur;
- les actifs identifiables acquis et les passifs identifiables repris dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, lesquels sont initialement évalués à la juste valeur.

c) Monnaie fonctionnelle et monnaie de présentation

Les états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens, soit la monnaie fonctionnelle de la Société et de ses filiales. Toutes les informations financières ont été arrondies au millier près, à moins d'indication contraire.

d) Estimations, hypothèses et jugement

L'établissement d'états financiers consolidés exige que la direction fasse des estimations et pose des hypothèses et des jugements qui influent sur l'application des méthodes comptables et sur la valeur comptable des actifs et des passifs et sur l'information présentée à l'égard des actifs et des passifs éventuels aux dates des états financiers, ainsi que sur la valeur comptable des produits et des charges au cours des périodes de présentation de l'information financière.

Les montants présentés et les informations fournies par voie de notes reflètent l'ensemble des conditions économiques les plus susceptibles de survenir et les mesures que la direction prévoit prendre. Les résultats réels pourraient se révéler différents de ces estimations. Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont passées en revue régulièrement. Les révisions des estimations comptables sont constatées dans la période au cours de laquelle les estimations sont révisées ainsi que dans les périodes futures touchées par ces révisions.

Des informations concernant les aspects nécessitant le recours à un jugement, à des hypothèses et à des estimations de la part de la direction ainsi que les principales sources d'incertitudes liées aux estimations qui, de l'avis de la Société, sont susceptibles d'avoir l'effet le plus important sur les montants présentés sont fournies ci-après :

i) Constatation des produits

La constatation des produits fait l'objet de jugements critiques. Dans le cas des accords de prestations multiples, en particulier, il est nécessaire de porter un jugement sur la répartition des produits à chaque composante, notamment les licences, les services professionnels et les services d'entretien, selon la juste valeur relative de chacune. Comme la durée de certaines prestations est supérieure à un an, la détermination de chaque prestation et la répartition de la contrepartie reçue aux composantes se répercutent sur le moment de la constatation des produits.

ii) Aide publique

La direction fait preuve de jugement dans l'estimation des montants à recevoir à l'égard de différents crédits d'impôt et dans l'évaluation de l'admissibilité des charges de recherche et de développement et autres charges donnant droit à de tels crédits.

iii) Impôt sur le résultat

Pour déterminer la probabilité de réalisation des actifs d'impôt différé, la direction évalue s'il est probable qu'une partie ou la totalité des actifs d'impôt différé ne sera pas réalisée. La réalisation des actifs d'impôt différé dépend ultimement de la réalisation d'un bénéfice imposable futur et des stratégies de planification fiscale disponibles pour effectuer cette évaluation.

Les actifs et les passifs d'impôt différé comportent des estimations à propos de la nature et du moment des différences permanentes et temporelles futures, ainsi que des futurs taux d'imposition s'appliquant à ces différences. Les modifications des lois fiscales et des taux d'imposition, de même que les changements se rapportant au moment prévu des renversements, pourraient avoir une profonde incidence sur les montants inscrits des actifs et des passifs d'impôt différé. La direction suit attentivement les modifications actuelles et éventuelles des lois fiscales et fonde ses estimations sur les meilleurs renseignements à sa disposition chaque date de clôture.

iv) Dépréciation d'actifs

Les évaluations de la dépréciation peuvent nécessiter de la Société qu'elle établisse la valeur recouvrable d'une unité génératrice de trésorerie (« UGT »). Une UGT désigne le plus petit groupe identifiable d'actifs générant des entrées de trésorerie indépendantes des entrées de trésorerie d'autres actifs. L'établissement de cette valeur nécessite d'importantes estimations concernant différents aspects, dont les ventes prévues, les marges brutes, les coûts de vente, le moment et le montant des flux de trésorerie, ainsi que les taux d'actualisation et d'intérêt. La Société établit une documentation et justifie toutes les hypothèses posées quant aux estimations ci-dessus et elle met à jour ces hypothèses en fonction des meilleurs renseignements à sa disposition lorsqu'une évaluation de dépréciation requiert l'établissement du montant recouvrable d'une UGT.

v) Provision pour créances douteuses

La Société fait une évaluation de la recouvrabilité des créances, qui prend en considération l'assurance pour pertes sur créances et la solvabilité de chaque client, compte tenu de la situation financière et de l'historique de paiement de chaque client, en vue de déterminer la provision appropriée pour les créances douteuses. De plus, ces estimations doivent être évaluées et mises à jour de façon continue. La Société n'est pas en mesure de prédire les changements à la situation financière de ses clients et, si les circonstances liées à la situation financière de ses clients se détériorent, les estimations de la recouvrabilité des créances clients pourraient subir une incidence importante et la Société pourrait être tenue de comptabiliser des provisions supplémentaires. À l'inverse, si la Société constitue des provisions supérieures à ses besoins, une reprise au titre d'une partie des provisions pourrait devoir être constatée au cours de périodes ultérieures selon les résultats réels au chapitre du recouvrement.

vi) Regroupements d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. À la date à laquelle le contrôle est obtenu, les actifs et les passifs identifiables de même que les passifs éventuels de la société acquise sont évalués à leur juste valeur. Selon la complexité de l'établissement de ces évaluations, la Société a recours à des techniques d'évaluation appropriées, qui sont généralement fondées sur des prévisions relatives à la totalité des flux de trésorerie actualisés nets futurs attendus. Ces évaluations sont étroitement liées aux hypothèses formulées par la direction relativement au rendement futur des actifs connexes et au taux d'actualisation appliqué, hypothèses que poserait un intervenant du marché.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

3. Principales méthodes comptables

Ces états financiers consolidés ont été préparés selon les méthodes comptables énoncées ci-dessous, lesquelles ont été appliquées d'une manière uniforme à toutes les périodes présentées, sauf indication contraire.

a) Méthode de consolidation

Ces états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et de ses filiales.

i) Regroupement d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. La Société évalue le goodwill comme la juste valeur de la contrepartie transférée, y compris le montant comptabilisé de toute participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise, diminuée du montant net comptabilisé (généralement la juste valeur) des actifs identifiables acquis et des passifs identifiables repris, tous ces éléments étant évalués à la date d'acquisition.

Les coûts de transaction, autres que ceux liés à l'émission de titres de créance ou de capitaux propres, que la Société engage dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

ii) Filiales

Les filiales sont des entreprises contrôlées par la Société. Les états financiers des filiales sont intégrés dans les états financiers consolidés depuis la date de la prise du contrôle jusqu'à la date de la perte du contrôle.

Les filiales entièrement détenues par la Société ainsi que leur juridiction de constitution sont présentées ci-après :

Filiale	Juridiction de constitution
TECSYS U.S. Inc.	Ohio
TECSYS Europe Limited	Angleterre
Gestion Logi D Inc.	Canada
Logi D Inc.	Canada
Logi D Corp.	Delaware

iii) Transactions éliminées au moment de la consolidation

Les soldes et les transactions intragroupe, ainsi que les profits et pertes latents qui découlent de transactions intragroupe, sont éliminés aux fins de l'établissement des états financiers consolidés.

b) Conversion des devises

La monnaie fonctionnelle des filiales étrangères de la Société est le dollar canadien, soit la monnaie fonctionnelle de la Société. Ainsi, les transactions en monnaie étrangère sont converties comme suit :

- les produits et les charges qui ne sont pas couverts sont convertis au taux de change en vigueur à la date des transactions;
- les produits qui sont couverts sont convertis au taux de change stipulé dans l'instrument dérivé sous-jacent qui sert de couverture à la transaction;
- les actifs et passifs monétaires sont convertis dans la monnaie fonctionnelle au taux de change en vigueur à la date de clôture;
- les éléments non monétaires qui sont évalués au coût historique sont reconvertis au taux de change historique en vigueur à la date des transactions; l'amortissement est converti au même taux de change que l'actif auquel il se rapporte;
- les actifs et passifs non monétaires qui sont évalués à la juste valeur sont reconvertis dans la monnaie fonctionnelle au taux de change en vigueur à la date à laquelle la juste valeur a été déterminée;
- les écarts de conversion sont comptabilisés dans les produits financiers et les charges financières dans le bénéfice ou la perte de la période.

c) Stocks

Les stocks sont présentés au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est déterminé selon la méthode du coût moyen. Le coût des stocks comprend le prix d'achat et les autres coûts directement attribuables à l'acquisition de fournitures, de même que les autres coûts engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimatif dans le cours normal des activités, moins les coûts de vente.

d) Instruments financiers

Au moment de la comptabilisation initiale, la Société comptabilise les actifs financiers à la date de la transaction à laquelle elle devient une partie aux dispositions contractuelles de l'instrument. Les actifs financiers sont initialement évalués à la juste valeur. Si l'actif financier n'est pas ensuite comptabilisé à la juste valeur par le biais du résultat net, l'évaluation initiale comprendra donc les coûts de transaction qui sont directement attribuables à l'acquisition ou à la naissance de l'actif. Lors de la comptabilisation initiale, la Société classe ses actifs financiers comme étant ultérieurement évalués soit au coût amorti, soit à la juste valeur, en fonction du modèle économique qu'elle suit pour la gestion des actifs financiers et des caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers.

La Société décomptabilise un actif financier lorsque les droits contractuels aux flux de trésorerie découlant de l'actif expirent ou lorsqu'elle transfère les droits de recevoir les flux de trésorerie contractuels découlant de l'actif financier dans le cadre d'une transaction où la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété de l'actif financier sont transférés.

Les actifs financiers sont classés dans l'une ou l'autre des catégories ci-dessous selon le but dans lequel les actifs financiers ont été acquis.

i) Actifs financiers évalués au coût amorti

Un actif financier est ultérieurement évalué au coût amorti, selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de toute perte de valeur, si :

- La détention de l'actif s'inscrit dans un modèle économique dont l'objectif est de détenir des actifs afin d'en percevoir les flux de trésorerie contractuels;
- Les conditions contractuelles de l'actif financier donnent lieu, à des dates précises, à des flux de trésorerie qui correspondent uniquement à des remboursements du principal et des intérêts.

À l'heure actuelle, la Société classe sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie, ses créances et ses autres créances (à l'exception de la juste valeur des dérivés) en tant qu'actifs financiers évalués au coût amorti.

ii) Actifs financiers évalués à la juste valeur

Ces actifs sont évalués à la juste valeur et les variations de celle-ci, y compris les intérêts ou les dividendes reçus, sont comptabilisées dans le résultat net. Toutefois, dans le cas de placements dans des instruments de capitaux propres qui ne sont pas détenus à des fins de transaction, la Société peut choisir au moment de la comptabilisation initiale de présenter les profits et les pertes dans les autres éléments du résultat global. Pour de tels placements évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global, les profits et les pertes ne sont jamais reclassés dans le résultat net et aucune perte de valeur n'est comptabilisée dans le résultat net. Les dividendes rapportés par de tels placements sont comptabilisés dans le résultat net, à moins qu'il ne soit clair que le dividende corresponde au remboursement d'une partie du coût du placement.

iii) Passifs financiers évalués au coût amorti

Un passif financier est ultérieurement évalué au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. La Société classe actuellement dans les passifs financiers évalués au coût amorti les créditeurs et charges à payer (à l'exclusion des instruments financiers dérivés désignés comme instruments de couverture efficaces et des instruments financiers dérivés non désignés comme couverture), ainsi que la dette à long terme.

iv) Instruments financiers dérivés non désignés comme couverture évalués à la juste valeur

Les instruments financiers dérivés non désignés comme couverture, y compris les contrats de change à terme, sont inscrits à l'actif ou au passif et ils sont initialement évalués à leur juste valeur. Les coûts de transaction attribuables sont comptabilisés en résultat net à mesure qu'ils sont engagés. La Société peut détenir des instruments financiers dérivés pour compenser les risques liés aux fluctuations des autres devises en regard du dollar canadien. Tous les instruments financiers dérivés qui ne sont pas désignés dans une relation de couverture sont classés en tant qu'instruments

financiers à la juste valeur par le biais du résultat net. La juste valeur des instruments financiers dérivés est déterminée en fonction des cours à terme, compte tenu du cours de marché, du taux d'intérêt et de la volatilité, et elle prend en considération le risque de crédit lié à l'instrument financier. La juste valeur nette des contrats de change à terme en cours est comptabilisée soit au poste « Autres créances », soit au poste « Créiteurs et charges à payer », selon le cas. Toute variation subséquente de la juste valeur des contrats de change à terme en cours non désignés comme couverture est comptabilisée par le biais du résultat net à titre de produit financier ou de charge financière pour la période au cours de laquelle elle survient. Les profits et les pertes de change découlant de ces contrats sont constatés dans la période au cours de laquelle ils sont générés et portés en diminution des profits ou des pertes de change constatés à la réévaluation de l'actif monétaire net libellé en devises. Les flux de trésorerie provenant des règlements de contrats de change sont classés dans les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation au même titre que les flux de trésorerie correspondants provenant des actifs monétaires couverts économiquement.

v) Instruments financiers dérivés désignés dans une relation de couverture évalués à la juste valeur

La Société utilise des instruments financiers dérivés pour couvrir son exposition aux fluctuations du taux de change sur les produits futurs hautement probables libellés en devises.

La Société documente de façon formelle toutes les relations entre les éléments de couverture et les éléments couverts, de même que les objectifs et stratégies en matière de gestion des risques qui l'ont conduite à conclure diverses opérations de couverture. Ce procédé consiste notamment à rattacher tous les instruments de couverture dérivés aux transactions prévues. L'efficacité de la couverture est évaluée en fonction du degré auquel les flux de trésorerie provenant des contrats sur dérivés sont censés compenser les flux de trésorerie provenant de la transaction sous-jacente couverte.

Lorsqu'un dérivé est désigné en tant qu'instrument de couverture des flux de trésorerie, la partie efficace des variations de la juste valeur est comptabilisée dans le cumul des autres éléments du résultat global. Les montants inscrits dans le cumul des autres éléments du résultat global sont classés au bénéfice lorsque l'opération de couverture sous-jacente, telle que déterminée lors de la signature du contrat, a une incidence sur le résultat net. La partie non efficace d'une relation de couverture est immédiatement comptabilisée dans le bénéfice. Cette inefficacité est essentiellement attribuable aux écarts des taux d'actualisation entre l'instrument dérivé réel et le dérivé hypothétique hautement efficace.

Lorsque les contrats sur dérivés désignés comme couvertures de flux de trésorerie sont résiliés, échus ou vendus ou s'ils ne répondent plus aux critères de la comptabilité de couverture, la Société cesse donc de façon prospective d'appliquer la comptabilité de couverture. Les montants comptabilisés dans le cumul des autres éléments du résultat global avant que les contrats cessent de répondre aux critères de la comptabilité de couverture demeurent dans le cumul des autres éléments du résultat global jusqu'à ce que les flux de trésorerie futurs couverts se produisent, s'ils sont toujours susceptibles de se produire. Toutefois, si le montant comptabilisé dans le cumul des autres éléments du résultat global est une perte et si la Société s'attend à ce que la totalité ou une partie de cette perte ne puisse être recouvrée au cours de périodes ultérieures, la Société doit alors reclasser immédiatement dans le bénéfice le montant qu'elle s'attend à ne pas recouvrer. De plus, si les flux de trésorerie futurs couverts ne sont plus susceptibles de se produire, le montant comptabilisé dans le cumul des autres éléments du résultat global doit alors être immédiatement reclassé dans le bénéfice. Les montants comptabilisés dans le cumul des autres éléments du résultat global sont inscrits au bénéfice de la période au cours de laquelle la transaction de couverture est finalisée. Les profits ou les pertes survenant après que les contrats sur dérivés cessent de répondre aux critères de la comptabilité de couverture sont inscrits au bénéfice de la période au cours de laquelle ils surviennent.

vi) Juste valeur des instruments financiers

La Société doit classer les évaluations de la juste valeur des instruments financiers selon une hiérarchie à trois niveaux, selon le type de données utilisées pour faire ces évaluations. Ces niveaux sont les suivants : le niveau 1, qui comprend les évaluations faisant appel à des données observables, comme les prix cotés sur des marchés actifs, le niveau 2, qui comprend les évaluations faisant appel à des données autres que des prix cotés sur des marchés actifs qui sont observables directement ou indirectement, et le niveau 3, qui comprend les évaluations faisant appel à des données non observables pour lesquelles aucune ou peu de données du marché existent, ce qui oblige l'entité à faire ses propres hypothèses.

vii) Dépréciation d'actifs financiers

Les actifs financiers non comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net sont passés en revue à chaque date de clôture afin de déterminer s'il existe une indication objective de dépréciation. Un actif financier est déprécié s'il existe une indication objective qu'un événement générateur de pertes s'est produit après la comptabilisation initiale de l'actif et a eu une incidence négative sur les flux de trésorerie futurs estimés de l'actif financier, qui peut être estimée de façon fiable.

Une indication objective de dépréciation d'un actif financier est un événement tel que : un défaut de paiement par un débiteur, la restructuration d'un montant dû à la Société selon des modalités que cette dernière n'aurait pas envisagées dans d'autres circonstances, la probabilité de faillite du débiteur ou de l'émetteur, ou la disparition d'un marché actif pour un actif financier.

Le montant d'une perte de valeur sur un actif financier évalué au coût amorti correspond à la différence entre la valeur comptable de cet actif et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés et actualisés au taux d'intérêt effectif initial de l'actif. Les pertes sont comptabilisées par le biais du résultat net et portées en diminution de l'actif connexe dans un compte de correction de valeur. Les intérêts liés à l'actif déprécié continuent d'être comptabilisés par le biais de la désactualisation. Si le montant de la perte de valeur diminue à la suite d'un événement ultérieur, la diminution de la perte de valeur est reprise et le montant de la reprise est comptabilisé par le biais du résultat net.

viii) Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent essentiellement la trésorerie non soumise à des restrictions et les placements à court terme ayant une échéance initiale de trois mois ou moins.

e) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût moins le cumul des amortissements et le cumul des pertes de valeur. Le coût inclut les dépenses directement attribuables à l'acquisition d'un actif donné. Les logiciels achetés qui sont essentiels à la fonctionnalité du matériel connexe sont incorporés dans le coût de ce matériel.

Le montant des profits et des pertes résultant de la sortie d'une immobilisation corporelle est déterminé par la comparaison du produit de la sortie avec la valeur comptable de l'immobilisation corporelle, et il est comptabilisé par le biais du résultat net sur la base du montant net.

Coûts ultérieurs

Le coût lié au remplacement d'une partie d'une immobilisation corporelle est comptabilisé dans la valeur comptable de cette immobilisation s'il est probable que des avantages économiques futurs associés à cette partie d'immobilisation reviennent à la Société, et si son coût peut être évalué de façon fiable. La valeur comptable de la partie remplacée est décomptabilisée. Les coûts d'entretien courant d'une immobilisation corporelle sont comptabilisés par le biais du résultat net lorsqu'ils sont engagés.

Amortissement

L'amortissement est calculé sur le montant amortissable, soit le coût d'un actif diminué de sa valeur résiduelle.

La Société calcule l'amortissement des immobilisations corporelles à compter de leur mise en service. L'amortissement est comptabilisé par le biais du résultat net selon le mode linéaire, étant donné que ce mode reflète le plus étroitement le rythme attendu de consommation des avantages économiques futurs représentatifs de l'actif. La Société établit l'amortissement selon le mode d'amortissement linéaire et les périodes qui suivent :

	Période
Matériel informatique et matériel d'exposition	De 2 à 5 ans
Mobilier et agencements	10 ans
Améliorations locatives	Selon la plus courte de la durée du contrat de location et de la vie économique

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Les modes d'amortissement, les durées d'utilité et les valeurs résiduelles sont réexaminés à chaque fin de période et ajustés prospectivement au besoin.

f) Immobilisations incorporelles

i) Goodwill

Le goodwill est évalué au coût diminué du cumul des pertes de valeur.

ii) Frais de recherche et de développement

Les frais liés aux activités de recherche sont passés en charges lorsqu'ils sont engagés.

Les frais de développement de nouveaux logiciels destinés à la vente, déduction faite de l'aide publique, sont inscrits à l'actif au poste « Frais de développement différés » s'ils peuvent être évalués de façon fiable, si le produit est techniquement et commercialement faisable, si la réalisation des avantages économiques futurs est probable, si la Société a l'intention d'achever le développement du produit, de l'utiliser ou de le vendre, et si elle possède suffisamment de ressources pour le faire. Sinon, les frais de développement sont passés en charges lorsqu'ils sont engagés. Les dépenses inscrites à l'actif comprennent le coût des matières premières, les coûts de main-d'œuvre directe, les frais généraux directement attribuables à la préparation de l'actif en vue de son utilisation prévue et les coûts d'emprunt relatifs aux actifs qualifiés.

À compter du moment où le produit peut être vendu, les frais de développement différés sont amortis selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée de cinq ans du produit.

Après la comptabilisation initiale, les frais de développement différés sont constatés au coût, diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur.

iii) Autres immobilisations incorporelles

Les autres immobilisations incorporelles comprennent la technologie, les relations avec les clients, les brevets et les logiciels et elles sont comptabilisées au coût moins le cumul des amortissements et le cumul des pertes de valeur. Toutes les immobilisations incorporelles ont une durée d'utilité déterminée et font donc l'objet d'amortissement.

La dépréciation est calculée sur le coût de l'actif, ou sur tout autre montant substitué au coût, diminué de sa valeur résiduelle. La Société établit l'amortissement selon le mode d'amortissement linéaire et les périodes qui suivent :

	Période
Technologie	5 ans
Relations avec les clients	10 ans
Brevets	5 ans
Logiciels	5 ans

Les modes d'amortissement, les durées d'utilité et les valeurs résiduelles sont réexaminés à chaque fin de période et ajustés prospectivement au besoin.

g) Dépréciation des actifs non financiers

La Société examine la valeur comptable de ses actifs non financiers, lesquels comprennent les immobilisations corporelles, la technologie, les relations avec les clients, les brevets, les logiciels et les frais de développement différés à chaque date de clôture pour déterminer si des changements ou des événements indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Dans le cas du goodwill, la valeur recouvrable est estimée le 30 avril de chaque année, ou plus fréquemment s'il existe des indications de dépréciation.

Pour les besoins des tests de dépréciation, les actifs qui ne peuvent être soumis à un test de dépréciation individuel sont regroupés pour former le plus petit groupe d'actifs qui génère, par leur utilisation continue, des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs (« unité génératrice de trésorerie » ou « UGT »). Pour les besoins des tests de dépréciation, le goodwill acquis dans un regroupement d'entreprises est affecté à l'UGT ou au groupe d'UGT qui devrait bénéficier des synergies du regroupement d'entreprises. Chaque unité ou groupe d'unités auxquels le goodwill est affecté ne peut être plus grand qu'un secteur opérationnel et représente le niveau

le plus bas auquel le goodwill fait l'objet d'un suivi pour les besoins de gestion interne.

Les actifs de support de la Société ne génèrent pas d'entrées de trésorerie distinctes. S'il existe un indice qu'un actif de support a subi une perte de valeur, la valeur recouvrable est déterminée pour l'UGT ou au groupe d'UGT à laquelle l'actif de support appartient.

La valeur recouvrable d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie est la valeur la plus élevée entre sa valeur d'utilité et sa juste valeur diminuée des coûts de vente. Aux fins d'évaluation de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont comptabilisés à leur valeur actualisée par application d'un taux d'actualisation avant impôt qui reflète les appréciations actuelles, par le marché, de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Une perte de valeur est comptabilisée si la valeur comptable d'un actif non financier excède sa valeur recouvrable estimée. Les pertes de valeur sont comptabilisées par le biais du résultat net. Les pertes de valeur comptabilisées au titre d'UGT sont d'abord réparties en réduction de la valeur comptable du goodwill affecté à l'unité, puis en réduction de la valeur comptable des autres actifs de l'UGT au prorata.

Les pertes de valeur eu égard au goodwill ne sont pas reprises. En ce qui a trait aux autres actifs non financiers, les pertes de valeur comptabilisées au cours de périodes antérieures sont évaluées chaque date de clôture, afin de déterminer s'il existe des indications qui confirment que la perte a diminué ou bien qu'elle n'existe plus. Une perte de valeur est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations ayant servi à déterminer la valeur recouvrable. Une perte de valeur n'est reprise que dans la mesure où la valeur comptable de l'actif n'excède pas la valeur comptable qui aurait été déterminée, après amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

h) Aide publique

L'aide publique se compose de crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (« RS&DE ») et de crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques. Les crédits de RS&DE et les crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques sont comptabilisés à titre de réduction des dépenses connexes et inscrits lorsqu'il y a une assurance raisonnable que la Société s'est conformée aux conditions du programme gouvernemental approuvé.

La partie remboursable des crédits d'impôt est inscrite pendant la période au cours de laquelle les dépenses connexes sont engagées. La partie non remboursable des crédits d'impôt est comptabilisée pendant la période au cours de laquelle les dépenses connexes sont engagées ou pendant une période ultérieure dans la mesure où il est déterminé que leur réalisation future est probable, à condition que la Société ait l'assurance raisonnable que les crédits seront reçus et que la Société se conformera aux conditions d'attribution.

Les crédits d'impôt de RS&DE et les crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques demandés au titre de l'exercice à l'étude et d'exercices antérieurs peuvent faire l'objet d'un examen gouvernemental, duquel pourraient résulter des ajustements par le biais du résultat net.

i) Provisions

Une provision est comptabilisée si, du fait d'un événement passé, la Société a une obligation actuelle, juridique ou implicite, dont le montant peut être estimé de manière fiable, et s'il est probable qu'une sortie d'avantages économiques soit nécessaire pour éteindre l'obligation. Le montant des provisions est déterminé par l'actualisation des flux de trésorerie futurs attendus, à un taux avant impôt qui reflète les appréciations actuelles, par le marché, de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques au passif. La désactualisation est comptabilisée dans les charges financières.

j) Contrats de location

Tous les contrats de location de la Société sont des contrats de location simple. Les actifs loués ne sont pas comptabilisés dans les états consolidés de la situation financière de la Société puisque la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété des actifs loués ne sont pas transférés à la Société. Les paiements effectués en vertu des contrats de location simple sont comptabilisés par le biais du résultat net selon le mode linéaire sur la durée des contrats de location.

Les avantages reçus au titre de la location sont comptabilisés comme étant constitutifs du total des charges locatives, sur la durée des contrats de location. La partie différée de la charge locative est portée aux créditeurs et charges à payer et aux autres passifs non courants.

k) Impôt sur le résultat

La charge d'impôt sur le résultat comprend l'impôt exigible et l'impôt différé. L'impôt exigible et l'impôt différé sont comptabilisés par le biais du résultat net, sauf dans la mesure où ils se rapportent à un regroupement d'entreprises ou à des éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

L'impôt exigible est l'impôt qui devra vraisemblablement être payé ou récupéré au titre du bénéfice imposable ou de la perte fiscale d'une période, d'après les taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et il comprend également tout ajustement de l'impôt à payer relativement à des années antérieures.

L'impôt différé est évalué selon les taux d'impôt dont on attend l'application aux différences temporaires lorsque celles-ci s'inverseront, en fonction des lois adoptées ou quasi adoptées à la date de clôture. Les actifs et passifs d'impôt différé peuvent être compensés si l'entité a un droit juridiquement exécutoire de compenser des actifs et passifs d'impôt exigible, et si les actifs et passifs d'impôt différé concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même administration fiscale, soit sur la même entité imposable, soit sur des entités imposables différentes qui ont l'intention soit de régler les passifs d'impôt exigible et de réaliser les actifs d'impôt exigible sur la base de leur montant net, soit de réaliser les actifs et de régler les passifs simultanément.

Un actif d'impôt différé est comptabilisé au titre des pertes fiscales inutilisées ainsi qu'au titre des différences temporaires déductibles, dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables futurs auxquels ces éléments pourront être imputés. Les actifs d'impôt différé sont examinés chaque période et sont réduits lorsque la réalisation de l'avantage fiscal connexe n'est plus probable.

l) Constatation des produits

En vertu de contrats de licence non résiliables, la Société tire des produits de la vente de licences d'utilisation de logiciels exclusifs, de logiciels de tiers, de services de soutien et de matériel et elle offre des services liés aux logiciels, dont la formation, l'installation, la consultation et l'entretien, qui comprennent des services de soutien et des mises à jour périodiques. Les licences d'utilisation de logiciels vendues par la Société sont habituellement des licences à perpétuité et les ententes portent généralement sur plusieurs services.

Les produits réalisés par la Société comprennent les produits suivants :

i) Redevances d'utilisation de licences et matériel

Les produits tirés des licences à perpétuité vendues séparément sont constatés lorsque le contrat de licence non résiliable a été signé, que le produit a été livré, qu'il ne fait aucun doute que le produit est accepté, que les redevances sont fixes ou peuvent être déterminées, que le montant des produits et des charges peut être évalué de façon fiable et que le recouvrement est considéré comme probable de sorte que les avantages économiques associés à la transaction iront à la Société. La livraison se produit généralement à l'endroit où le titre et le risque de perte passent au client et au moment où la Société ne continue à être impliquée ni dans la gestion ni dans le contrôle effectif des produits vendus. Cependant, certains accords exigent une preuve de l'acceptation par le client des produits vendus, qu'il s'agisse de matériel ou d'un logiciel. Dans ces cas, il est considéré que le matériel, le logiciel ou le service a été livré uniquement lorsqu'une preuve d'acceptation a été reçue du client ou que la Société a exécuté toutes ses obligations contractuelles.

Certains contrats de licence de la Société exigent que le client renouvelle son contrat annuel de services de soutien afin de conserver le droit d'utiliser le logiciel. En pareil cas, la licence à perpétuité est en fait transformée en licence annuelle renouvelable. Lorsque les redevances d'utilisation initiales ne représentent pas une prime importante et additionnelle par rapport aux redevances de renouvellement annuel, les redevances d'utilisation sont constatées de façon proportionnelle sur la durée initiale du contrat de service de soutien, qui est habituellement d'un an. Les redevances d'utilisation initiales représentant une prime importante et additionnelle par rapport aux redevances de renouvellement annuel sont différées et constatées en tant que produits sur la période pendant laquelle le service de soutien doit être fourni, période qui est généralement considérée comme la durée de vie utile estimative de la licence. Dans les cas de contrats à long terme dont les services sont considérés comme essentiels à la fonctionnalité du logiciel, les redevances d'utilisation et de service sont consolidées et constatées à titre de produits au fur et à mesure que les services sont rendus, selon la méthode de l'avancement des travaux. Il n'y avait pas de contrats tels que les redevances d'utilisation et de service sont consolidées et constatées à titre de produits au fur et à mesure que les services sont rendus, selon la méthode de l'avancement des travaux au cours des exercices clos le 30 avril 2017 et le 30 avril 2016.

L'avancement des travaux est généralement déterminé en fonction du nombre d'heures effectuées par rapport au nombre total d'heures prévues au contrat. L'effet cumulatif de toute révision des estimations du pourcentage d'heures effectuées est pris en compte dans la période au cours de laquelle les changements deviennent connus. Les pertes

sur les contrats en cours sont constatées lorsqu'elles sont décelées. Les travaux en cours sont établis en fonction du pourcentage de travaux achevés excédant la facturation au prorata des travaux facturés à la date de clôture. Tout excédent de la facturation au prorata des travaux sur les produits selon le pourcentage de travaux achevés est différé et inclus dans les produits différés. En général, les modalités des contrats à long terme prévoient l'établissement de la facturation au prorata des travaux en fonction de la réalisation de certaines étapes. Lorsque les critères d'acceptation sont liés à la réalisation d'objectifs précis et que la livraison de tout produit non livré ou service non fourni est incertaine et échappe, pour l'essentiel, au contrôle de la Société, la portion des travaux achevés jusqu'à la réalisation de chacun de ces objectifs est constatée au moment de l'acceptation.

ii) Accords de soutien

Dans les termes des accords de soutien dans le cadre de licences d'utilisation de logiciels exclusifs, la Société doit habituellement fournir à ses clients des services de soutien technique et assurer un nombre indéterminé de mises à jour de logiciels. Les produits tirés des services de soutien technique et des droits indéterminés de mises à jour de logiciels exclusifs sont constatés au prorata sur la durée de l'accord de soutien.

Les produits tirés des services de soutien visant des logiciels de tiers et les coûts connexes sont habituellement constatés à la livraison des produits de tiers, étant donné que les frais de soutien sont compris dans les redevances initiales d'utilisation, que le soutien inclus dans cette licence est d'une durée maximale d'un an et que le coût estimatif de prestation du soutien au cours de l'accord est considéré comme négligeable. Par ailleurs, les mises à jour en nombre indéterminé faisant partie d'accords de soutien de logiciels de tiers ont été, et il est prévu qu'elles demeureront, minimales et peu fréquentes.

iii) Services de consultation et de formation

La Société offre des services de consultation et de formation à ses clients. Les produits tirés de la prestation de ces services sont constatés au fur et à mesure que les services sont fournis.

iv) Frais remboursables

La Société consigne, sur une base brute dans l'état du résultat global, les produits et le coût des ventes s'y rapportant ayant trait aux frais remboursables, tels que les billets d'avion, l'hébergement à l'hôtel, les repas, la location de voitures et d'autres frais liés à la prestation de services aux clients.

v) Accords de prestations multiples

Certaines ventes de la Société sont effectuées dans le cadre d'accords de prestations multiples visant des produits (logiciels, matériel, ou les deux), des services de soutien et différents autres services professionnels. La Société évalue chaque prestation d'un accord pour déterminer si elle représente une composante distincte. Les produits et les services de la Société constituent, pour la plupart, des unités de comptabilisation distinctes et les produits sont inscrits lorsque les critères pertinents de comptabilisation des produits, décrits précédemment, ont été satisfaits.

En ce qui concerne les accords de prestations multiples, la Société constate chaque produit ou service séparément selon les méthodes énoncées, lorsque les conditions suivantes sont réunies :

- le produit ou le service, pris isolément, comporte une valeur en soi pour le client;
- il existe une preuve objective et fiable de la juste valeur de tout produit non livré ou de tout service non fourni;
- si la vente comprend un droit de retour général lié à un produit livré ou à un service fourni, la livraison ou l'exécution liée à tout produit non livré ou service non fourni est jugée probable et dépend, pour l'essentiel, de la Société.

Lorsqu'il existe une preuve objective et fiable de la juste valeur de tous les produits et services visés par une vente, le prix total des accords est réparti entre chacun des produits et services en fonction de leur juste valeur relative. Sinon, la Société attribue d'abord une tranche du prix total aux produits et services non fournis en fonction de leur juste valeur, et le résiduel aux produits et services qui ont été fournis.

m) Avantages du personnel

La Société a des régimes d'avantages sociaux qui offrent aux salariés actuels des prestations de retraite, de soins de santé, de soins dentaires et d'assurance collective. La charge de la Société se limite au montant qu'elle doit verser pour égaler les cotisations des salariés à un régime d'épargne-retraite et à la part de l'employeur des primes mensuelles d'assurance couvrant d'autres avantages. La Société n'a aucune obligation juridique ou implicite de verser des cotisations supplémentaires. Les salariés cessent d'avoir droit à tous ces avantages lorsqu'ils cessent de travailler pour la Société.

i) Avantages à court terme

Les avantages à court terme englobent les salaires, les absences rémunérées, les prestations de soins de santé, de soins dentaires et d'assurance collective, l'intéressement et les primes. Les avantages à court terme sont évalués sur une base non actualisée et sont comptabilisés par le biais du résultat net à mesure que les services correspondants sont rendus ou ils sont inscrits à l'actif si les services connexes sont rendus en vue de la création d'immobilisations corporelles ou d'immobilisations incorporelles.

Un passif égal au montant que la Société s'attend à payer aux termes de plans d'intéressement et d'attribution de primes en trésorerie à court terme est comptabilisé si la Société a une obligation actuelle, juridique ou implicite de payer ce montant au titre des services passés rendus par les membres du personnel et si une estimation fiable de l'obligation peut être effectuée.

ii) Régimes à cotisations définies

Les avantages postérieurs à l'emploi comprennent des régimes à cotisations définies en vertu desquels la Société verse des cotisations définies à une entité distincte et n'aura aucune obligation juridique ou implicite de verser des cotisations supplémentaires. Les obligations de cotiser aux régimes à cotisations définies sont comptabilisées dans les charges au titre des avantages du personnel lorsqu'ils sont acquis par les membres du personnel. Les régimes à cotisations définies de la Société comprennent le régime 401(k) (États-Unis) et les régimes enregistrés d'épargne-retraite. En outre, la Société contribue aux Régime de rentes du Québec et le Régime de pensions du Canada.

iii) Indemnités de fin de contrat de travail

Les indemnités de fin de contrat de travail sont comptabilisées en charges si la Société est manifestement engagée, et a un plan formalisé et détaillé ou par voie d'une entente contractuelle, sans possibilité réelle de se rétracter, à mettre fin à l'emploi avant la date normale de mise à la retraite ou à octroyer des indemnités de fin de contrat de travail à la suite d'une offre faite pour encourager les départs volontaires. Les indemnités de fin de contrat de travail versées par suite d'un départ volontaire sont comptabilisées en charges si la Société a effectué une offre pour encourager les départs volontaires, s'il est probable que l'offre soit acceptée et si l'on peut déterminer de manière fiable le nombre de personnes qui accepteront l'offre. Si les indemnités sont à verser plus de 12 mois après la période de clôture, elles sont comptabilisées à leur valeur actualisée.

n) Produits financiers et charges financières

Les produits financiers comprennent les produits d'intérêts tirés de sommes investies et l'appréciation de la juste valeur des actifs financiers détenus à la juste valeur par le biais du résultat net. Les produits d'intérêts courus sont comptabilisés dans le bénéfice ou la perte, selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Les charges financières comprennent les charges d'intérêts sur les passifs financiers évalués au coût amorti, les pertes de juste valeur des actifs et passifs financiers comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net, la désactualisation des provisions et toute perte à la vente d'actifs financiers. Les coûts d'emprunt qui ne sont pas directement attribuables à l'acquisition ou à la production d'un actif qualifié sont comptabilisés dans le bénéfice ou la perte selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Les profits ou les pertes de change sont présentés pour leur montant net à titre de produit financier ou de charge financière.

Les variations nettes de la juste valeur des contrats de change non désignés dans une relation de couverture et les variations nettes de la juste valeur des contrats de change en cours désignés dans une relation de couverture après que la transaction couverte a eu lieu sont présentés à titre de produit financier ou de charge financière, selon le cas.

o) Résultat par action

Le résultat de base par action est établi selon le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période.

Le résultat dilué par action est calculé en fonction du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période et de l'effet des actions ordinaires potentielles dilutives en circulation au cours de la même période. Selon cette méthode, l'effet dilutif des options en cours doit être déterminé comme si toutes les options dilutives avaient été exercées au début de la période visée ou à la date d'émission, si celle-ci est postérieure, et que les fonds ainsi obtenus avaient été affectés à l'achat d'actions ordinaires de la Société au coût moyen de ces actions durant la période.

p) Capital social

Les actions ordinaires sont classées dans les capitaux propres. Les coûts marginaux directement attribuables à l'émission d'actions ordinaires sont comptabilisés en déduction des capitaux propres, après déduction de toute incidence fiscale.

q) Information sectorielle

Un secteur opérationnel est une composante de la Société qui se livre à des activités ordinaires dont il peut tirer des produits et pour lesquelles il peut engager des charges (y compris des produits et des charges relatifs à des transactions avec d'autres composantes de la Société). Tous les résultats opérationnels du secteur opérationnel sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel (le « PDO ») de la Société aux fins de la prise de décisions quant aux ressources à affecter au secteur et de l'évaluation de sa performance, et ce, en fonction d'informations financières distinctes disponibles.

Les résultats sectoriels présentés au PDO comprennent des éléments directement attribuables à un secteur ainsi que ceux qui peuvent être attribués selon une méthode raisonnable. Les éléments non attribués comprennent principalement les actifs de support (principalement le siège social de la Société), les charges du siège social et les actifs et passifs d'impôt.

4. Nouvelles normes comptables et interprétations publiées, mais n'ayant pas encore été adoptées

Un certain nombre de nouvelles normes, d'interprétations et de modifications aux normes existantes ont été publiées par l'IASB ou par le Comité d'interprétation des IFRS (l'« IFRS IC ») et sont obligatoires, mais ne s'appliquent pas encore à l'exercice clos le 30 avril 2017, et n'ont pas été appliquées aux fins de l'établissement des présents états financiers consolidés. Aucune de ces normes ne devrait avoir une incidence sur les états financiers consolidés de la Société, sauf les suivantes :

IFRS 9, Instruments financiers (l'« IFRS 9 »)

En juillet 2014, l'IASB a publié une version complète de l'IFRS 9 (2014), *Instruments financiers*. L'IFRS 9 (2014) est différente à certains égards de l'IFRS 9 (2013), que la Société a adoptée par anticipation le 1^{er} mai 2014. L'IFRS 9 (2014) comprend des directives mises à jour sur le classement et l'évaluation des actifs financiers. La norme définitive proposera également une version modifiée du modèle de dépréciation en instaurant un nouveau modèle de perte de crédit attendue aux fins du calcul de la dépréciation, ainsi que de nouvelles exigences générales en matière de comptabilité de couverture. La version définitive de l'IFRS 9 annule et remplace toutes les versions antérieures de cette norme et entrera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. Elle doit être appliquée de manière rétrospective, sauf pour quelques exemptions prévues. Son adoption anticipée est permise, mais une entité peut choisir d'appliquer une version antérieure de l'IFRS 9 si sa date d'application initiale pertinente a eu lieu avant le 1^{er} février 2015. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients (l'« IFRS 15 »)

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 qui établit les principes de comptabilisation de la nature, du montant, du moment et de l'incertitude des produits et des flux de trésorerie découlant des contrats qu'une entité a conclus avec des clients. La norme fournit un modèle unique de présentation des transferts de produits ou de services promis aux clients.

L'IFRS 15 remplace les normes suivantes : l'IAS 11, *Contrats de construction*, l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, l'IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*, l'IFRIC 15, *Contrats de construction de biens immobiliers*, l'IFRIC 18, *Transferts d'actifs provenant de clients*, et la SIC-31, *Produits des activités ordinaires - Opérations de troc impliquant des services de publicité*.

Le principe de base de l'IFRS 15 est le suivant : une entité doit comptabiliser les produits de manière à présenter le montant du transfert des biens ou services promis qui reflète la contrepartie à laquelle l'entité prévoit avoir droit en échange de ces produits ou services.

L'IFRS 15 prévoit également un ensemble cohérent d'informations à fournir qui donnera lieu à la présentation, par l'entité, d'informations exhaustives sur la nature, le montant, le moment et l'incertitude des produits et des flux de trésorerie découlant des contrats qu'elle a conclus avec des clients.

Cette norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, mais son application anticipée est autorisée. La Société procède actuellement à l'évaluation de l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

IFRS 16, *Contrats de location* (l'« IFRS 16 »)

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, qui précise la manière dont une entité est tenue de comptabiliser, d'évaluer, de présenter les contrats de location et de fournir des informations à leur sujet. La norme contient un modèle unique de comptabilisation par le preneur exigeant la comptabilisation des actifs et des passifs pour tous les contrats, sauf si la durée du contrat est de 12 mois ou moins ou que l'actif sous-jacent a une faible valeur monétaire. Les bailleurs classent toujours les contrats de location en tant que contrats de location-financement et contrats de location simple, car la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée dans l'IFRS 16 par rapport à la norme précédente, l'IAS 17, *Contrats de location*. L'IFRS 16 s'applique pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, et l'adoption anticipée est permise uniquement si l'IFRS 15 a également été adoptée. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRIC 22, *Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée* (« IFRIC 22 »)

En décembre 2016, l'IASB a publié l'IFRIC 22. L'interprétation clarifie la date de conversion qui devrait être utilisée au moment de comptabiliser des transactions en monnaie étrangère comportant la réception ou le paiement d'une contrepartie anticipée. L'IFRIC 22 entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 et l'adoption anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de l'IFRIC 22 sur ses états financiers consolidés.

5. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie, comprennent les éléments suivants :

	2017	2016
Encaisse	3 854 \$	2 980 \$
Placements à court terme ayant une échéance initiale de 3 mois ou moins	9 622	6 724
Trésorerie et équivalents de trésorerie	13 476 \$	9 704 \$

Au 30 avril 2017, les placements à court terme, dont l'échéance était de trois mois ou moins, portaient intérêt à un taux compris dans une fourchette allant de 0,91 % à 0,95 % (de 0,8 % à 0,95 % au 30 avril 2016) et ils venaient à échéance à différentes dates jusqu'au 15 mai 2017.

6. Aide publique

La Société est admissible à recevoir des crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (« RS&DE ») du gouvernement fédéral canadien (« fédéral ») et des gouvernements des provinces de Québec et d'Ontario (« provincial »).

Les crédits RS&DE du fédéral, qui sont non remboursables, sont obtenus à l'égard des dépenses admissibles de RS&DE engagées au Canada et ils peuvent être utilisés uniquement pour réduire les impôts sur le résultat fédéraux payables par ailleurs. Les crédits d'impôt RS&DE du provincial, qui sont remboursables, sont obtenus au titre des salaires de RS&DE admissibles dans les provinces de Québec et d'Ontario.

La Société est admissible à recevoir un crédit d'impôt remboursable et non remboursable pour le développement de technologies de l'information dans le domaine des affaires électroniques. Ce crédit d'impôt est accordé aux sociétés relativement aux salaires versés aux salariés pour réaliser des activités en fonction des exigences d'éligibilité spécifiques. Ces crédits sont accordés au taux annuel de 30 % des salaires versés aux salariés admissibles s'acquittant de tâches admissibles, jusqu'à concurrence d'un crédit d'impôt remboursable annuel maximal de 20 000 \$ et d'un crédit d'impôt non remboursable annuel maximal de 5 000 \$ par salarié admissible. Chaque année, la Société doit obtenir un certificat d'admissibilité confirmant qu'elle satisfait aux critères applicables quant à la proportion des activités visées du secteur des technologies de l'information et aux services fournis.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

	Crédits d'impôt fédéral canadiens non remboursables RS&DE	Crédits d'impôt provincial canadiens remboursables RS&DE	Crédits d'impôt remboursables pour le développement des affaires électroniques	Crédits d'impôt non remboursables pour le développement des affaires électroniques	Total
Solde au 30 avril 2015	1 783 \$	585 \$	4 539 \$	- \$	6 907 \$
Crédits d'impôt gagnés ou reçus	(300)	(369)	(2 396)	(568)	(3 633)
Ajustements des crédits d'impôt des exercices précédents	-	(54)	(33)	-	(87)
Comptabilisation de crédits d'impôt	300	223	2 098	568	3 189
Solde au 30 avril 2016	1 783 \$	385 \$	4 208 \$	- \$	6 376 \$
Crédits d'impôt gagnés ou reçus	(665)	(390)	(4 450)	(638)	(6 143)
Ajustements des crédits d'impôt des exercices précédents	-	5	242	70	317
Comptabilisation de crédits d'impôt	4 913	223	2 279	568	7 983
Solde au 30 avril 2017	6 031 \$	223 \$	2 279 \$	- \$	8 533 \$

Présentés comme suit :

Actifs courants

Crédits d'impôt	624 \$	223 \$	2 279 \$	- \$	3 126 \$
-----------------	--------	--------	----------	------	----------

Actifs non courants

Crédits d'impôt	5 407 \$	- \$	- \$	- \$	5 407 \$
-----------------	----------	------	------	------	----------

Les montants comptabilisés à titre de sommes à recevoir pourraient faire l'objet d'une vérification fiscale de la part des gouvernements, et les montants définitifs reçus pourraient différer de ceux comptabilisés. Il n'existe aucune condition non respectée ou éventualité liée à l'aide publique reçue.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Au 30 avril 2017, la Société disposait, aux fins de l'impôt canadien sur le résultat, de crédits d'impôt non remboursables au titre de la recherche et du développement d'environ 6 118 000 \$ (6 584 000 \$ au 30 avril 2016) pouvant être utilisés pour réduire les impôts à payer d'exercices à venir. Ces crédits d'impôt fédéral non remboursables peuvent être utilisés au plus tard au cours des exercices qui seront clos les 30 avril :

	Crédits d'impôt fédéral non remboursables
2020	439 \$
2021	1 635
2022	1 139
2023	999
2024	160
2025	204
2026	173
2027	143
2028	165
2029	154
2030	86
2031	96
2032	87
2033	97
2034	129
2035	144
2036	145
2037	123
	6 118 \$

Les crédits d'impôt comptabilisés dans le bénéfice (la perte) pour les exercices se répartissent comme suit :

	2017	2016
Crédits d'impôt fédéral non remboursables au titre de la recherche et du développement	4 913 \$	300 \$
Crédits d'impôt provincial remboursables au titre de la recherche et du développement	223	223
Crédits d'impôt remboursables pour le développement des affaires électroniques relativement aux salariés en recherche et développement	733	746
Crédits d'impôt non remboursables pour le développement des affaires électroniques relativement aux salariés en recherche et développement	164	196
Autres et ajustements des crédits d'impôt des exercices précédents	63	(54)
Total des crédits d'impôt au titre de la recherche et du développement	6 096	1 411
Crédits d'impôt remboursables pour le développement des affaires électroniques relativement aux salariés autres qu'en recherche et en développement	1 546	1 352
Crédits d'impôt non remboursables pour le développement des affaires électroniques relativement aux salariés autres qu'en recherche et en développement	404	372
Autres et ajustements des crédits d'impôt des exercices précédents	254	(33)
Crédits d'impôt comptabilisés au cours de l'exercice	8 300 \$	3 102 \$

Au cours de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé 4 913 000 \$ (300 000 \$ en 2016) des crédits d'impôt RS&DE non remboursables du fédéral canadiens en raison de la probabilité accrue que ces crédits d'impôt seront réalisés à l'avenir afin de réduire les impôts à payé.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

7. Stocks

	2017	2016
Produits finis	848 \$	585 \$
Licences d'utilisation de logiciels de tiers aux fins de revente	66	159
	914 \$	744 \$

À l'exercice 2017, les produits finis et les licences d'utilisation de logiciels de tiers aux fins de revente comptabilisés dans le coût des ventes se sont chiffrés à 4 738 000 \$ (5 843 000 \$ en 2016).

8. Immobilisations corporelles

	Matériel informatique et d'exposition	Mobilier et agencements	Améliorations locatives	Total
Coût				
Solde au 30 avril 2015	7 495 \$	1 337 \$	1 681 \$	10 513 \$
Acquisitions	581	154	203	938
Cessions	(181)	(48)	(9)	(238)
Solde au 30 avril 2016	7 895 \$	1 443 \$	1 875 \$	11 213 \$
Acquisitions	616	11	3	630
Cessions	(15)	-	-	(15)
Solde au 30 avril 2017	8 496 \$	1 454 \$	1 878 \$	11 828 \$
Amortissement cumulé				
Solde au 30 avril 2015	6 633 \$	690 \$	664 \$	7 987 \$
Amortissement pour l'exercice	504	109	181	794
Cessions	(175)	(17)	(9)	(201)
Solde au 30 avril 2016	6 962 \$	782 \$	836 \$	8 580 \$
Amortissement pour l'exercice	513	114	192	819
Cessions	(15)	-	-	(15)
Solde au 30 avril 2017	7 460 \$	896 \$	1 028 \$	9 384 \$
Valeur comptable				
Au 30 avril 2016	933 \$	661 \$	1 039 \$	2 633 \$
Au 30 avril 2017	1 036 \$	558 \$	850 \$	2 444 \$

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

9. Goodwill, frais de développement différés et autres immobilisations incorporelles

	Goodwill	Frais de développement différés	Autres immobilisations incorporelles				Total des autres immobilisations incorporelles	
			Logiciels	Technologie	Relations avec les clients	Autres		
Coût								
Solde au 30 avril 2015	3 596 \$	9 699 \$	3 870 \$	2 440 \$	2 600 \$	199 \$	9 109 \$	
Entrées	-	887	88	-	-	37	125	
Solde au 30 avril 2016	3 596 \$	10 586 \$	3 958 \$	2 440 \$	2 600 \$	236 \$	9 234 \$	
Entrées	-	253	169	-	-	9	178	
Solde au 30 avril 2017	3 596 \$	10 839 \$	4 127 \$	2 440 \$	2 600 \$	245 \$	9 412 \$	
Amortissement cumulé								
Solde au 30 avril 2015	- \$	5 351 \$	3 171 \$	1 765 \$	1 811 \$	178 \$	6 925 \$	
Amortissement pour l'exercice	-	1 418	213	165	87	13	478	
Solde au 30 avril 2016	- \$	6 769 \$	3 384 \$	1 930 \$	1 898 \$	191 \$	7 403 \$	
Amortissement pour l'exercice	-	1 319	219	165	87	15	486	
Solde au 30 avril 2017	- \$	8 088 \$	3 603 \$	2 095 \$	1 985 \$	206 \$	7 889 \$	
Valeur comptable								
Au 30 avril 2016	3 596 \$	3 817 \$	574 \$	510 \$	702 \$	45 \$	1 831 \$	
Au 30 avril 2017	3 596 \$	2 751 \$	524 \$	345 \$	615 \$	39 \$	1 523 \$	

L'amortissement des frais de développement différés est comptabilisé dans les frais de recherche et de développement, après les crédits d'impôt, des états consolidés du résultat net et du résultat global.

Les actifs incorporels identifiables acquis liés à la filiale Logi-D, qui comprennent les actifs technologiques et les actifs de clients sont amortis sur cinq ans et dix ans, respectivement, dans les frais de recherche et de développement, après les crédits d'impôt, et dans les coûts des ventes liés aux produits, respectivement. Les autres immobilisations incorporelles qui comprennent les brevets sont amorties dans les frais généraux et charges administratives sur cinq ans.

De la technologie, des relations avec des clients et d'autres immobilisations incorporelles sont entièrement amorties, mais demeurent la propriété de la Société.

Le tableau qui suit présente l'amortissement comptabilisé au titre de diverses immobilisations incorporelles au sein des diverses fonctions pour les exercices clos les 30 avril 2017 et 2016.

	2017				
	Frais de développement différés	Logiciels	Technologie	Relations avec les clients	Autre actifs incorporels
Coût des ventes : produits	- \$	1 \$	- \$	87 \$	- \$
Coût des ventes : services	-	146	-	-	-
Frais de vente et de commercialisation	-	27	-	-	-
Frais généraux et charges administratives	-	15	-	-	15
Frais de recherche et de développement	1 319	30	165	-	-
	1 319 \$	219 \$	165 \$	87 \$	15 \$

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

	2016					
	Frais de développement différés	Logiciels	Technologie	Relations avec les clients	Aure actifs incorporels	
Coût des ventes : produits	- \$	1 \$	- \$	87 \$	- \$	
Coût des ventes : services	-	137	-	-	-	
Frais de vente et de commercialisation	-	27	-	-	-	
Frais généraux et charges administratives	-	16	-	-	13	
Frais de recherche et de développement	1 418	32	165	-	-	
	1 418 \$	213 \$	165 \$	87 \$	13 \$	

Test de dépréciation des unités génératrices de trésorerie présentant un goodwill

Aux fins des tests de dépréciation, le goodwill est attribué aux unités génératrices de trésorerie (« UGT ») qui représentent le niveau le plus bas au sein de la Société pour lesquelles des entrées de trésorerie distinctes sont identifiables. La Société a établi qu'une seule UGT existait au niveau consolidé au 30 avril 2017.

La Société procède à un test de dépréciation du goodwill annuellement ou plus fréquemment s'il y a des indices montrant qu'une dépréciation peut avoir eu lieu. La valeur recouvrable de l'UGT de la Société a été déterminée à partir de sa valeur d'utilité déterminée au moyen de l'actualisation des flux de trésorerie futurs qui devraient être générés par l'utilisation continue de l'unité. Il a été établi que la valeur comptable de l'unité était inférieure à sa valeur recouvrable et aucune perte de valeur n'a été comptabilisée aux 30 avril 2017 et 2016.

Le calcul de la valeur d'utilité s'appuie sur les principales hypothèses suivantes :

Les flux de trésorerie projetés ont été déterminés à partir des données passées, des résultats opérationnels réels et du plan d'affaires annuel approuvé par le conseil d'administration et préparé pour l'exercice à venir à la fin des exercices 2017 et 2016. Les flux de trésorerie sur une période supplémentaire de quatre ans ainsi que la valeur finale ont été extrapolés au moyen d'un taux de croissance constant de 5 % (5 % au 30 avril 2016), taux qui n'excède pas le taux de croissance moyen à long terme pour le secteur.

Un taux d'actualisation avant impôt de 12 % (12 % au 30 avril 2016) a été appliqué pour déterminer la valeur recouvrable de l'unité. Le taux d'actualisation a été estimé à partir des données passées de la Société et de la prise en compte d'un taux sans risque majoré des risques liés aux fluctuations possibles du montant ou du moment des flux de trésorerie, du coût de l'incertitude liée au regroupement des actifs composant l'entité consolidée et d'autres facteurs, comme l'illiquidité, qui seraient habituellement pris en compte aux fins de l'évaluation des flux de trésorerie que devraient générer les actifs et qui sont propres à l'entité consolidée.

Les valeurs attribuées aux principales hypothèses proviennent de l'évaluation, par la direction, des tendances futures au sein du secteur des logiciels et se fondent sur des sources tant externes qu'internes.

10. Facilités bancaires

Facilité A

Cette facilité bancaire permet l'émission de lettres de garantie pour une somme maximale de 1 500 000 \$.

Facilité B

Cette facilité fournit une marge nette de risque global pour les produits dérivés de trésorerie jusqu'à une somme maximale de 5 400 000 \$ (3 000 000 \$ au 30 avril 2016). Au 30 avril 2017, la marge nette de risque global peut maintenant être utilisée pour conclure des opérations de change concernant l'achat ou la vente de devises pour un terme ne dépassant pas deux ans (un an au 30 avril 2016) et pour les transactions sur dérivés concernant les swaps de taux d'intérêt pour un terme ne dépassant pas cinq ans. Le risque de chaque transaction est déterminé par la Banque selon le niveau de risque applicable conformément au barème en vigueur à la Banque, qui détermine la somme maximale en devise qui pourrait être vendue ou achetée avec la facilité.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Facilité C

L'entente bancaire comprend également une facilité de crédit allant jusqu'à 100 000 \$ en avances de fonds prélevées sur les cartes de crédit émises par la Banque.

La garantie pour les facilités B et C est une hypothèque générale de premier rang de 6 000 000 \$ sur tous les biens corporels et incorporels de la Société, les biens mobiliers présents et futurs et un avenant d'assurance désignant la Banque comme bénéficiaire du produit de l'assurance couvrant les biens donnés en garantie jusqu'au remplacement total.

Facilité D

La Société a accès à une marge de crédit d'exploitation allant jusqu'à une somme ne dépassant pas 5 000 000 \$ en dollars canadiens, ou l'équivalent en dollars américains, pour financer les activités quotidiennes de la Société. Les avances de fonds à taux variable portent intérêt au taux préférentiel canadien annuel de la Banque et les avances de fonds en dollars américains portent intérêt au taux de base américain annuel de la Banque. Les avances de fonds à taux variable sont remboursables sur demande, mais sont assujetties à un préavis écrit raisonnable par la Banque et la Société peut rembourser, en tout temps, tout ou une partie de ses avances de fonds à taux variable sans pénalité. Le montant global des avances de fonds dans le cadre de cette facilité est limité par l'application de divers taux allant de 50 % à 90 % sur les créances et les crédits d'impôt à recevoir de la Société. La Société n'avait prélevé aucun montant sur cette marge de crédit d'exploitation aux 30 avril 2016 et 2017.

Facilité E

En octobre 2012, la Société a reçu un prêt à terme à taux variable de 5 000 000 \$ accordé pour une durée initiale de cinq ans. Ce prêt à terme inclut des intérêts au taux préférentiel canadien de la Banque plus une marge supplémentaire entre 0,75 % et 2,00 %. Le taux d'intérêt de la marge supplémentaire est établi et ajusté par la Banque au dernier jour de chaque trimestre, selon le ratio de la dette portant intérêt sur le BAIIA (bénéfices avant intérêts, impôts et amortissement) en vigueur au dernier jour du trimestre et applicable au trimestre suivant. Le taux d'intérêt effectif pour les exercices 2017 et 2016 s'est établi à 3,45% et à 3,50%, respectivement. Le principal de ce prêt devait être remboursé en versements mensuels égaux et consécutifs sur une période de cinq ans. Le 3 avril 2017, la Société a prépayé le solde du principal restant sur le prêt à terme de 583 000 \$.

La garantie pour la facilité D est une hypothèque générale de 10 000 000 \$ sur tous les biens corporels et incorporels de la Société, les biens mobiliers présents et futurs et un avenant d'assurance désignant la Banque comme bénéficiaire du produit de l'assurance couvrant les biens donnés en garantie jusqu'au remplacement total. La seule hypothèque de premier rang permise est celle qui est accordée à la Banque.

Facilité F

En avril 2015, la Société a reçu un prêt à terme à taux variable de 2 000 000 \$ accordé pour une durée initiale de cinq ans.

Tout comme le prêt à terme décrit dans les paragraphes portant sur la facilité E, ce prêt à terme porte intérêt au taux préférentiel canadien de la Banque, plus une marge supplémentaire variant de 0,75 % à 2,00 %. Le taux d'intérêt de la marge supplémentaire est établi et ajusté par la Banque au dernier jour de chaque trimestre, selon le ratio de la dette portant intérêt sur le BAIIA en vigueur au dernier jour du trimestre et applicable au trimestre suivant. Le taux d'intérêt effectif pour les exercices 2017 et 2016 s'est établi à 3,45% et à 3,50%, respectivement. Le principal de ce prêt devait être remboursé en versements mensuels égaux et consécutifs sur une période de cinq ans. Le 3 avril 2017, la Société a prépayé le solde du principal restant sur le prêt à terme de 1 233 000 \$.

L'entente bancaire exige que la Société maintienne un ratio de fonds de roulement égal ou supérieur à 1,1:1,0, un avoir des actionnaires égal ou supérieur à 5 000 000 \$, un ratio de la dette portant intérêt sur le BAIIA inférieur ou égal à 3,0:1,0, et un ratio de couverture de la dette supérieur ou égal à 1,2:1,0. Au 30 avril 2017 et au 30 avril 2016, la Société respectait les ratios financiers de la convention bancaire en vigueur à ces dates.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

11. Créditeurs et charges à payer

	2017	2016
Dettes fournisseurs	2 219 \$	2 812 \$
Charges à payer et autres créditeurs	2 091	2 702
Salaires et avantages à payer aux principaux dirigeants	397	946
Salaires et avantages du personnel à payer	4 118	4 217
Juste valeur des dérivés en position de perte	717	18
	9 542 \$	10 695 \$
Présentés comme suit :		
<i>Passifs courants</i>		
Créditeurs et charges à payer	9 265 \$	10 399 \$
<i>Passifs non courants</i>		
Autres passifs non courants	277 \$	296 \$

12. Emprunts bancaires et dette à long terme

	2017	2016
Emprunt bancaire, portant intérêt à un taux variant du taux préférentiel plus 1,5 %, garanti par une hypothèque générale sur les biens mobiliers, remboursables en divers paiements et échéant en mai 2017	1 \$	11 \$
Dette financée par l'État, ne portant pas intérêt, non garantie, remboursable en divers paiements et échéant en novembre 2020	189	233
Emprunt à terme à taux variable émis en octobre 2012, portant intérêt au taux préférentiel plus 0,75 %, garanti par une hypothèque générale sur les biens mobiliers, remboursable en paiements de principal mensuels de 83 333 \$, prépayé le solde du principal restant le 3 avril 2017 (note 10, Facilité E)	-	1 500
Emprunt à terme à taux variable émis en avril 2015, portant intérêt au taux préférentiel plus 0,75 %, garanti par une hypothèque générale sur les biens mobiliers, remboursable en paiements de principal mensuels de 33 333 \$, prépayé le solde du principal restant le 3 avril 2017 (note 10, Facilité F)	-	1 600
	190 \$	3 344 \$
Partie courante de la dette à long terme	69	1 455
Dette à long terme	121 \$	1 889 \$

13. Capital social

a) Capital social

Autorisé - nombre illimité et sans valeur nominale

Actions ordinaires

Les détenteurs d'actions ordinaires ont droit au paiement de dividendes, lesquels sont déclarés de temps à autre, et ils ont droit à un vote par action aux assemblées de la Société.

Toutes les actions émises sont entièrement libérées.

Actions privilégiées de catégorie A

Les actions privilégiées de catégorie A peuvent être émises en série et comportent les caractéristiques déterminées par le conseil d'administration. Les actions privilégiées de catégorie A ne confèrent pas de droit de vote à leur détenteur. Aucune action privilégiée n'était en circulation au 30 avril 2017 et au 30 avril 2016.

b) Plan d'achat d'actions pour les dirigeants

La Société dispose d'un plan d'achat d'actions pour les dirigeants (le « plan d'achat ») prévoyant l'acquisition obligatoire d'actions ordinaires par certains dirigeants clés de la Société (les « participants ») afin de mieux harmoniser les intérêts financiers des participants avec ceux des porteurs d'actions ordinaires, de mettre l'accent sur la propriété d'actions et de susciter l'engagement à long terme envers la Société.

Chaque participant sera tenu d'effectuer des achats annuels d'actions ordinaires par l'intermédiaire des installations du marché secondaire de la TSX (les « achats annuels ») dont le prix d'achat total correspond à 10 % de son salaire de base de l'exercice précédent (le « salaire de base »). Les achats annuels doivent être faits dans un délai de 90 jours après le 1^{er} mai de chaque exercice.

Chaque participant a l'obligation d'effectuer des achats annuels jusqu'à ce qu'il ou elle possède des actions ordinaires dont la valeur marchande totale correspond à au moins 50 % de son salaire de base (le « seuil »). Si un participant a atteint son seuil et a cessé de faire des achats annuels mais qu'à une date de calcul pour quelque exercice ultérieur de la Société i) la valeur marchande des actions ordinaires que détient un participant tombe en deçà de son seuil, que ce soit par suite d'une cession d'actions ordinaires ou d'une diminution de la valeur marchande des actions ordinaires qu'il détient, ce participant est tenu d'effectuer d'autres achats d'actions ordinaires conformément au plan jusqu'à ce que son seuil soit atteint, ou ii) la valeur marchande des actions ordinaires détenues par un participant dépasse son seuil, que ce soit par suite d'une acquisition d'actions ordinaires ou d'une augmentation de la valeur marchande des actions ordinaires qu'il détient, ce participant a le droit de céder des actions ordinaires ayant une valeur marchande totale correspondant à l'excédent de son seuil.

Au cours de chaque exercice pendant lequel un participant est tenu d'effectuer un achat annuel, chaque participant a le droit d'effectuer un emprunt à la Société, et la Société a l'obligation de prêter à chaque participant un montant n'excédant pas le montant de l'achat annuel pour cet exercice pour ce participant (un « prêt »). Les prêts ne porteront pas intérêt. Le capital d'un prêt sera déboursé sous forme de montant forfaitaire au participant par la Société dès que la Société reçoit une preuve d'achat d'actions ordinaires. Chaque prêt doit être remboursé à la Société au plus tard à la fin de l'exercice au cours duquel le prêt a été consenti et il doit être remboursé en montants égaux au cours de sa durée au moyen de retenues à la source périodiques pour le reste des périodes de paie au cours de l'exercice. S'il est mis fin à l'emploi d'un participant au sein de la Société quelle que soit la raison, tous les montants dus aux termes de tout prêt impayé seront immédiatement exigibles et payables.

Si un participant ne parvient pas à effectuer son achat annuel en entier au cours d'un exercice, la Société peut retenir la moitié de toute prime ou de tout autre paiement incitatif gagné par le participant au cours de cet exercice jusqu'à ce que le participant effectue l'achat annuel exigé.

Le conseil d'administration peut, en tout temps, modifier, suspendre ou résilier le plan d'achat moyennant un avis aux participants.

c) Politique de dividende

La Société maintient une politique de dividende trimestriel. La déclaration et le versement des dividendes est à la discrétion du conseil d'administration qui tiendra compte des bénéfices, des normes de fonds propres, de la situation financière et d'autres facteurs qu'il juge pertinents.

Au cours de l'exercice 2017, la Société a déclaré des dividendes trimestriels de 0,03 \$ pour chacun des deux premiers trimestres et 0,045 \$ pour chacun des deux trimestres suivants pour un total de 1 847 000 \$. Au cours de l'exercice 2016, la Société a déclaré des dividendes trimestriels de 0,025 \$ pour un total de 1 232 000 \$.

d) Résultat par action**Résultat de base par action**

Le calcul du résultat de base par action est fondé sur le bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires et sur le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, comme suit :

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

	2017		2016	
Bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires	5 998	\$	4 804	\$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (de base)	12 315 326		12 315 326	
Bénéfice par action de base	0,49	\$	0,39	\$

Résultat dilué par action

Le calcul du résultat dilué par action est fondé sur le bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires et sur le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, ajusté pour tenir compte de l'incidence de toutes les actions ordinaires dilutives. L'incidence des options sur actions dilutives est négligeable et, par conséquent, pour les exercices clos les 30 avril 2017 et 2016, le résultat dilué par action correspond au résultat de base par action.

14. Impôt sur le résultat

- a) Impôt sur le résultat comprend les éléments suivants :

	2017		2016	
Impôt exigible				
Exercice considéré	1 735	\$	975	\$
	1 735	\$	975	\$
Impôt différé				
Naissance et renversement des différences temporaires	888	\$	609	\$
Variation nette des différences temporaires déductibles non comptabilisées	(859)		(1 985)	
	29	\$	(1 376)	\$
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	1 764	\$	(401)	\$

- b) La charge d'impôt sur le résultat diffère de la charge prévue, calculée au taux réglementaire, en raison des éléments suivants :

	2017		2016	
	%		%	
Taux d'imposition fédéral et provincial réglementaire de base combiné	26,76		26,75	
Incidence nette découlant des avantages non comptabilisés	(11,02)		(39,45)	
Différences permanentes et autres	6,99		3,53	
Taux d'imposition effectif moyen	22,73		(9,17)	

- c) Actifs d'impôt différé non comptabilisés, montant net

Aux 30 avril 2017 et 2016, les actifs d'impôt différé non comptabilisés, montant net, se présentaient comme suit :

	2017		2016	
Actifs d'impôt différé				
Frais de recherche et de développement (i)	2 378	\$	2 846	\$
Pertes nettes d'exploitation des filiales au Canada (ii)	2 044		1 897	
Pertes nettes d'exploitation de la filiale au Royaume-Uni (iii)	123		134	
Immobilisations corporelles	-		526	
Pertes en capital (iv)	854		854	
Autres	5		6	
Actifs d'impôt différé non comptabilisés, montant net	5 404	\$	6 263	\$

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Le 30 avril 2017 :

- (i) La Société avait accumulé des frais de recherche et de développement non comptabilisés d'environ 14 968 000 \$ (10 684 000 \$ - 30 avril 2016) à l'égard des impôts sur le résultat fédéral et provincial de l'Ontario et de 1 517 000 \$ (10 281 000 \$ - 30 avril 2016) à l'égard de l'impôt sur le résultat provincial du Québec. Ces montants peuvent être reportés indéfiniment et servir à réduire le bénéfice imposable d'exercices à venir.
- (ii) Les filiales canadiennes disposaient de reports prospectifs de pertes nettes d'exploitation non comptabilisés totalisant environ 7 387 000 \$ (7 086 000 \$ - 30 avril 2016) à l'égard des impôts sur le résultat fédéral et provincial de l'Ontario et de 10 716 000 \$ (7 032 000 \$ - 30 avril 2016) à l'égard de l'impôt sur le résultat provincial du Québec. Ces pertes pourraient servir à réduire le bénéfice imposable au cours d'exercices à venir.
- (iii) La filiale au Royaume-Uni de la Société disposait de reports prospectifs de pertes nettes d'exploitation non comptabilisés à l'égard de l'impôt totalisant environ 616 000 \$ (348 000 £) (670 000 \$ (366 000 £) - 30 avril 2016). Ces reports de pertes pourraient servir à réduire le bénéfice imposable d'exercices à venir.
- (iv) La Société et ses filiales avaient cumulé des pertes en capital non comptabilisés d'environ 6 384 000 \$ (6 384 000 \$ - 30 avril 2016) qui pourraient être utilisées pour réduire les gains en capital futurs.

Aucun actif d'impôt différé n'a été comptabilisé au titre de ces éléments puisqu'il est improbable qu'il existe un bénéfice imposable futur à l'égard duquel la Société pourrait imputer ces avantages fiscaux.

d) Actifs et passifs d'impôt différé comptabilisés

Aux 30 avril 2017 et 2016, les actifs d'impôt différé comptabilisés, montant net, se présentaient comme suit :

	2017		2016
Actifs d'impôt différé			
Frais de recherche et de développement	1 929	\$	1 535 \$
Pertes nettes d'exploitation	318		359
Immobilisations corporelles	2 669		2 315
Provisions et montants à payer non déductibles	177		123
Autres	149		65
Passifs d'impôt différé			
Crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques	(255)		(352)
Crédits d'impôt fédéral	(1 792)		(477)
Frais de développement différés	(736)		(1 021)
Immobilisations incorporelles	(258)		(325)
Actifs d'impôt différé comptabilisés, montant net	2 201	\$	2 222 \$

Le 30 avril 2017, la Société disposait, aux fins de l'impôt fédéral canadien sur le résultat, de crédits d'impôt non remboursables au titre de la RS&DE d'environ 6 118 000 \$ (note 6) (6 584 000 \$ - 30 avril 2016) pouvant être utilisés pour réduire les impôts à payer d'exercices à venir. Pour l'exercice clos le 30 avril 2017, la Société a l'intention d'utiliser les crédits d'impôt non remboursables disponibles pour réduire son impôt sur le résultat fédéral canadien, dont le montant autrement exigible serait de 665 000 \$.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

15. Produits

Les produits tirés des services se répartissent comme suit :

	2017		2016	
Services professionnels	26 436	\$	26 020	\$
Services de soutien	16 264		14 531	
Autres	2 507		1 928	
	45 207	\$	42 479	\$

16. Coût des ventes

Le coût des ventes tirés des services se répartissent comme suit :

	2017		2016	
Charges brutes	26 689	\$	24 138	\$
Crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques	(2 040)		(1 638)	
	24 649	\$	22 500	\$

17. Charges liées au personnel

	2017		2016	
Salaires	39 401	\$	37 973	\$
Autres avantages à court terme	3 237		3 078	
Versements aux régimes à cotisations définies	1 948		1 816	
	44 586	\$	42 867	\$

18. Produits financiers et charges financières

	2017		2016	
Charges d'intérêts sur des passifs financiers évalués au coût amorti	81	\$	136	\$
Diminution de la juste valeur du passif lié aux options sur actions	-		(1)	
Perte de change, montant net	211		76	
Produits d'intérêts sur les dépôts bancaires et les prêts	(103)		(65)	
Charges financières nettes comptabilisées dans le résultat net	189	\$	146	\$

19. Éventualités

Dans le cours normal de ses activités, la Société pourrait faire face à des poursuites, de demandes en justice et d'éventualités. Les provisions sont comptabilisées à titre de passifs dans les cas où il existe des obligations actuelles et où il est probable que des sorties de ressources représentatives d'avantages économiques seront requises pour régler les obligations ainsi que lorsque ces passifs peuvent être estimés de façon fiable. Bien qu'il soit possible que des pertes découlent de situations à l'égard desquelles aucune provision n'a été constituée, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement final de ces questions aura une incidence importante sur sa situation financière.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

20. Engagements

a) Engagements au titre des contrats de location simple

La Société a la possibilité de prolonger la durée du bail de son siège social de Montréal, qui vient à échéance le 31 octobre 2020, et du bail de son bureau de Markham, qui vient à échéance le 31 juillet 2022, pour deux périodes consécutives de cinq ans chacune après l'arrivée à échéance du bail. En avril 2017, la Société a signé un amendement et a exercé son option de prolonger la durée de son bail pour la siège social à Montréal pour une période additionnelle de cinq ans et un mois, qui vient à échéance le 30 novembre 2025 et d'occuper un espace supplémentaire dans le même immeuble à compter du 1er décembre 2017. La Société a la possibilité de prolonger la durée du bail de son bureau de Laval, qui vient à échéance le 28 février 2026, pour une période de cinq ans après l'arrivée à échéance du bail.

Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2017, des frais de 2 457 000 \$ ont été comptabilisés au titre des contrats de location simple (2 452 000 \$ en 2016) et sont inclus dans les postes de charges suivants dans les états consolidés du résultat global.

	2017	2016
Coût des ventes : produits	124 \$	128 \$
Coût des ventes : services	1 552	1 479
Frais de vente et de commercialisation	219	234
Frais généraux et charges administratives	144	175
Frais de recherche et de développement	418	436
	2 457 \$	2 452 \$

Les paiements minimaux futurs au titre de la location jusqu'au 28 février 2026, y compris les charges d'exploitation, en vertu de contrats de location simple non résiliables à long terme se rapportant surtout à des locaux, s'établissaient comme suit :

	2017
Moins de 1 an	1 985 \$
Entre 1 an et 5 ans	8 269
Plus de 5 ans	5 990
	16 244 \$

b) Autres engagements :

Aux termes d'un contrat de licence conclu avec une tierce partie, la Société s'est engagée à verser une redevance calculée à un taux de 1,25 % sur la tranche des produits tirés de la gamme de produits EliteSeries qui utilisent des logiciels de tiers intégrés, à l'exclusion des frais remboursables connexes et des ventes de matériel. Les produits tirés des activités des autres unités fonctionnelles et des sociétés acquises sont exempts de ces redevances. Le contrat se renouvelle automatiquement pour des durées consécutives d'un an.

Dans le cadre de ce contrat, la Société a engagé des frais de redevances de 145 000 \$ (110 000 \$ US) pour l'exercice 2017 (115 000 \$ (87 000 \$ US) pour l'exercice 2016).

21. Transactions avec des parties liées

Les principaux dirigeants comprennent les membres du conseil d'administration (membres de la direction et non-membres de la direction) et les membres du comité de direction qui reportent directement au président et chef de la direction de la Société.

Au 30 avril 2017, les principaux dirigeants et leurs conjoints contrôlent 38,6% (41,6 % au 30 avril 2016) des actions ordinaires émises de la Société.

La rémunération versée ou à verser aux principaux dirigeants au titre de leurs services s'établit comme suit :

	2017	2016
Salaires	3 174 \$	3 290 \$
Autres avantages à court terme	201	195
Versements aux régimes à cotisations définies	82	78
	3 457 \$	3 563 \$

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Conformément aux dispositions du régime d'achat d'actions actuel des principaux dirigeants et d'autres employés de la direction, la Société a fourni des prêts sans intérêts de 187 000 \$ (220 000 \$ en 2016) aux principaux dirigeants et d'autres employés de la direction pour leur faciliter l'achat d'actions ordinaires de la Société au cours de l'exercice 2017. Il n'y avait aucun prêt en cours aux 30 avril 2017 et 2016.

22. Instruments financiers et gestion du risque

Classement des instruments financiers

Le tableau ci-dessous résume les instruments financiers et leurs classements.

2017			2016
	Juste valeur	Coût amorti	Total
<u>Actifs financiers</u>			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	- \$	13 476 \$	13 476 \$
Créances	-	14 218	14 218
Autres créances	-	370	370
Produits dérivés de change inclus dans les autres créances	-	-	-
	- \$	28 064 \$	28 064 \$
			29 336 \$
<u>Passifs financiers</u>			
Créditeurs et charges à payer	- \$	8 548 \$	8 548 \$
Produits dérivés de change compris dans créditeurs et charges à payer	717	-	717
Dette à long terme	-	190	190
	717 \$	8 738 \$	9 455 \$
			13 743 \$

Informations relatives à la juste valeur

La Société a déterminé que la valeur comptable de ses actifs et passifs financiers à court terme, y compris la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les créances, les autres créances, et les créditeurs et charges à payer se rapproche de leur juste valeur du fait que ces instruments arriveront à échéance dans une période relativement courte.

La juste valeur de la dette à long terme a été établie selon le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs au moyen de l'actualisation des flux de trésorerie futurs au taux d'intérêt que la Société pourrait obtenir pour des prêts assortis de modalités, de conditions et d'échéances semblables. Aux 30 avril 2017 et 2016, il n'y avait pas de différence importante entre la juste valeur et la valeur comptable du prêt à terme.

La juste valeur des dérivés qui sont des contrats de change à terme est évaluée au moyen d'une technique d'évaluation généralement reconnue qui se fonde sur la valeur actualisée de la différence entre la valeur du contrat à l'échéance établie en fonction du taux stipulé dans le contrat et la valeur du contrat à l'échéance établie en fonction du taux que la contrepartie utiliserait si elle renégociait le même contrat à la date d'évaluation aux mêmes conditions. La juste valeur des instruments financiers dérivés est établie en fonction de taux à terme en tenant compte du cours de marché, du taux d'intérêt et de la volatilité ainsi que du risque de crédit de l'instrument financier.

La juste valeur des actifs financiers, des passifs financiers et des instruments financiers dérivés a été évaluée à l'aide de données du niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs aux 30 avril 2017 et 2016.

Les contrats de change à terme faisant partie d'une relation de couverture désignés comme couvertures de flux de trésorerie sont admissibles à la comptabilité de couverture. Les contrats de change à terme en cours aux 30 avril 2017 et 2016 se composent essentiellement de contrats visant à réduire l'exposition aux fluctuations du dollar américain.

Pour l'exercice 2017 et 2016, les dérivés désignés comme couvertures de flux de trésorerie ont été considérés comme entièrement efficaces et aucune inefficacité n'a été constatée dans les charges financières nettes.

Gestion du risque

Comme elle détient des instruments financiers, la Société est exposée aux risques suivants : risque de change, risque de crédit, risque de liquidité, risque de taux d'intérêt et risque de marché.

Risque de change

La Société est exposée au risque de change, car une certaine tranche de ses ventes et de ses charges est engagée en dollars américains et que, de ce fait, elle possède des créances et des créditeurs et des charges à payer libellés en dollars américains. De plus, certains éléments de sa trésorerie et de ses équivalents de trésorerie sont libellés en dollars américains. Ces soldes peuvent donc entraîner des profits ou des pertes en raison des fluctuations de cette devise. La Société peut conclure des contrats de change afin de neutraliser l'incidence de la fluctuation du dollar américain sur la réévaluation de ses actifs monétaires nets libellés en dollars américains et de couvrir les produits futurs hautement probables libellés en dollars américains. La Société a recours à des instruments financiers dérivés uniquement aux fins de la gestion du risque, et non pour réaliser des profits. Par conséquent, toute variation des flux de trésorerie associée à des instruments dérivés est contrebalancée par les variations des flux de trésorerie liées à la position nette des devises et la comptabilisation de produits futurs hautement probables libellés en dollars américains et de créances connexes.

Instruments dérivés non désignés comme couvertures

Au 30 avril 2017, la Société avait neuf contrats de change en cours dont les dates d'échéance diverses s'échelonnent jusqu'en juillet 2017 visant la conversion de 6 450 000 \$ US en dollars canadiens à des taux moyens de 1,3253 \$ CA dans le but d'obtenir 8 548 000 \$ CA. Au 30 avril 2017, la Société a enregistré des pertes de change cumulés non réalisés de 249 000 \$ inclus dans les créditeurs et charges à payer qui représentent la variation de la juste valeur de ces contrats depuis leur création et leur évaluation initiale.

Au 30 avril 2016, la Société avait huit contrats de change en cours dont les dates d'échéance diverses s'échelonnaient jusqu'en octobre 2016 visant la conversion de 6 150 000 \$ US en dollars canadiens à des taux moyens de 1,2831 \$ CA dans le but d'obtenir 7 891 000 \$ CA. Au 30 avril 2016, la Société a enregistré des profits de change cumulés non réalisés de 174 000 \$ qui représentent la variation de la juste valeur de ces contrats depuis leur création et leur évaluation initiale. Le profit au titre de la juste valeur de 180 000 \$ de certains dérivés a été enregistré dans les autres créances et la perte au titre de la juste valeur de 6 000 \$ des autres dérivés a été enregistré dans les créditeurs et charges à payer à l'état consolidé de la situation financière.

En outre, au 30 avril 2016, la Société avait deux contrats de change en cours dont les dates d'échéance diverses s'échelonnaient jusqu'en juillet 2016 pour acheter 345 000 € en échange de 507 000 \$ CA à des taux moyens de 1,4684 \$ CA. Au 30 avril 2016, la Société a enregistré des pertes de changes cumulés non réalisés de 12 000 \$ dans les créditeurs et charges à payer.

Instruments dérivés désignés comme couvertures de produits

Au 30 avril 2017, la Société avait huit contrats de change en cours dont les dates d'échéance diverses s'échelonnent jusqu'au 29 décembre 2017 visant la conversion de 10 000 000 \$ US en dollars canadiens à des taux moyens de 1,3151 \$ CA dans le but d'obtenir 13 151 000 \$ CA. Dans les contrats de change en cours désignés comme couvertures d'un montant de 10 000 000 \$ US, une tranche de 6 000 000 \$ US a trait aux produits hautement probables libellés en dollars américains attendus au cours des cinq prochains mois jusqu'en septembre 2017, tandis qu'une tranche de 4 000 000 \$ US a trait à des produits réalisés libellés en dollars américains. Au 30 avril 2017, la Société a enregistré des pertes de change cumulés non réalisés de 468 000 \$ inclus dans les créditeurs et charges à payer qui représentent la variation de la juste valeur de ces contrats depuis leur création et leur évaluation initiale.

Au 30 avril 2016, la Société avait huit contrats de change en cours dont les dates d'échéance diverses s'échelonnaient jusqu'en décembre 2016 visant la conversion de 10 000 000 \$ US en dollars canadiens à des taux moyens de 1,3428 \$ CA dans le but d'obtenir 13 428 000 \$ CA. Des contrats de change en cours désignés comme couvertures d'un montant de 10 000 000 \$ US, une tranche de 6 000 000 \$ US a trait aux produits hautement probables libellés en dollars américains attendus au cours des cinq prochains mois jusqu'en septembre 2016, tandis qu'une tranche de 4 000 000 \$ US a trait à des produits réalisés libellés en dollars américains. Au 30 avril 2016, la Société a enregistré des profits de change cumulés non réalisés de 878 000 \$ inclus dans les autres créances qui représentent la variation de la juste valeur de ces contrats depuis leur création et leur évaluation initiale.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Valeur comptable de l'instrument de couverture					
	Montant nominal de l'instrument de couverture	Actifs	Passifs	Poste de l'état de la situation financière où l'instrument de couverture est inscrit	Variations de la juste valeur utilisée pour calculer l'inefficacité de couverture
Couvertures de flux de trésorerie :					
30 avril 2017 Risque de change	10 000 \$ US	- \$ CA	468 \$ CA	Créditeurs et charges à payer	(468) \$ CA
30 avril 2016 Risque de change	10 000 \$ US	878 \$ CA	- \$ CA	Autres créances	878 \$ CA

Composantes du cumul des autres éléments du résultat global liées à la couverture

Au cours de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé des pertes de 1 288 000 \$(547 000 \$ en 2016) dans les autres éléments du résultat global qui représentent la variation de la juste valeur de ces contrats désignés comme couvertures pendant l'exercice. Le tableau suivant présente l'évolution des autres éléments du résultat global depuis que les instruments dérivés ont été désignés comme des instruments dérivés de couverture.

	2017	2016
Cumul des autres éléments du résultat global au début de l'exercice	607 \$	95 \$
Perte nette sur les dérivés désignés comme couvertures des flux de trésorerie	(1 288)	(547)
Montants reclassés du cumul des autres éléments du résultat global au résultat net et compris dans ce qui suit :		
Produits	(108)	(931)
Perte de change dans les charges financières nettes	(294)	(128)
Cumul des autres éléments du résultat global	(279) \$	607 \$

Au 30 avril 2017, la totalité de la perte nette présentée dans le cumul des autres éléments du résultat global devrait être classée dans le résultat net au cours des cinq prochains mois.

Exposition au risque de change

Le tableau suivant donne une indication des expositions importantes de la position de change de la Société à l'exception des dérivés de couverture désignés se rapportant aux produits futurs hautement probables aux 30 avril 2017 et 2016.

	2017			2016		
	\$ US	£	€	\$ US	£	€
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 948	35	3	1 339	27	68
Créances	8 924	237	-	9 416	76	-
Autres créances	202	1	-	265	1	-
Créditeurs et charges à payer	(1 275)	(44)	(87)	(1 244)	(59)	(434)
Instruments financiers dérivés – montant nominal	(10 450)	-	-	(10 150)	-	345
	(651)	229	(84)	(374)	45	(21)

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Les taux de change suivants ont été appliqués durant les exercices clos les 30 avril 2017 et 2016.

	2017		2016	
	Taux moyen	Taux à la date de présentation	Taux moyen	Taux à la date de présentation
\$ CA par \$ US	1,3176	1,3650	1,3158	1,2548
\$ CA par £	1,7031	1,7679	1,9754	1,8335
\$ CA par €	1,4389	1,4870	1,4583	1,4368

Si on se base sur la position de change de la Société mentionnée ci-dessus, une variation des taux de change à la date de présentation qui tiendrait compte d'une appréciation de 5 % aurait eu les répercussions suivantes sur le bénéfice net, si toutes les autres variables demeuraient constantes.

	2017			2016		
	\$ US	£	€	\$ US	£	€
(Diminution) augmentation du bénéfice net	(44)	(6)	20	(23)	4	(2)

Une dépréciation de 5 % de ces devises aurait un effet équivalent, mais opposé, sur le bénéfice net, en supposant que toutes les autres variables demeurent constantes.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque associé à la perte financière qui découlerait si un tiers venait à manquer à ses obligations.

Les instruments financiers qui peuvent exposer la Société à un risque de crédit comprennent essentiellement la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les créances et les autres créances. La trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société sont gardés dans des institutions financières importantes.

Au 30 avril 2017, un client représentait 13 % du total des comptes clients et des travaux en cours. En règle générale, il n'y a aucune concentration particulière du risque de crédit au niveau des créances, en raison de la répartition des clients en Amérique du Nord et des procédés de gestion des risques commerciaux. La Société évalue régulièrement la cote de solvabilité de tous ses clients et elle constitue une provision pour les créances douteuses lorsqu'elle juge qu'elles sont irrécouvrables. Les clients ne fournissent pas de biens en nantissement pour leur crédit.

La société a une entente, qui a été automatiquement renouvelée en 2017 avec les mêmes termes et conditions, avec une société d'État fédérale et avec un autre assureur (« les assureurs »), selon laquelle, en cas de faillite, les assureurs prennent en charge le risque de perte sur créances jusqu'à concurrence de 90 % des créances de certains clients étrangers et nationaux admissibles. L'assurance comporte une franchise de 50 000 \$ US pour chaque période de franchise, à l'égard des comptes clients générés au cours de la période visée, et spécifie un montant maximal de 1 300 000 \$ US (1 300 000 \$ US au 30 avril 2016) à l'égard des pertes subies sur les exportations et de 700 000 \$ US (700 000 \$ US au 30 avril 2016) à l'égard des pertes subies sur le marché intérieur, au cours de toute période visée par la police. Chaque année, la période d'assurance s'étend du 1^{er} février au 31 janvier.

Au 30 avril 2017, les créances comprenaient des comptes étrangers totalisant 1 661 000 \$ US et 23 000 £ et des comptes nationaux totalisant 929 000 \$ (681 000 \$ US) qui avaient reçu l'autorisation préalable de prise en charge, jusqu'à concurrence des plafonds précités, selon l'entente.

Au 30 avril 2016, les créances comprenaient des comptes étrangers totalisant 2 189 000 \$ US et 23 000 £ et des comptes nationaux totalisant 1 284 000 \$ (1 023 000 \$ US) qui avaient reçu l'autorisation préalable de prise en charge, jusqu'à concurrence des plafonds précités, selon l'entente.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

La Société garde une provision pour créances douteuses d'un montant jugé suffisant pour fournir une protection appropriée contre les pertes subies lorsque le montant total des créances présente un risque de non-recouvrement. Les comptes échus sont examinés individuellement et des ajustements sur le montant de la provision sont comptabilisés lorsqu'ils sont jugés nécessaires pour présenter les créances à leur valeur de réalisation. Si la situation financière des clients se détériore et entraîne une diminution de leur capacité ou de leur volonté d'effectuer un paiement, des provisions additionnelles pour créances douteuses sont comptabilisées. L'exposition maximale de la Société au risque de crédit correspond à la valeur comptable des créances.

	2017	2016
Pas en souffrance	8 240 \$	12 094 \$
En souffrance depuis 1 à 180 jours	5 874	5 625
En souffrance depuis au moins 180 jours	1 605	1 616
	15 719	19 335
Provision pour créances douteuses	(1 501)	(1 096)
	14 218 \$	18 239 \$

Provision pour créances douteuses	2017	2016
Solde à l'ouverture	1 096 \$	637 \$
Pertes de valeur comptabilisées	(276)	(337)
Provisions supplémentaires	681	796
Solde à la clôture	1 501 \$	1 096 \$

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse respecter ses obligations financières lorsqu'elles viennent à échéance. La Société gère le risque de liquidité en gérant la structure de son capital et l'effet de levier financier, comme il est décrit dans les informations sur le capital à la note 23 ci-dessous. Elle le fait également en surveillant continuellement les flux de trésorerie réels et projetés. Le conseil d'administration doit analyser et approuver les budgets d'exploitation et d'immobilisations de la Société, ainsi que toute transaction importante hors du cadre normal de ses activités commerciales.

Les paiements contractuels au titre des passifs financiers de la Société aux 30 avril 2017 et 2016 s'établissaient comme suit :

2017					
	Total	Moins de 1 an	De 1 an à 3 ans	De 3 à 5 ans	Par la suite
Créditeurs et charges à payer	9 265 \$	9 265 \$	- \$	- \$	- \$
Dette à long terme	190	69	121	-	-
	9 455 \$	9 334 \$	121 \$	- \$	- \$
2016					
	Total	Moins de 1 an	De 1 an à 3 ans	De 3 à 5 ans	Par la suite
Créditeurs et charges à payer	10 399 \$	10 399 \$	- \$	- \$	- \$
Prêts à terme	3 100	1 400	1 300	400	-
Autre dette à long terme	244	55	115	74	-
	13 743 \$	11 854 \$	1 415 \$	474 \$	- \$

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur des flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctue en raison des variations des taux d'intérêt du marché.

Le risque de taux d'intérêt auquel la Société était exposée découle principalement de ses prêts à terme et sa marge de crédit d'exploitation, les prêts à terme qui portent intérêt au taux préférentiel bancaire canadien, plus une marge supplémentaire et sa marge de crédit, s'il y a un montant prélevé, qui portent intérêt au taux préférentiel bancaire canadien. Le 3 avril 2017, la Société a prépayé le solde du principal restant sur les prêt à terme de 1 817 000 \$. La Société n'avait prélevé aucun montant sur la marge de crédit d'exploitation aux 30 avril 2016 et 2017.

Risque des prix du marché

Le risque des prix du marché est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des prix du marché. Le risque des prix du marché se compose de trois types de risque : le risque de change, le risque de taux d'intérêt et d'autres risques de prix, ce qui comprend les changements causés par des facteurs particuliers à l'instrument financier ou à l'émetteur ou par des facteurs touchant tous les instruments semblables négociés dans le marché. L'exposition de la Société aux instruments financiers comportant des caractéristiques de risque des prix du marché est négligeable.

23. Informations sur le capital

La Société définit le capital comme étant les capitaux propres, les prêts à terme, et les avances bancaires, moins la trésorerie. La Société gère le capital avec pour objectifs de protéger sa capacité à financer ses opérations pour continuer l'exploitation, d'assurer suffisamment de liquidités pour financer ses opérations, le fonds de roulement, les dépenses d'investissement, la croissance interne, les acquisitions futures éventuelles, et pour fournir un rendement pour les actionnaires grâce à sa politique de dividende. Les objectifs de gestion du capital restent les mêmes que pour l'exercice précédent.

Les politiques de gestion du capital de la Société comprennent également l'accroissement de la valeur pour les actionnaires en concentrant la possession de ses actions par le rachat des actions de la Société à des fins d'annulation, par des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités, lorsque la Société considère que cela est judicieux.

Traditionnellement, la Société a suivi une approche qui dépend presque exclusivement des liquidités existantes et des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles pour financer ses activités puisque sa politique était de maintenir un niveau minimum de dettes. En outre lorsque cela est possible, la Société tente d'optimiser ses besoins en liquidités par des sources non dilutives, notamment les crédits d'impôt et les produits d'intérêts.

La Société utilise des facilités de crédit afin de pouvoir continuer de suivre les tendances en matière de croissance étant donné que les signes positifs de reprise du marché de la gestion de la chaîne d'approvisionnement se sont traduits par une hausse des commandes pour les produits et services de la Société et par une augmentation correspondante de l'effectif nécessaire pour répondre à la demande croissante pour ses services et de saisir différentes occasions. L'augmentation prévue du fonds de roulement découlant de la croissance des activités, son investissement dans l'intégration et la formation des nouvelles ressources, les nouveaux bureaux agrandis ainsi que l'important investissement dans la migration du produit phare de la Société, EliteSeries, vers la plateforme Java expliquent en grande partie la nécessité d'obtenir de nouvelles facilités de crédit qui comprennent un prêt à terme de 5 000 000 \$ et une marge de crédit d'exploitation de 5 000 000 \$. En avril 2015, la Société a renouvelé son entente bancaire et ses facilités de crédit et elle a contracté un nouveau prêt à terme de 2 000 000 \$, après avoir payé 2 500 000 \$ sur le prêt à terme initial, pour continuer d'assurer la solidité de son bilan en vue de soutenir la croissance future. En raison d'une forte situation de trésorerie, le 3 avril 2017, la Société a prépayé le solde du principal restant sur les prêt à terme de 1 817 000 \$. Cependant, la Société a toujours accès à la marge de crédit d'exploitation de 5 000 000 \$ si nécessaire pour remplir ses exigences en matière de capital.

Dans le but de maintenir ou d'ajuster sa structure du capital, la Société peut, avec l'approbation du conseil d'administration et dans certaines circonstances précises, émettre des actions, racheter des actions pour annulation, ajuster le montant des dividendes à verser aux actionnaires, rembourser des emprunts existants et prolonger ou modifier ses facilités bancaires et ses facilités de crédit lorsqu'elle le juge approprié. La convention bancaire et les facilités de crédit de la Société exigent le respect de ratios financiers. La Société se conformait à ces clauses restrictives au 30 avril 2017 et au 30 avril 2016. Par ailleurs, la Société n'est soumise à aucune autre exigence en matière de capital imposée de l'extérieur autre que ses clauses de la convention bancaire.

TECSYS Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

24. Secteurs opérationnels

La direction a structuré la Société en un seul secteur isolable, soit celui de la mise au point et de la commercialisation de logiciels de distribution et de services connexes à l'échelle de l'entreprise. Les immobilisations corporelles, le goodwill et les autres immobilisations incorporelles de la Société sont situés en quasi-totalité au Canada. Les filiales de la Société situées aux États-Unis et en Angleterre sont des entreprises de vente et de service offrant uniquement des services de mise en œuvre et de soutien.

Un résumé des produits selon les secteurs géographiques dans lesquels sont établis les clients de la Société figure ci-après :

	2017	2016
Canada	17 240 \$	21 041 \$
États-Unis	48 395	44 276
Autres	2 812	2 149
	68 447 \$	67 466 \$

Aux 30 avril 2017 et 2016, tous les actifs non courants de la Société étaient situés au Canada.

25. Événement postérieur à la date du bilan

Le 6 juillet 2017, le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende de 0,045 \$ par action devant être versé le 4 août 2017 aux actionnaires inscrits le 21 juillet 2017.

Le 27 juin 2017, la Société a réalisé un placement portant sur 1 100 050 actions ordinaires de la Société au prix d'offre de 15,00 \$ par action ordinaire, pour un produit brut totalisant 16 500 750 \$ (le « placement »), à savoir 767 050 nouvelles actions émises par la Société, dont 100 050 actions ordinaires achetées par les preneurs fermes aux termes de l'exercice de leur option de surallocation le 27 juin 2017, pour un produit brut de 11 505 750 \$, et le reclassement de 333 000 actions vendues par i) M. David Brereton, président-directeur du conseil de la Société, ii) Dabre Inc., la société de portefeuille de M. David Brereton et iii) Mme Kathryn Ensign-Brereton, la conjointe de M. David Brereton, pour un produit brut totalisant 4 995 000 \$. Le placement a été effectué par voie de prise ferme et les actions ont été souscrites par un syndicat de preneurs fermes dirigé par Cormark Securities Inc. en son nom et au nom de deux autres preneurs fermes.

Les actions ordinaires ont été offertes par voie d'un prospectus simplifié qui a été déposé dans toutes les provinces canadiennes.

Les coûts de transaction directement liés à l'émission des actions nouvelles d'environ 1 052 816 \$ ont été inscrits en diminution du produit, ce qui a donné lieu à un produit net total afférent au placement de nouvelles actions d'environ 10 452 934 \$.

Renseignements généraux

DONNÉES SUR LES ACTIONS ORDINAIRES

MARCHÉ PRINCIPAL

Les actions ordinaires de la Société ont été cotées pour la première fois à la bourse de Toronto (TSX) le 27 juillet 1998. Le symbole des actions ordinaires de la Société est TCS. Le tableau suivant illustre les cours extrêmes de même que le volume des transactions pour les actions ordinaires au cours des périodes comptables présentées ci-dessous.

EXERCICE 2017 - 1^{er} MAI 2016 AU 30 AVRIL 2017

	Haut		Bas		Volume
Premier trimestre	12,00	\$	7,45	\$	899 600
Deuxième trimestre	11,40	\$	8,27	\$	452 700
Troisième trimestre	11,00	\$	8,99	\$	574 300
Quatrième trimestre	11,80	\$	9,96	\$	357 400

POLITIQUE DE DIVIDENDES

La Société maintient une politique de dividende trimestriel. La déclaration et le versement des dividendes est à la discrétion du conseil d'administration qui tiendra compte des bénéfices, des normes de fonds propres, de la situation financière et d'autres facteurs qu'il juge pertinents.

Le 6 juillet 2017, le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende de 0,045 \$ par action devant être versé le 4 août 2017 aux actionnaires inscrits le 21 juillet 2017.

RENSEIGNEMENTS À L'INTENTION DES INVESTISSEURS

En plus de son rapport annuel, la Société dépose une notice annuelle ainsi qu'une circulaire de la direction sollicitant des procurations auprès de la Commission canadienne des valeurs mobilières et qui sont disponibles sur le site Web de TECSYS (www.tecsys.com) et le site de SEDAR (www.sedar.com). Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir des exemplaires supplémentaires de l'un ou l'autre des documents susmentionnés, veuillez communiquer avec :

RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

TECSYS Inc.

1, Place Alexis Nihon, Bureau 800

Montréal, Québec H3Z 3B8

Canada

Téléphone : (800) 922-8649

(514) 866-0001

Télécopieur: (514) 866-1805

investisseur@tecsys.com

www.tecsys.com

VOICI L'HISTORIQUE DES PAIEMENTS ET DES HAUSSES DE DIVIDENDES DE TECSYS

Période du dividende	Montant	Date de versement
----------------------	---------	-------------------

Dividendes semestriels

T3, 2008	0,020 \$	31 mar 08
T1, 2009	0,020 \$	07 oct 08
T3, 2009	0,020 \$	31 mar 09
T1, 2010	0,025 \$	07 oct 09
T3, 2010	0,025 \$	31 mar 10
T1, 2011	0,025 \$	06 oct 10
T3, 2011	0,030 \$	31 mar 11
T1, 2012	0,030 \$	06 oct 11
T3, 2012	0,030 \$	30 mar 12
T1, 2013	0,035 \$	05 oct 12
T3, 2013	0,035 \$	29 mar 13
T1, 2014	0,035 \$	04 oct 13
T3, 2014	0,040 \$	28 mar 14

Dividendes trimestriels

T1, 2015	0,0225 \$	06 août 14
T2, 2015	0,0225 \$	10 oct 14
T3, 2015	0,0225 \$	06 jan 15
T4, 2015	0,0225 \$	09 avr 15
T1, 2016	0,025 \$	06 août 15
T2, 2016	0,025 \$	09 oct 15
T3, 2016	0,025 \$	12 jan 16
T4, 2016	0,025 \$	12 avr 16
T1, 2017	0,030 \$	04 août 16
T2, 2017	0,030 \$	07 oct 16
T3, 2017	0,045 \$	12 jan 17
T4, 2017	0,045 \$	11 avr 17

Directeurs et cadres supérieurs

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATIONS

FRANK J. BERGANDI
Conseiller en affaires

DAVID BRERETON
Président exécutif du conseil d'administration
TECSYS Inc.

PETER BRERETON
Président et chef de la direction
TECSYS Inc.

VERNON LOBO ⁽¹⁾ ⁽²⁾
Directeur exécutif
Mosaic Venture Partners Inc.

STEVE SASSER ⁽¹⁾ ⁽²⁾
Cofondateur et chef de la direction
Merlin Technologies Corporation

DAVID WAYLAND ⁽¹⁾ ⁽²⁾
Administrateur des sociétés
MRRM Inc.

DAVID BOOTH
Président exécutif du conseil d'administration
et chef de la direction
BackOffice Associates LLC

JOHN ENSIGN
Vice-président exécutif et avocat général
MRI Software LLC

MEMBRES DE LA DIRECTION

DAVID BRERETON
Président exécutif du conseil d'administration

PETER BRERETON
Président et chef de la direction

BRIAN COSGROVE
Vice-président des finances et de l'administration
et chef de la direction financière et secrétaire

GREG MACNEILL
Vice-président principal, ventes internationales

VITO CALABRETTA
Vice-président principal des opérations globales

ROBERT COLOSINO
Vice-président du développement de l'entreprise
et de la commercialisation

YAN CHARBONNEAU
Vice-président, recherche et développement

PATRICIA BARRY
Vice-présidente des ressources humaines

CATALIN BADEA
Directeur de la technologie

CATHERINE SIGMAR
Chef des affaires juridiques
et vice-présidente, Initiatives stratégiques

⁽¹⁾ Membre du comité d'audit

⁽²⁾ Membre du comité de rémunération

Renseignements sur l'entreprise

AMÉRIQUE DU NORD

Siège social

TECSYS Inc.
1, Place Alexis Nihon
Bureau 800
Montréal, Québec H3Z 3B8
Canada
Tél. : (800) 922-8649
(514) 866-0001
Télec. : (514) 866-1805

TECSYS U.S., Inc.
1001 Avenue of the Americas
4th Floor
New York, NY 10018
USA
Sans frais: (800) 922-8649

TECSYS Inc.
15 Allstate Parkway
Suite 501
Markham, Ontario L3R 5B4
Canada
Tél. : (905) 752-4550
Télec. : (905) 752-6400

TECSYS Inc.
820, boul. St-Martin Ouest
Laval, Québec H7M 0A7
Canada
Tél. : (450) 628-8800
Télec. : (450) 688-3288

AMÉRIQUE CENTRALE ET DU SUD

Cerca Technology
Av Cra 15 # 122-75 Torre A Piso 5
Edificio Jorge Baron
Bogotá D.C, Colombia
Tél. : (57-1) 740 6903 Ext. 131
Télec. : (57-1) 640 7416

Distributeur pour : Puerto Rico, Amérique centrale et
Amérique du Sud, et les Caraïbes

EUROPE

TECSYS Europe Limited
1 City Square
2nd Floor
Leeds, UK
LS1 2ES
Tél. : 44 (0) 113 350 3760

RENSEIGNEMENTS POUR LES INVESTISSEURS

TECSYS Inc.
1, Place Alexis Nihon
Bureau 800
Montréal, Québec H3Z 3B8
Canada
Tél. : (800) 922-8649
(514) 866-0001
Télec. : (514) 866-1805
investisseur@tecsys.com
www.tecsys.com

FILIALES

TECSYS U.S., Inc.
TECSYS Europe Limited
GESTION LOGI D INC.
LOGI D INC.
LOGI D CORP.

AUDITEURS

KPMG s.r.l. / S.E.N.C.R.L.
Montréal, Québec, Canada

BANQUIERS

Banque Nationale du Canada
Montréal, Québec, Canada

CONSEILLER JURIDIQUE

Mccarthy Tétrault LLP
Montréal, Québec, Canada

AGENT DES TRANSFERTS ET REGISTRAIRE

Services aux investisseurs
Computershare Inc.
100 University Ave.
8ème étage, Tour nord
Toronto, Ontario M5J 2Y1
Canada
Tél. : (514) 982-7555 or (800) 564-6253
Télec. : (514) 982-7635
service@computershare.com

TECSYS Inc.
1, Place Alexis Nihon
Bureau 800
Montréal, Québec H3Z 3B8
Canada
Tél. : (800) 922-8649
(514) 866-0001
Téléc. : (514) 866-1805

www.tecsys.com

©2017, TECSYS Inc.

Tous les noms, marques de commerce, produits et services mentionnés dans le présent communiqué sont des marques de commerce, déposées ou non, de leurs titulaires respectifs.

Imprimé au Canada

TECSYS®
Au cœur de votre chaîne
d'approvisionnement.™

