



SAVARIA CORPORATION

Rapport de gestion

pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 30 septembre 2018

Contenu

- 1. Portée du rapport de gestion**
- 2. Déclarations prospectives**
- 3. Conformité avec les Normes internationales d'information financière**
- 4. Survol des activités**
- 5. Contexte commercial**
- 6. Vision, mission et stratégie**
- 7. Faits saillants du troisième trimestre de l'exercice 2018**
- 8. Résumé des résultats trimestriels**
- 9. Résultats d'exploitation**
- 10. Situation financière**
- 11. Situation de trésorerie**
- 12. Principales conventions et estimations comptables**
- 13. Contrôles internes à l'égard de l'information financière**
- 14. Risques et incertitudes**
- 15. Perspectives**

1. Portée du rapport de gestion

Ce rapport de gestion vise à aider le lecteur à mieux comprendre les activités de Savaria Corporation, son contexte d'affaires, ses stratégies, ses facteurs de risques et les éléments clés de ses résultats financiers. Il traite, notamment, de la situation financière et des résultats d'exploitation de la Société pour les périodes de trois et de neuf mois closes le 30 septembre 2018 en les comparant aux résultats des périodes correspondantes de l'exercice 2017. Il présente également une comparaison de ses états de la situation financière au 30 septembre 2018 et au 31 décembre 2017. À moins d'indications contraires, les termes « Société », « Savaria », « nous », « nos » et « notre » font référence à Savaria Corporation et ses filiales.

Préparé conformément au *Règlement 51-102* sur les obligations d'information continue, ce rapport doit être lu de concert avec les états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités du troisième trimestre 2018 et les notes afférentes, de même qu'avec les états financiers consolidés audités et les notes afférentes pour la période close le 31 décembre 2017 et le rapport de gestion de cette même période. Sauf indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens et tous les montants présentés dans les tableaux sont en milliers de dollars, à l'exception des montants par action.

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

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 14 novembre 2018. Des renseignements supplémentaires, incluant la notice annuelle d'information, sont disponibles sur le site internet de SEDAR à www.sedar.com.

2. Déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion comprend certaines « déclarations prospectives » au sens des lois en valeurs mobilières au Canada. Toute déclaration contenue dans le présent rapport de gestion qui ne constitue pas un fait historique peut être considérée comme une déclaration prospective. Dans le présent rapport, les verbes « croire », « pouvoir », « devoir », « prévoir », « s'attendre », « estimer », « présumer » et d'autres expressions similaires indiquent en général des déclarations prospectives. Il est important de noter que les déclarations prospectives faites dans ce rapport décrivent nos prévisions en date du 14 novembre 2018 et ne donnent aucune garantie quant à la performance future de Savaria ou de son secteur d'activité, et elles supposent des risques connus et inconnus ainsi que des incertitudes pouvant faire en sorte que les perspectives, les résultats réels ou le rendement de Savaria ou ceux de son secteur d'activité soient significativement différents des résultats ou du rendement futurs exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Nos résultats réels peuvent différer de façon importante des prévisions que nous avons formulées si des risques connus ou inconnus affectent nos activités ou si nos estimations ou nos hypothèses se révèlent inexactes. Une variation touchant une hypothèse peut également avoir des incidences sur d'autres hypothèses interreliées, ce qui peut amplifier ou diluer l'effet de cette variation. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives; le lecteur est donc prié de ne pas se fier indûment à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet que pourraient avoir sur nos activités des transactions ou des éléments spéciaux annoncés ou survenant après ces divulgations. Par exemple, elles ne tiennent pas compte de l'incidence des ventes d'actifs, des

monétisations, des fusions, des acquisitions, des autres regroupements d'entreprises ou transactions, des réductions de valeur d'actifs, ni des autres frais annoncés ou survenus après les déclarations prospectives.

À moins que nous y soyons tenus selon les lois sur les valeurs mobilières applicables, nous nions toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations prospectives, que ce soit à la lumière de nouvelles informations, d'événements futurs ou autrement.

Les risques et incertitudes comprennent ceux qui sont énumérés sous la rubrique « Risques et incertitudes » de notre rapport de gestion annuel 2017, ainsi que les autres risques détaillés de temps à autre dans les rapports déposés par Savaria, auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada.

3. Conformité avec les Normes internationales d'information financière

Les états financiers de la Société sont préparés conformément aux IFRS. Toutefois, la Société utilise à des fins d'analyse des mesures non conformes aux IFRS telles que le BAIIA, le BAIIA par action, le fonds de roulement, le ratio de fonds de roulement, la valeur comptable par action, la trésorerie par action et le coefficient d'endettement total net sur le capital investi afin de mesurer sa performance financière. Le BAIIA désigne le résultat avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») tandis que le BAIIA par action représente le BAIIA divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées en circulation. Le BAIIA ajusté correspond au BAIIA tel que défini précédemment avant les coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées, l'ajustement de la valeur des stocks acquis, la charge de rémunération à base d'actions, la provision pour la restructuration des opérations de Garaventa Lift en Chine, le produit provenant d'une réclamation d'assurance et le gain sur instrument financier, tandis que le BAIIA ajusté par action représente le BAIIA ajusté divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées en circulation. La Société a recours au BAIIA ajusté car elle croit qu'il constitue une mesure significative de sa performance opérationnelle excluant l'incidence de la rémunération à base d'actions, des coûts d'acquisition, des ajustements de la valeur des stocks acquis, de la provision pour la restructuration des opérations de Garaventa Lift en Chine, des produits provenant de réclamations d'assurance et des gains sur instruments financiers. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA et le BAIIA ajusté est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*. Le fonds de roulement est le résultat de l'actif courant moins le passif courant tandis que le ratio de fonds de roulement désigne la division de l'actif courant par le passif courant. La valeur comptable par action correspond au résultat des capitaux propres divisés par le nombre d'actions en circulation en fin de période, et la trésorerie par action correspond au résultat de la trésorerie divisée par le nombre d'actions en circulation en fin de période.

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

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

4. Survol des activités

Savaria est un des chefs de file mondiaux de l'industrie de l'accessibilité. Elle offre des solutions aux personnes à mobilité réduite afin d'accroître leur confort, leur mobilité et leur liberté. Sa gamme de produits est l'une des plus complètes sur le marché. Savaria conçoit, fabrique, distribue et installe des équipements d'accessibilité, tels que des sièges pour escaliers droits et courbes, des plates-formes élévatrices verticales et inclinées, des ascenseurs résidentiels et commerciaux, ainsi que des lève-personne. Elle fabrique et commercialise également une gamme complète de produits de gestion de la pression pour le marché médical, des lits médicaux pour le marché des soins de longue durée ainsi que des surmatelas et oreillers en mousse pour le marché de la consommation et certains produits pour le marché industriel. Savaria fait aussi la conversion et l'adaptation de véhicules afin de les rendre accessibles en fauteuil roulant. Savaria réalise environ 75 % de ses revenus à l'extérieur du Canada, principalement aux États-Unis. Elle exploite un réseau de vente comptant environ 500 distributeurs à travers le monde et 28 bureaux de vente directe en Amérique du Nord, Europe (Suisse, Allemagne, Italie, République tchèque et Pologne), Australie et Chine. Savaria emploie approximativement 1 400 personnes mondialement et ses usines sont situées au Canada : à Laval et à Magog (Québec), à Brampton, à Beamsville et à Toronto (Ontario), à Surrey (Colombie-Britannique), aux États-Unis à Greenville (Caroline du Sud), à Huizhou (Chine) et à Milan (Italie).

Secteurs opérationnels de la Société

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

- **Secteur *Accessibilité* (54 % des revenus de la période de 9 mois de 2018; 60 % des revenus en 2017)**

Par son secteur *Accessibilité*, Savaria conçoit, fabrique, distribue et installe des équipements d'accessibilité, tels que des sièges pour escaliers droits et courbes, des plates-formes élévatrices verticales et inclinées, et des ascenseurs résidentiels et commerciaux. Les produits sont manufacturés, assemblés et personnalisés à l'usine de Brampton, Ontario, et via l'acquisition de Garaventa Accessibility AG (« Garaventa Lift »), aux usines de Surrey (Colombie-Britannique) et Milan (Italie). Les produits sont offerts par le biais d'un réseau de vente comptant environ 500 distributeurs à travers le monde et 28 bureaux de vente directe en Amérique du Nord, en Europe (Suisse, Allemagne, Italie, République tchèque et Pologne), en Australie et en Chine. L'usine de Huizhou en Chine est le principal fournisseur de pièces et composantes de l'usine de Brampton; elle effectue aussi des assemblages ainsi que des produits finis principalement pour le compte de la Société et pour la vente de produits sur les marchés asiatique, européen et australien. La collaboration de cette filiale chinoise permet à Savaria d'obtenir des prix d'achat compétitifs. Via sa division Silver Cross, elle exploite un réseau de franchisés et de magasins corporatifs où est vendu de l'équipement d'accessibilité neuf et recyclé.

- **Secteur *Véhicules adaptés* (11 % des revenus de la période de 9 mois de 2018; 15 % des revenus en 2017)**

Par son secteur *Véhicules adaptés*, Savaria effectue la conversion et l'adaptation de fourgonnettes afin de faciliter le transport des personnes à mobilité réduite via ses filiales Van-Action (2005) Inc. (Laval, Québec) et Freedom Motors Inc. (Toronto, Ontario). Sa filiale Silver Cross Automotive Inc. effectue la distribution de véhicules convertis dans les provinces de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. La gamme de produits comporte des

modèles à accès latéral, à accès arrière ou à entrée double. Par le biais d'une rampe et d'un plancher abaissé, les fourgonnettes deviennent accessibles en fauteuil roulant. Elles peuvent être utilisées à des fins personnelles ou commerciales.

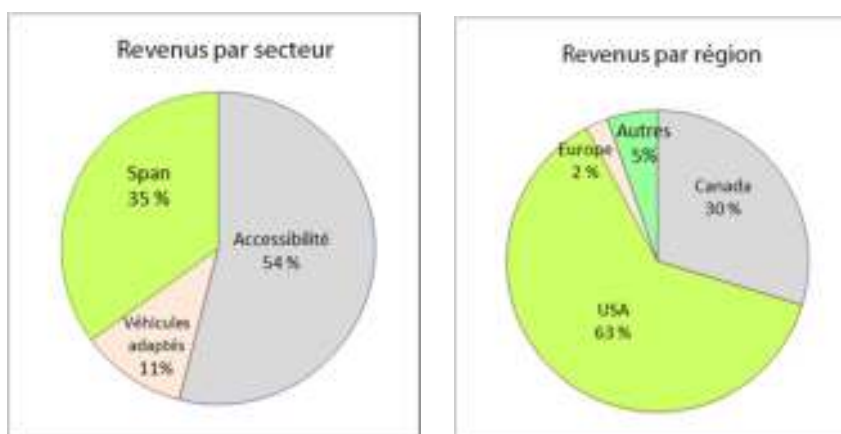
- **Secteur *Span* (35 % des revenus de la période de 9 mois de 2018; 25 % des revenus, entre l'acquisition du 16 juin 2017 et le 31 décembre 2017)**

La Société a pénétré le marché des produits médicaux grâce à l'acquisition de Span en juin 2017. À Greenville (Caroline du Sud), la Société conçoit, fabrique et commercialise une gamme complète de surfaces de support thérapeutique et autres produits de gestion de la pression pour le marché médical. Les produits de gestion de la pression ont représenté 59 % du revenu total de Span pour la période de 9 mois close en septembre 2018. À Beamsville (Ontario), Span fabrique et commercialise des lits médicaux. Les lits médicaux et les produits connexes ont représenté 24 % du revenu total de Span pour la période de 9 mois close en septembre 2018. Les produits médicaux sont vendus principalement en Amérique du Nord, dans les principaux marchés du domaine de la santé, y compris les établissements de soins de longue durée, les hôpitaux de soins de courte durée et les fournisseurs de soins de santé à domicile. À ces deux principales gammes de produits, s'ajoutent des produits secondaires dont Span fait la fabrication et la vente, tels que des surmatelas et oreillers en mousse, qui sont vendus à divers détaillants sur le marché américain. Les ventes aux consommateurs ont représenté 12 % du revenu total de Span pour la période de 9 mois close en septembre 2018.

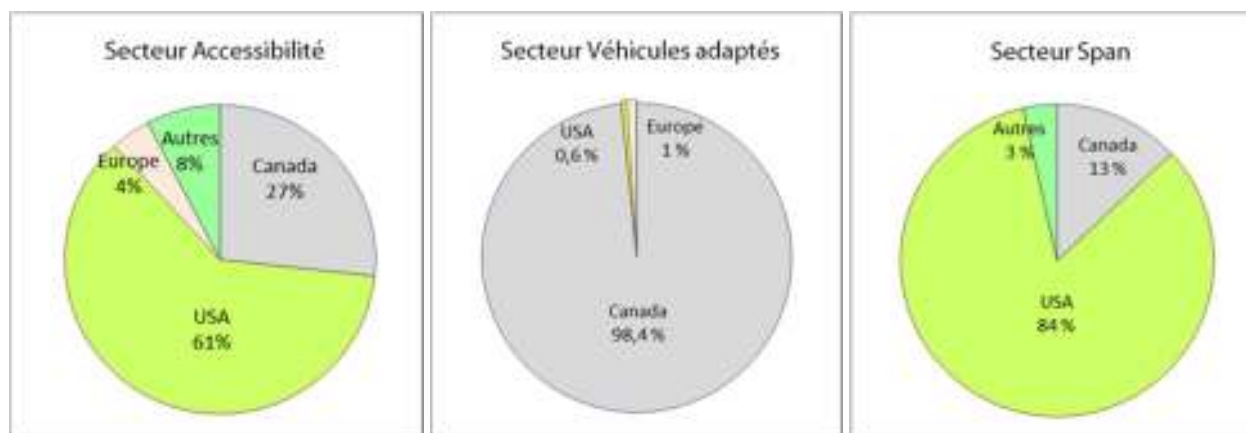
Enfin, Span fabrique et commercialise certains produits pour le marché industriel, principalement des produits en mousse, qui sont vendus à divers secteurs, tels que l'automobile, l'emballage et les sports nautiques. Les produits industriels ont représenté 5 % du revenu total de Span pour la période de 9 mois close en septembre 2018.

Revenus par secteur et par région

Pour les trois premiers trimestres de 2018, les revenus totaux de Savaria émanent des États-Unis (63 %), du Canada (30 %), de l'Europe (2 %) et de toutes autres régions combinées (5 %). Les revenus par secteur et par région sont répartis comme suit :



La proportion des revenus des trois secteurs par régions s'établit comme suit :



Les revenus pour les trois premiers trimestres de 2018 sont de l'ordre de 105 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité*, de 68,6 M \$ pour le secteur *Span* et de 21,2 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* pour un revenu total de 192,9 M \$, compte tenu d'éliminations de consolidation de 1,9 M \$. Les analyses de ce rapport couvrent les trois secteurs d'activité sauf si expressément mentionné.

Opérations sur les devises étrangères

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

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

	30 septembre 2018 (non audité)	31 décembre 2017
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,2927	1,2571

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

(non audité)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,3074	1,2528	1,2876	1,3074

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

5. Contexte commercial

Un marché en croissance dû au vieillissement de la population

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

Selon un recensement canadien de 2016, 5,9 M de personnes – représentant 16,9 % de la population du Canada – étaient âgées de 65 ans et plus, alors qu'on comptait 5 M ou 14,4 % lors du dernier recensement de 2011. Ces chiffres devraient continuer à augmenter puisqu'il est prévu qu'il y aura 10,4 M de personnes – soit 24 % de la population du Canada – qui seront âgées de 65 ans et plus en 2031 et 12 M ou 26 % en 2061. Bien que moins prononcée, la tendance observée aux États-Unis est similaire. Le nombre de personnes âgées de 65 ans et plus a augmenté de 36,2 M en 2004 à 46,2 M en 2014 (une augmentation de 28 %) et on prévoit une augmentation à 82,3 M ou 21,7 % de la population en 2040 et à 98 M en 2060.

Par conséquent, le nombre de personnes nécessitant des équipements d'accessibilité, des produits de gestion de la pression et des lits médicaux augmentera, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la population âgée est en croissance et l'espérance de vie des gens augmente. Selon une étude de l'*Organisation de Coopération et de Développement Économique* (« OCDE ») intitulée *Panorama de la santé 2013*, quelque 24 pays ont maintenant une espérance de vie moyenne de 80 ans et plus. Deuxièmement, les personnes âgées sont de plus en plus aisées et auront donc de plus en plus les moyens d'adapter leur propre résidence pour pouvoir y demeurer. Toujours selon le recensement canadien de 2016 et selon le recensement américain de 2010, 93 % des Canadiens et 96 % des Américains âgés de 65 ans et plus vivaient dans des résidences ou des logements privés, les autres vivant dans des logements collectifs. Enfin, la structure familiale et les soins pour les gens âgés changent. Ceux-ci exigent de plus en plus l'installation d'équipement d'accessibilité directement dans les résidences de ces personnes et dans les bâtiments publics. On perçoit aussi un besoin grandissant de produits de gestion de la pression et de lits médicaux pour les soins à domicile.

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

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

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

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

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

6. Vision, mission et stratégie

Notre vision

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

Notre mission

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

Notre stratégie

Afin de renforcer sa position prédominante dans l'industrie de l'accessibilité, Savaria met en œuvre différentes initiatives :

- Elle développe et met régulièrement en marché de nouveaux produits afin d'offrir à ses quelque 500 détaillants, ainsi qu'à ses centres canadiens, américains, européens et australiens de vente directe, la gamme de produits la plus complète de l'industrie.

Réalisations :

- Conception du nouveau M2lift, une plate-forme élévatrice verticale pratique et abordable, ciblée vers le marché résidentiel.

- Développement continu d'une gamme de produits permettant la manipulation des patients en toute sécurité, y compris un lève-patient fixe et un lève-patient portatif, des toiles sur mesure, un système de rails et ses accessoires connexes, à son centre de recherche et développement situé à Magog (Québec).
- Savaria demeure à l'affût des occasions d'affaires dans le marché de l'accessibilité, telles des acquisitions stratégiques, qui lui donneraient l'opportunité d'étendre sa gamme de produits, d'acquérir de nouvelles marques de commerce ou d'accroître la vente de ses produits existants.

Réalisations :

- Acquisition de Garaventa Lift le 31 août 2018. Cette transaction est un important pas en avant dans le cadre du plan d'expansion de Savaria sur le marché mondial.
 - La transaction fournit à Savaria un réseau mondial de vente avec 15 bureaux de vente supplémentaires en Amérique du Nord et en Europe, ainsi que plus de 100 distributeurs actifs supplémentaires.
 - Savaria bénéficie de sources de revenus plus diversifiées géographiquement, puisque plus de 40 % des revenus de Garaventa Lift sont générés en dehors de l'Amérique du Nord, principalement en Europe.
 - L'acquisition de Garaventa Lift offre à Savaria une flexibilité additionnelle de fabrication, avec des usines complémentaires dans l'Ouest canadien et en Italie. Ensemble, Savaria et Garaventa Lift possèdent plus de 640 000 pieds carrés d'espace de production offrant la souplesse et la taille requises pour assurer un approvisionnement fiable dans un contexte mondial complexe.
 - Avec approximativement 1 400 employés, Savaria est en mesure de tirer parti des meilleures pratiques et des meilleurs talents pour gagner en efficacité, tout en favorisant un environnement qui encourage la collaboration, l'innovation et la créativité. Savaria dispose maintenant de 37 employés en recherche et développement qui se consacreront au développement de nouveaux produits tels que des plates-formes élévatrices, des ascenseurs, des lève-patient ainsi que de nouvelles conversions de véhicules.
- Acquisition des actifs de H.E.S. en avril 2018. Cette acquisition vient compléter l'acquisition des actifs de Visilift LLC (« Visilift ») au Colorado (États-Unis) et contribue à renforcer la présence de la Société et son réseau de vente directe dans ce marché.
- Acquisition des actifs de Master Lifts en décembre 2017. Cette acquisition permet à Savaria de percer le marché australien par l'entremise du réseau de ventes nationales de Master Lifts.
- Signature en août 2017 d'une entente par étapes, dont la deuxième étape a été complétée en juillet 2018, pour l'acquisition des actifs de Visilift. Cette acquisition permet à Savaria d'ajouter des ascenseurs ronds et octogonaux panoramiques en verre ou en acrylique, l'ascenseur *Vuelift*, à sa gamme d'ascenseurs résidentiels.
- Acquisition de Span en juin 2017. Cette acquisition aide Savaria à atteindre ses objectifs de croissance stratégique à long terme en intégrant un nouveau marché sur un territoire primordial pour Savaria et a apporté les principaux avantages suivants :
 - Diversifie davantage la gamme de produits d'accessibilité de Savaria avec l'ajout de produits hautement complémentaires procurant ainsi une gamme complète qui répond à tous les besoins de mobilité et de confort de nos clients.

- Renforce significativement notre capacité à pénétrer les marchés gouvernementaux et institutionnels grâce au vaste réseau de vente américain de Span et à ses solides relations clients.
 - Crée des opportunités pour la commercialisation de sa nouvelle gamme de produits de lève-personne à travers les canaux de distribution déjà bien établis de Span.
 - Augmente l'étendue des activités de production de Savaria avec de fortes capacités de fabrication aux États-Unis et des capacités supplémentaires en Ontario (Canada).
 - L'usine de 188 000 pieds carrés située à Greenville (Caroline du Sud, États-Unis) offre à Savaria la possibilité de fabriquer localement certains produits d'accessibilité destinés au marché américain.
- Savaria se tient à la fine pointe de la technologie afin de demeurer concurrentielle et s'assure de mettre à la disposition de ses clients des outils innovateurs, permettant à la fois d'optimiser ses processus d'affaires et de simplifier le travail de ses détaillants.
- En dernier lieu, Savaria cherche constamment à optimiser sa structure de coûts afin d'augmenter sa rentabilité et sa capacité de production.

Réalisations :

- Au cours du 2^e trimestre de 2018, Savaria a transféré la production de ses lève-patient destinés au marché américain à l'usine de Span à Greenville (Caroline du Sud, États-Unis), ce qui permettra de livrer ces produits plus efficacement sur le marché américain.
- Pour la même raison, au cours du 3^e trimestre de 2018, Savaria a transféré la distribution sur le marché américain de son siège d'escalier droit K2 à partir de cette même usine de Greenville (Caroline du Sud, États-Unis).
- Acquisition en juillet 2017 d'un immeuble de 27 000 pieds carrés à Toronto (Ontario, Canada) afin de regrouper sous un même toit ses activités liées au secteur *Véhicules adaptés* de la région de Toronto et ainsi libérer de l'espace pour les activités du secteur *Accessibilité* à l'usine de Brampton (Ontario, Canada) qui sont en expansion.

La Société est exposée à divers risques commerciaux qui pourraient avoir un impact sur sa capacité à maintenir sa part de marché et sa rentabilité actuelles, de même qu'à atteindre ses objectifs stratégiques à court et à long terme. Ces risques sont décrits à la section 14, *Risques et incertitudes*.

7. Faits saillants du troisième trimestre de l'exercice 2018

Revenus en hausse de 26,5 % : Les revenus du 3^e trimestre de 2018 sont en hausse de 15,1 M \$ pour un montant total de 72,1 M \$ comparativement à des revenus de 57 M \$ pour le 3^e trimestre de 2017.

Résultat opérationnel en baisse de 26,6 % : Le résultat opérationnel du 3^e trimestre de 2018 s'élevant à 5,1 M \$ est en baisse de 1,8 M \$ comparativement à 6,9 M \$ au 3^e trimestre de 2017 principalement en raison d'une provision pour frais de restructuration de 1,6 M \$ suite à l'acquisition de Garaventa Lift et d'une augmentation des coûts d'acquisition de 688 000 \$.

BAIIA ajusté en hausse de 0,9 % : La Société a généré un BAIIA ajusté de 9,7 M \$ au 3^e trimestre de 2018 comparativement à 9,6 M \$ au trimestre correspondant de 2017, soit une hausse de 0,1 M \$. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA ajusté est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*.

Acquisition de Garaventa Lift : Le 31 août 2018, Savaria a acquis la totalité des actions émises et en circulation de Garaventa Lift pour un prix d'achat total de 91,2 M \$ (68,3 M CHF). L'union de Savaria et de Garaventa Lift crée un leader de l'industrie, avec une présence mondiale, un vaste réseau de distribution et une gamme de produits d'accessibilité la plus complète sur le marché.

8. Résumé des résultats trimestriels

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

(en milliers, sauf les montants par action et les pourcentages – non audité)	2018			2017 ⁸⁾				2016 ⁸⁾
	Trimestre 3 ³⁾	Trimestre 2 ⁴⁾	Trimestre 1	Trimestre 4 ⁵⁾	Trimestre 3	Trimestre 2 ⁶⁾	Trimestre 1 ⁷⁾	Trimestre 4
Revenus	72 089 \$	64 235 \$	56 592 \$	55 249 \$	56 988 \$	39 841 \$	31 663 \$	30 986 \$
Marge brute en % des revenus	33,2 %	33,8 %	33,1 %	36,3 %	34,9 %	32,9 %	34,3 %	35,9 %
Charges opérationnelles ¹⁾	16 406 \$	13 869 \$	12 888 \$	13 318 \$	12 778 \$	7 399 \$	6 177 \$	6 094 \$
% des revenus	22,8 %	21,6 %	22,8 %	24,1 %	22,4 %	18,6 %	19,5 %	19,7 %
Résultat opérationnel	5 089 \$	8 680 \$	5 496 \$	6 589 \$	6 932 \$	4 472 \$	4 643 \$	4 999 \$
% des revenus	7,1 %	13,5 %	9,7 %	11,9 %	12,2 %	11,2 %	14,7 %	16,1 %
Gain (perte) de change	(146) \$	216 \$	103 \$	46 \$	(334 \$)	(129 \$)	(94 \$)	311 \$
Résultat net	2 754 \$	6 376 \$	3 772 \$	8 335 \$	4 812 \$	2 764 \$	3 337 \$	3 740 \$
Résultat net par action - dilué	0,06 \$	0,14 \$	0,09 \$	0,20 \$	0,11 \$	0,07 \$	0,09 \$	0,10 \$
BAIIA ²⁾	6 865 \$	11 162 \$	7 352 \$	9 073 \$	9 017 \$	4 935 \$	5 104 \$	5 835 \$
BAIIA ajusté ²⁾	9 695 \$	10 106 \$	7 924 \$	9 537 \$	9 604 \$	6 745 \$	5 229 \$	5 986 \$
BAIIA ajusté par action - dilué	0,21 \$	0,23 \$	0,19 \$	0,24 \$	0,23 \$	0,17 \$	0,14 \$	0,16 \$
Dividendes déclarés par action	0,095 \$	0,09 \$	0,09 \$	0,09 \$	0,10 \$	0,07 \$	0,06 \$	0,07 \$

1) Les charges opérationnelles incluent les frais d'administration, les frais de vente, les frais d'ingénierie et les frais de recherche et développement.

2) Le rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté avec le résultat net se trouve au tableau suivant.

3) Les résultats tiennent compte de l'acquisition de Garaventa Lift à partir du 31 août 2018.

4) Les résultats tiennent compte de l'acquisition de H.E.S. à partir du 12 avril 2018.

5) Les résultats tiennent compte de l'acquisition de Master Lifts à partir du 14 décembre 2017.

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

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

- 8) Les revenus et la marge brute en % des revenus de 2017 ont été retraités afin de refléter le changement de présentation relatif aux revenus de transport selon IFRS 15. Par contre, ceux de 2016 n'ont pas été retraités. Se référer à la rubrique 12B) *Nouvelles normes comptables et interprétations adoptées durant les trois premiers trimestres*.

Les acquisitions des dernières années, jumelées à la croissance organique, ont généré des revenus records de trimestre en trimestre. L'augmentation considérable des revenus depuis le 3^e trimestre de 2017 est principalement due à l'acquisition de Span en juin 2017, alors que les activités acquises de Premier Lifts en février 2017, de Master Lifts en décembre 2017, de H.E.S. en avril 2018 et de Garaventa Lift en août 2018 ont aussi contribué à la croissance, mais dans une moindre mesure. La croissance continue est aussi due à la mise en marché de nouveaux produits et à l'augmentation du volume de ventes de certains produits existants.

La marge brute, qui était de 34,8 % en 2017, est de 33,4 % pour la période de neuf mois de 2018. L'acquisition de Span en juin 2017 a contribué à l'augmentation du pourcentage de marge brute du 3^e trimestre de 2017. Par contre, pour les trois premiers trimestres de 2018, la marge de ce secteur est passée de 34,5 % au 4^e trimestre de 2017 à 28,9 %, faisant baisser la marge consolidée. Se référer à la rubrique Marge brute de la section 9, *Résultats d'exploitation*, pour plus de détails.

Les charges opérationnelles sont en hausse depuis le 2^e trimestre de 2017 principalement en raison de l'impact des acquisitions mentionnées ci-dessus et de l'amortissement des immobilisations incorporelles liées à ces acquisitions. En pourcentage des revenus, elles représentaient 19,5 % en 2016 et se maintiennent à 22 % en 2017 et 2018.

Le BAIIA ajusté de 2017 représente 16,8 % des revenus comparativement à 14,4 % des revenus pour la période de neuf mois de 2018. Cette baisse est attribuable à la venue du nouveau secteur Span et, dans une moindre mesure, de l'impact de l'ajout des résultats de Garaventa Lift au 3^e trimestre de 2018.

Rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté avec le résultat net

Tel qu'indiqué à la section 3, même si le BAIIA et le BAIIA ajusté ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS, la direction, les investisseurs et les analystes les utilisent afin d'évaluer la performance de la Société en matière de finances et d'exploitation. Vous trouverez, au tableau ci-dessous, le rapprochement entre le résultat net et le BAIIA et le BAIIA ajusté.

(en milliers de dollars - non audité)	2018			2017				2016
	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre
	3	2	1	4	3	2	1	4
Résultat net	2 754 \$	6 376 \$	3 772 \$	8 335 \$	4 812 \$	2 764 \$	3 337 \$	3 740 \$
Plus :								
Dépense d'intérêt	868	813	406	503	399	152	182	187
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	1 534	2 216	1 335	(2 286)	1 386	1 510	1 147	1 510
Amortissement des immobilisations corporelles	903	709	650	613	774	444	368	353
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 149	1 203	1 192	1 911	1 662	211	187	172
Moins :								
Revenus d'intérêts	343	155	3	3	16	146	117	127
BAIIA	6 865 \$	11 162 \$	7 352 \$	9 073 \$	9 017 \$	4 935 \$	5 104 \$	5 835 \$
Rémunération à base d'actions	389	295	215	315	277	212	86	104
Coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées	887	763	357	149	199	1 263	39	47
Ajustement de la valeur des stocks acquis	-	-	-	-	111	335	-	-
Provision pour la restructuration des opérations de Garaventa Lift en Chine	1 554	-	-	-	-	-	-	-
Moins :								
Produit provenant d'une réclamation d'assurance	-	1 611	-	-	-	-	-	-
Gain sur instrument financier	-	503	-	-	-	-	-	-
BAIIA ajusté	9 695 \$	10 106 \$	7 924 \$	9 537 \$	9 604 \$	6 745 \$	5 229 \$	5 986 \$

9. Résultats d'exploitation

Les rubriques qui suivent fournissent une analyse détaillée des résultats d'exploitation du 3^e trimestre et des trois premiers trimestres de 2018 par rapport aux mêmes périodes de 2017. L'analyse détaillée des trimestres précédents est fournie dans les rapports de gestion intermédiaires des exercices 2018, 2017 et 2016, disponibles sur SEDAR (www.sedar.com) et sur le site de Savaria (www.savaria.com).

Informations sectorielles

Les tableaux suivants présentent de l'information financière choisie sur les trois secteurs opérationnels de la Société. Pour plus d'informations sur les secteurs, se référer à la rubrique *Secteurs opérationnels de la Société* de la section 4.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			9 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Revenus						
Accessibilité	43 578 \$	27 836 \$	56,6 %	104 966 \$	81 869 \$	28,2 %
Véhicules adaptés	6 916	6 746	2,5 %	21 205	21 001	1 %
Span	22 383	22 441	- %	68 653	25 869	165 %
Éliminations de consolidation	(788)	(35)	(2151) %	(1 908)	(247)	(672) %
Total	72 089 \$	56 988 \$	26,5 %	192 916 \$	128 492 \$	50,1 %
BALIA						
Accessibilité	7 542 \$	5 573 \$	35,3 %	20 603 \$	15 887 \$	29,7 %
% des revenus	17,3 %	20 %	s.o.	19,6 %	19,4 %	s.o.
Véhicules adaptés	542 \$	835 \$	(35,1) %	1 647 \$	2 120 \$	(22,3) %
% des revenus	7,8 %	12,4 %	s.o.	7,8 %	10,1 %	s.o.
Span	1 896 \$	3 122 \$	(39,3) %	8 282 \$	3 230 \$	156 %
% des revenus	8,5 %	13,9 %	s.o.	12,1 %	12,5 %	s.o.
Siège social	(3 115) \$	(513) \$	(507) %	(5 153) \$	(2 181) \$	(136) %
Total	6 865 \$	9 017 \$	(23,9) %	25 379 \$	19 056 \$	33,2 %
% des revenus	9,5 %	15,8 %	s.o.	13,2 %	14,8 %	s.o.
BALIA ajusté						
Accessibilité	7 689 \$	5 764 \$	33,4 %	20 750 \$	16 118 \$	28,7 %
% des revenus	17,6 %	20,7 %	s.o.	19,8 %	19,7 %	s.o.
Véhicules adaptés	542 \$	835 \$	(35,1) %	1 647 \$	2 120 \$	(22,3) %
% des revenus	7,8 %	12,4 %	s.o.	7,8 %	10,1 %	s.o.
Span	1 948 \$	3 241 \$	(39,9) %	6 761 \$	3 684 \$	83,5 %
% des revenus	8,7 %	14,4 %	s.o.	9,8 %	14,2 %	s.o.
Siège social	(484) \$	(236) \$	(105) %	(1 433) \$	(344) \$	(317) %
Total	9 695 \$	9 604 \$	0,9 %	27 725 \$	21 578 \$	28,5 %
% des revenus	13,4 %	16,9 %	s.o.	14,4 %	16,8 %	s.o.

Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses revenus de 15,7 M \$ au 3^e trimestre de 2018, passant de 27,8 M \$ en 2017 à 43,6 M \$ en 2018, et de 23,1 M \$ pour les neuf premiers mois de 2018, passant de 81,9 M \$ en 2017 à 105 M \$ en 2018. La croissance des revenus est attribuable à l'ajout des activités de Master Lifts au 4^e trimestre de 2017, de H.E.S. en avril 2018 et de Garaventa Lift en août 2018. Ces acquisitions ont contribué

pour un montant de 12,2 M \$ au 3^e trimestre et de 15,8 M \$ pour la période de neuf mois. La balance provient de la croissance organique.

Les revenus du secteur *Véhicules adaptés* ont augmenté d'environ 200 000 \$ tant au 3^e trimestre de 2018, soit une augmentation de 2,5 % par rapport au 3^e trimestre de 2017, que pour les trois premiers trimestres, soit une légère augmentation de 1 %.

Les revenus du secteur *Span* sont stables au 3^e trimestre de 2018 à 22,4 M \$, tandis qu'ils ont augmenté de 42,8 M \$ pour les trois premiers trimestres étant donné l'acquisition par Savaria à la mi-juin 2017.

Le BAIIA ajusté du secteur *Accessibilité* est en hausse de 1,9 M \$ au 3^e trimestre de 2018, passant de 5,8 M \$ en 2017 à 7,7 M \$ en 2018, et de 4,6 M \$ pour la période de neuf mois, passant de 16,1 M \$ en 2017 à 20,7 M \$ en 2018. La hausse en pourcentage du BAIIA ajusté est moins élevée que la hausse des revenus en raison d'une augmentation du pourcentage des charges opérationnelles de ce secteur. Ceci résulte principalement de l'acquisition de Garaventa qui présente des charges opérationnelles plus élevées par rapport à ses ventes.

La diminution du BAIIA ajusté du secteur *Véhicules adaptés* de 293 000 \$ au 3^e trimestre et de 473 000 \$ pour les trois premiers trimestres de 2018 est principalement due à une baisse de la marge brute en raison d'un mélange des ventes moins favorable.

Le BAIIA ajusté du secteur *Span* a diminué de 1,3 M \$ au 3^e trimestre de 2018, tandis qu'il a augmenté de 3,1 M \$ pour la période de neuf mois étant donné que ce secteur a été présent seulement à partir de la mi-juin 2017. Les baisses du BAIIA ajusté en pourcentage des revenus sont principalement dues aux baisses du pourcentage de la marge brute de 5 % pour le 3^e trimestre et de 3 % pour la période de neuf mois en raison de l'augmentation du coût de la mousse, une des principales matières premières de ce secteur, des coûts de main-d'œuvre directe et indirecte et des avantages sociaux, ainsi que des frais de transport.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Au 30 septembre 2018 (non audité)	Au 31 décembre 2017 (révisé ¹⁾)	Variation
Actifs			
Accessibilité	274 830 \$	106 910 \$	157 %
Véhicules adaptés	22 067	20 890	5,6 %
Span	127 788	122 207	4,6 %
Siège social	223 904	151 900	47,4 %
Éliminations de consolidation	(268 893)	(181 226)	(48,4) %
Total des actifs	379 696 \$	220 681 \$	72,1 %

1) Révisé suite à l'ajustement de la répartition du prix d'achat sur les acquisitions d'entreprises de 2017.

Les actifs du secteur *Accessibilité* sont en hausse de 157 % ou 167,9 M \$ au 30 septembre 2018 comparativement au 31 décembre 2017, principalement en raison des acquisitions de H.E.S. en avril 2018, de Visilift en juillet 2018 et de Garaventa Lift en août 2018. Plus spécifiquement, les variations principales sont les suivantes :

augmentation de la trésorerie (+6,3 M \$ dont 3,7 M \$ provenant de Garaventa Lift), des créances et autres débiteurs (+22,1 M \$ dont 21,1 M \$ provenant de Garaventa Lift), des stocks (+29,2 M \$ dont 20,5 M \$ provenant de Garaventa Lift et 6 M \$ provenant de la filiale Savaria Concord Lifts Inc. suite à l'ajout de nouveaux produits), des immobilisations corporelles (+20,9 M \$ dont 20 M \$ provenant de Garaventa Lift), des immobilisations incorporelles et goodwill (+79,9 M \$ dont 67,1 M \$ provenant de Garaventa Lift et 9,5 M \$ provenant de Visilift). Les actifs du secteur *Véhicules adaptés* sont en hausse de 5,6 % ou 1,2 M \$ principalement en raison d'une augmentation de la trésorerie (+2 M \$), partiellement compensée par une diminution des niveaux de stocks (-1,1 M \$).

Les actifs du secteur *Span* sont en hausse de 4,6 % ou 5,6 M \$ principalement dû à une augmentation des créances et autres débiteurs (+1,7 M \$), des stocks (+2 M \$) et des immobilisations corporelles (+1,6 M \$).

Analyse des résultats consolidés

Les tableaux suivants présentent certaines données sur les résultats consolidés du 3^e trimestre et des trois premiers trimestres de 2018 et 2017.

Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			9 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Revenus	72 089 \$	56 988 \$	26,5 %	192 916 \$	128 492 \$	50,1 %
Coût des ventes	48 161 \$	37 084 \$	29,9 %	128 557 \$	84 620 \$	51,9 %
Marge brute	23 928 \$	19 904 \$	20,2 %	64 359 \$	43 872 \$	46,7 %
% des revenus	33,2 %	34,9 %	s.o.	33,4 %	34,1 %	s.o.

Au 3^e trimestre de 2018, les revenus sont en hausse de 15,1 M \$ ou 26,5 %, passant de 57 M \$ en 2017 à 72,1 M \$ en 2018. L'ajout des activités de Master Lifts au 4^e trimestre de 2017, de H.E.S. en avril 2018 et de Garaventa Lift en août 2018 représente 12,2 M \$ de l'augmentation des revenus du trimestre. La variation favorable du dollar américain par rapport au dollar canadien représente environ 2,2 M \$. Pour les trois premiers trimestres de 2018, les revenus sont en hausse de 64,4 M \$ ou 50,1 % par rapport à la période correspondante de 2017. L'ajout des activités de Span en juin 2017 et des activités liées aux acquisitions de 2018 listées ci-dessus représente 55 M \$ de l'augmentation des revenus de la période de neuf mois. Pour cette période, la variation favorable du dollar américain par rapport au dollar canadien représente environ 2,5 M \$.

La marge brute est en hausse de 4 M \$ pour le 3^e trimestre et de 20,5 M \$ pour les trois premiers trimestres de 2018 par rapport aux périodes correspondantes de 2017. En pourcentage des revenus, la marge brute est passée de 34,9 % à 33,2 % au 3^e trimestre et de 34,1 % à 33,4 % pour les trois premiers trimestres, principalement en raison d'une contribution inférieure de Span sur la marge brute consolidée. Effectivement, la marge brute de Span a diminué de 3 points de pourcentage pour la période de neuf mois par rapport à la période correspondante de

2017 pour les raisons suivantes : a) l'augmentation du prix de la mousse (+769 000 \$), b) l'augmentation de la main-d'oeuvre directe à l'usine de Beamsville en raison de l'importante augmentation du salaire minimum en Ontario (Canada) (+209 000 \$) et c) une composition moins rentable des ventes résultant d'une croissance plus rapide des ventes aux consommateurs, qui ont tendance à avoir des marges brutes plus faibles que les autres produits. L'augmentation de ses dépenses, qui représente 1,3 M \$ sur une base annualisée, sera compensée par une augmentation de 4 % des prix de vente des produits de gestion de la pression. Cette augmentation de prix est appliquée régulièrement depuis août 2018 à l'expiration des contrats existants, et sera complètement instaurée d'ici juin 2019. Lorsqu'elle sera pleinement implantée, on s'attend à ce que l'augmentation des prix augmente les revenus et la marge brute de 2,3 M \$ sur une base annualisée, si les autres variables demeurent les mêmes. Excluant les activités de Span, la marge brute consolidée se serait établie à 35,1 % au 3^e trimestre et à 35,5 % pour la période de neuf mois.

Le volume des achats en provenance de l'Asie permet de garder les coûts directs à un niveau compétitif. La proportion des achats faits par la filiale Savaria Concord Lifts Inc. en provenance de la filiale Savaria Huizhou et des autres fournisseurs situés en Asie demeure élevée, soit au-dessus de 50 % de ses achats de matières premières pour les trois premiers trimestres de 2018.

Répartition des revenus par région

(en pourcentages des revenus – non audité)	3 mois			9 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Canada	28,1 %	33,1 %	(5)	29,7 %	37,6 %	(7,9)
États-Unis	60,8 %	62,2 %	(1,4)	62,6 %	56,9 %	5,7
Europe	5,7 %	0,4 %	5,3	2,1 %	1,3 %	0,8
Autres régions	5,4 %	4,3 %	1,1	5,6 %	4,2 %	(1,4)

Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			9 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Charges opérationnelles	16 406 \$	12 778 \$	28,4 %	43 163 \$	26 354 \$	63,8 %
% des revenus	22,8 %	22,4 %	s.o.	22,4 %	20,5 %	s.o.
Autres charges nettes	2 433 \$	194 \$	1 154 %	1 931 \$	1 471 \$	31,3 %
Résultat opérationnel	5 089 \$	6 932 \$	(26,6) %	19 265 \$	16 047 \$	20,1 %
% des revenus	7,1 %	12,2 %	s.o.	10 %	12,5 %	s.o.

Les charges opérationnelles ont augmenté de 3,6 M \$ et de 16,8 M \$ pour le trimestre courant et la période de neuf mois. Les acquisitions d'entreprises ont compté pour 4,8 M \$ et 14,7 M \$ respectivement. L'augmentation de 14,7 M \$ pour la période de neuf mois inclut une charge plus élevée d'amortissement des immobilisations incorporelles de 9,9 M \$. En pourcentage des revenus, les charges opérationnelles sont passées de 22,4 % à 22,8 % au 3^e trimestre, et de 20,5 % à 22,4 % pour la période de neuf mois par rapport aux périodes correspondantes de 2017. N'eût été ces acquisitions, les charges opérationnelles auraient augmenté de 661 000 \$ et 2,1 M \$ pour les mêmes périodes. Ces augmentations sont principalement dues à une hausse des frais d'ingénierie et de recherche et développement (+385 000 \$ pour le trimestre et +1,3 M \$ pour la période de neuf mois), de la charge de rémunération à base d'actions (+112 000 \$ pour le trimestre et +324 000 \$ pour la période de neuf mois) et des frais de vente (+371 000 \$ pour le trimestre et +676 000 \$ pour la période de neuf mois).

Les autres charges nettes sont en hausse de 2,2 M \$ au 3^e trimestre et de 460 000 \$ pour la période de neuf mois de 2018 en raison d'une augmentation des coûts d'acquisition (+688 000 \$ pour le trimestre et +506 000 \$ pour la période de neuf mois) et d'une provision pour la restructuration des opérations de la filiale chinoise de Garaventa Lift (+1,6 M \$ pour le trimestre et pour la période de neuf mois), partiellement compensée par le produit d'une réclamation d'assurance de 1,6 M \$ pour la période de neuf mois. La provision pour restructuration résulte du fait que Savaria a décidé de consolider les opérations de la filiale chinoise de Garaventa Lift située à Shanghai avec celles de sa filiale située à Huizhou, Chine.

L'effet combiné de l'augmentation de la marge brute à la variation défavorable des charges opérationnelles et des autres charges nettes résulte en une diminution de 1,8 M \$ du résultat opérationnel au 3^e trimestre et une augmentation du résultat opérationnel pour les trois premiers trimestres de 3,2 M \$ comparativement aux périodes correspondantes de 2017.

Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			9 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Charges financières nettes	801 \$	734 \$	9,1 %	1 278 \$	1 091 \$	17,1 %
Résultat avant impôt	4 288 \$	6 198 \$	(30,8) %	17 987 \$	14 956 \$	20,3 %
Charge d'impôt sur le résultat	1 534 \$	1 386 \$	10,7 %	5 085 \$	4 043 \$	25,8 %
Résultat net	2 754 \$	4 812 \$	(42,8) %	12 902 \$	10 913 \$	18,2 %
<i>% des revenus</i>	3,8 %	8,4 %	s.o.	6,7 %	8,5 %	s.o.
BAIIA	6 865 \$	9 017 \$	(23,9) %	25 379 \$	19 056 \$	33,2 %
<i>% des revenus</i>	9,5 %	15,8 %	s.o.	13,2 %	14,8 %	s.o.
BAIIA ajusté	9 695 \$	9 604 \$	0,9 %	27 725 \$	21 578 \$	28,5 %
<i>% des revenus</i>	13,4 %	16,9 %	s.o.	14,4 %	16,8 %	s.o.

La variation défavorable des charges financières nettes du 3^e trimestre de 2018 de 67 000 \$ par rapport à la période correspondante de 2017 est principalement due à la variation défavorable des intérêts sur la dette à long terme de 509 000 \$ compensée par une augmentation des revenus d'intérêt de 327 000 \$ et de la diminution des pertes de change de 188 000 \$. Pour la période de neuf mois de 2018, la variation défavorable des charges financières nettes est de 187 000 \$ en raison d'une augmentation des frais d'intérêt sur la dette à long terme de 1,5 M \$ compensée par des variations favorables des gains nettes de change de 730 000 \$, des revenus d'intérêt de 222 000 \$ et d'un gain sur instrument financier de 503 000 \$ (se référer à la rubrique *Opérations sur les devises étrangères* de la section 4).

Les taux d'impôt effectifs de 35,8 % pour le 3^e trimestre et de 28,3 % pour la période de neuf mois de 2018 sont en hausse comparativement aux taux effectifs des périodes correspondantes de 2017 de 22,4 % et 27 % respectivement en raison de la non déductibilité des frais de restructuration de la filiale chinoise de Garaventa Lift et de certains coûts d'acquisition, et de pertes non reconnues dans certaines filiales de Garaventa Lift, alors qu'au 3^e trimestre de 2017, plusieurs éléments étaient à l'inverse, non imposables ou imposés à taux moindres.

Le résultat net du 3^e trimestre est en baisse de 2,1 M \$ tandis qu'il est en hausse de 2 M \$ pour la période de neuf mois de 2018 comparativement aux périodes correspondantes de 2017. Le BAIIA ajusté du 3^e trimestre de 2018 est stable avec celui de la période correspondante de 2017 avec une hausse de 91 000 \$. Pour les trois premiers trimestres de 2018, le BAIIA ajusté est en hausse de 6,1 M \$ comparativement à 2017.

Couverture de change

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

Au 30 septembre 2018, la Société détenait des contrats de change pour un montant total de 71,2 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'en mai 2022, à un taux moyen pondéré de 1,2933. Au 30 septembre 2018, la plus-value nette non réalisée sur les contrats de change s'élève à 1 M \$ avant impôt différé et est présentée à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des actifs courants et non courants et des passifs courants et non courants, et est incluse dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat*.

La Société désigne sa dette libellée en dollars US comme instrument de couverture de son investissement net dans sa nouvelle filiale Span aux États-Unis. Ce traitement comptable permet à la Société de déduire la portion désignée du gain (ou de la perte) de change de sa dette contre la perte (ou le gain) de change de son investissement net dans sa filiale Span et de la présenter dans les autres éléments du résultat global. Pour le 3^e trimestre et la période de neuf mois close le 30 septembre 2018, une perte de change de 550 000 \$ (477 000 \$ après impôt) et un gain de 136 000 \$ (6 000 \$ après impôt) ont été enregistrés respectivement dans les autres éléments du résultat global.

Couverture de taux d'intérêt

Puisque ses dettes portent intérêt à taux variable, la Société a décidé de conclure des opérations d'échange de taux d'intérêt (« contrats de swap ») afin de minimiser son risque de variation des flux de trésorerie lié aux variations des taux d'intérêt sur une portion de sa dette à long terme. Deux contrats de swap de taux d'intérêt ont été résiliés au cours du 2^e trimestre de 2018 étant donné que les dettes afférentes n'étaient plus probables d'être présentes. La comptabilité de couverture a été arrêtée et la réserve de couverture de flux de trésorerie de 503 000 \$ pour lesquels les flux de trésorerie futurs ne sont plus susceptibles de se réaliser a été renversée au résultat net au 2^e trimestre de 2018, sous la rubrique *Produits financiers*. Au 30 septembre 2018, la Société détenait un contrat de swap en dollars canadiens à un taux de 4,27 %, incluant des frais d'estampillage de 1,75 %, sur un capital de 50 M \$ pour une période de cinq ans (se référer à la rubrique *Sources de financement* de la section 10 pour plus de détails sur la dette à long terme).

Tout comme pour les couvertures de change, la Société applique la comptabilité de couverture, ce qui permet de comptabiliser les plus ou moins-values non réalisées rattachées à l'instrument financier dérivé au *Cumul des autres éléments du résultat global*, alors que la juste valeur est comptabilisée à l'état de la situation financière. Au 30 septembre 2018, la plus-value non réalisée sur le contrat de swap est de 214 000 \$ avant impôt différé et est présentée à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des actifs non courants, et est incluse dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat*.

10. Situation financière

L'acquisition de Garaventa Lift a eu un impact significatif sur le bilan de Savaria, tel que démontré dans les tableaux ci-dessous. Excluant l'impact de Garaventa Lift, voici les principales causes des variations importantes:

Fonds de roulement

(en milliers de dollars)	30 septembre 2018 (non audité)	Garaventa Lift	30 septembre 2018 excluant Garaventa Lift	31 décembre 2017 (révisé ¹)	Variation	
Actifs courants	134 799 \$	46 276 \$	88 523 \$	75 363 \$	13 160 \$	17,5 %
Passifs courants	65 589 \$	25 832 \$	39 757 \$	31 246 \$	8 511 \$	27,2 %
Fonds de roulement	69 210 \$	20 444 \$	48 766 \$	44 117 \$	4 649 \$	10,5 %
Ratio du fonds de roulement	2,06	1,79	2,23	2,41	(0,18)	(0,7) %

1) Révisé suite à l'ajustement de la répartition du prix d'achat sur les acquisitions d'entreprises de 2017

Les actifs courants ont augmenté de 13,2 M \$ entre le 31 décembre 2017 et le 30 septembre 2018 principalement en raison de l'augmentation des stocks (+9,5 M \$ dont 6 M \$ provenant de la filiale Savaria Concord Lifts Inc. suite à l'ajout de nouveaux produits), de la trésorerie (+2 M \$), des créances d'impôt à recevoir (+1 M \$) et des créances et autres débiteurs (+913 000 \$). Voir la rubrique *Situation de trésorerie* de la section 11 pour plus de détails sur la variation de la trésorerie.

Les passifs courants ont augmenté de 8,5 M \$ entre le 31 décembre 2017 et le 30 septembre 2018 principalement en raison de l'augmentation des fournisseurs et autres créditeurs (+4 M \$ dont 2,1 M \$ provenant de la filiale Savaria Concord Lifts Inc. en raison de l'augmentation des inventaires), des produits différés (+1,1 M \$), de la partie courante de la dette à long terme (+2,1 M \$), en raison de la partie courante d'une note à payer liée à l'acquisition de Visilift (1,9 M \$), et des passifs d'impôt exigible (+1,2 M \$).

À noter que le nombre de jours nécessaires au recouvrement des créances clients au 30 septembre 2018 est demeuré stable à 43 jours comparativement au 31 décembre 2017.

Actifs et passifs non courants et capitaux propres

(en milliers de dollars)	30 septembre 2018 (non audité)	Garaventa Lift	30 septembre 2018 excluant Garaventa Lift	31 décembre 2017 (révisé ¹)	Variation	
Actifs non courants	244 897 \$	90 197 \$	154,700 \$	145 318 \$	9 382 \$	6,5 %
Passifs non courants	116 301 \$	9 835 \$	106 466 \$	50 652 \$	55 814 \$	110 %
Capitaux propres	197 806 \$	(1 334) \$	199,140 \$	138 783 \$	60 357 \$	43,5 %

1) Révisé suite à l'ajustement de la répartition du prix d'achat sur les acquisitions d'entreprises de 2017

Les actifs non courants ont augmenté de 9,4 M \$ entre le 31 décembre 2017 et le 30 septembre 2018 en raison de 1) l'augmentation des immobilisations incorporelles et goodwill (+10,2 M \$), principalement due aux acquisitions de Visilift (+9,5 M \$) et de H.E.S. (+1 M \$), à l'augmentation du taux de change de fin de période (+1,7 M \$) et aux dépenses capitalisées (+1,9 M \$), partiellement compensée par la charge d'amortissement (-3,5 M \$), 2) l'augmentation des immobilisations corporelles (+2,9 M \$) et 3) l'augmentation des actifs d'impôt différé (+1,3 M \$), 4) partiellement compensées par une diminution du dépôt sur l'acquisition d'une entreprise (-4,4 M \$) et des instruments financiers dérivés (-1 M \$) principalement liée à une variation de la plus ou moins-value non réalisée sur les contrats de change.

Les passifs non courants ont augmenté de 55,8 M \$ entre le 31 décembre 2017 et le 30 septembre 2018 en raison de l'augmentation de la portion non courante de la dette à long terme (+55,7 M \$, dont 50 M \$ provenant de la facilité de crédit et 3,5 M \$ représentant la partie non courante d'une note à payer liée à l'acquisition de Visilift).

L'augmentation des capitaux propres de 60,4 M \$ est principalement attribuable au placement par prise ferme complété au 2^e trimestre de 2018 (+54,7 M \$), au résultat net (+12,9 M \$), à l'exercice d'options d'achat d'actions (+1,2 M \$) et à l'incidence des fluctuations des taux de change (+1,2 M \$) incluses dans les autres éléments du résultat global, contrebalancé par les dividendes déclarés (-11,9 M \$).

Au 30 septembre 2018, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 379,7 M \$ contre 220,7 M \$ au 31 décembre 2017 et des passifs totaux de 181,9 M \$ contre 81,9 M \$ au 31 décembre 2017.

Informations relatives aux actions

(en milliers)	30 septembre 2018 (non audité)	31 décembre 2017
Nombre d'actions ordinaires émises et en circulation	44 972	41 250

(en milliers - non audité)	Trimestres clos les 30 septembre		Périodes de neuf mois closes les 30 septembre	
	2018	2017	2018	2017
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat de base par action	44 864	41 177	43 245	39 224
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat dilué par action	45 726	42 101	44 071	40 126

Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars)	30 septembre 2018 (non audité)	31 décembre 2017
Facilités de crédit :		
Autorisées	110 000 \$	110 000 \$
Crédit utilisé	41 318	38 861
Crédit non utilisé	68 682	71 139
Trésorerie brute	13 376	7 719
Total	82 058 \$	78 858 \$

Tel qu'il est démontré ci-dessus, la Société possède des fonds disponibles totalisant 82,1 M \$ au 30 septembre 2018. Ceci lui procure la marge de manœuvre nécessaire afin de répondre à ses obligations potentielles à court terme et de bénéficier d'opportunités d'acquisition.

Selon l'entente de financement signée avec son institution financière, un crédit sous forme d'une ligne de crédit rotatif au montant total de 110 M \$ est disponible à la Société. La convention procure un crédit supplémentaire de 50 M \$ disponible sous certaines conditions. Un montant de 41,3 M \$ est utilisé au 30 septembre 2018. Seuls les intérêts sont payables mensuellement. Cette dette est présentée à long terme à l'état consolidé de la situation financière.

Le 3 avril 2018, la Société a conclu une convention de crédit modifiée et mise à jour. Cette convention modifie et met à jour la convention de crédit initiale i) en accordant une facilité à terme de 50 M \$ dont les fonds ont été reçus le 3 avril 2018; ii) en ajoutant la possibilité de faire des prélèvements en euros; et iii) en reportant d'un an la date d'échéance de la facilité renouvelable de 110 M \$ jusqu'au 3 avril 2023. La facilité à terme est couverte par un swap de taux d'intérêt (se référer à la rubrique *Couverture de taux d'intérêt* de la section 9 pour plus de détails sur le contrat de swap). Seuls les intérêts sont payables mensuellement. La facilité de crédit est garantie par des actifs de la Société.

Le 4 mai 2018, la Société a complété un placement par prise ferme de 3 450 000 actions ordinaires au prix de 16,60 \$ par action, pour un produit brut revenant à la Société de 57,3 M \$, et un produit net des frais de transaction de 3,5 M \$ de 53,8 M \$.

Un processus de consolidation des comptes bancaires au Canada en dollars canadiens et en dollars américains est en place. Selon ce processus, tout solde quotidien net débiteur est appliqué à l'encontre du solde de la ligne de crédit tandis que tout solde quotidien net créditeur augmente le solde de la ligne de crédit.

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

Au 30 septembre 2018, le coefficient d'endettement sur le capital investi de la Société était de 30 % (18,8 % au 31 décembre 2017).

Autres données et ratios

(en milliers de dollars, sauf les montants par action - non audité)	30 septembre 2018	31 décembre 2017	Variation
Valeur comptable par action ¹⁾	4,40 \$	3,36 \$	31 %
Trésorerie par action ¹⁾	0,30 \$	0,19 \$	58 %
Capitalisation boursière	898 993 \$	751 583 \$	20 %

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

La valeur comptable par action est en hausse au 30 septembre 2018 comparativement au 31 décembre 2017 principalement en raison de l'augmentation des capitaux propres liée au placement par prise ferme complété au 2^e trimestre de 2018. La trésorerie par action a augmenté en raison de la hausse de la trésorerie au 30 septembre 2018 comparativement au 31 décembre 2017. La capitalisation boursière est en hausse en raison de l'augmentation de la valeur de l'action de la Société, qui est passée de 18,22 \$ au 31 décembre 2017 à 19,99 \$ au 30 septembre 2018 et du nombre d'actions en circulation lié au placement par prise ferme complété au 2^e trimestre.

11. Situation de trésorerie

Le tableau suivant présente certaines données sur les flux de trésorerie du 3^e trimestre et des trois premiers trimestres de 2018 et 2017.

(en milliers de dollars – non audité)	3 mois			9 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Trésorerie au début des périodes	73 336 \$	6 773 \$	66 563 \$	7 719 \$	51 230 \$	(43 511) \$
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	9 926	9 648	278	19 068	14 938	4 130
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	(86 506)	(5 576)	(80 930)	(96 120)	(113 491)	17 371
Trésorerie nette liée aux activités de financement	16 718	528	16 190	82 620	58 993	23 627
Gain (Perte) de change non réalisé(e) sur la trésorerie détenue en devises étrangères	(98)	(405)	307	89	(702)	791
Trésorerie aux 30 septembre	13 376 \$	10 968 \$	2 408 \$	13 376 \$	10 968 \$	2 408 \$

La Société a dégagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles supérieurs de 278 000 \$ au 3^e trimestre et de 4,1 M \$ pour la période de neuf mois de 2018 par rapport aux périodes correspondantes de 2017. Ces variations proviennent principalement de la variation du résultat net avant impôt, amortissement et charges financières (-1,9 M \$ pour le trimestre et +6,5 M \$ pour les neuf mois), de la variation des éléments hors caisse (+3,6 M \$ pour le trimestre – provenant principalement de la variation des stocks, des créances et autres débiteurs et des fournisseurs et autres créditeurs, -611 000 \$ pour les neuf mois) et des impôts sur le résultat payés (-1,1 M \$ pour le trimestre et -941 000 \$ pour les neuf mois).

La Société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement supérieurs de 80,9 M \$ au 3^e trimestre et inférieurs de 17,4 M \$ pour les neuf mois de 2018 par rapport aux périodes correspondantes de 2017 principalement en raison de la variation des déboursés liés aux acquisitions et dépôt sur acquisitions d'entreprises (+79,1 M \$ pour le trimestre et -17,2 M \$ pour les neuf mois) et des acquisitions d'immobilisations corporelles (+1,6 M \$ pour le trimestre et -847 000 \$ pour les neuf mois).

Au chapitre des activités de financement, la Société a dégagé des flux de trésorerie supérieurs de 16,2 M \$ au 3^e trimestre et de 23,7 M \$ pour les neuf mois de 2018 par rapport aux mêmes périodes de 2017. Ces variations sont principalement dues à des encaissements de dettes à long terme supérieurs (+26 M \$ pour le trimestre et +16,8 M \$ pour les neuf mois), compensé par un remboursement supérieur d'emprunts bancaires (-10,7 M \$ pour le trimestre et les neuf mois) et par le versement de dividendes supérieurs (-126 000 \$ pour le trimestre et -2,6 M \$

pour les neuf mois), s'ajoute à cela pour les neuf mois, une variation favorable dans l'encaissement de produits liés à des émissions d'actions (+17,4 M \$) et un remboursement inférieur de la dette à long terme (+10,8 M \$), diminuée par l'absence de fonds en 2018 provenant de l'exercice de bons de souscription (-7,9 M \$).

12. Principales conventions et estimations comptables

A) Estimations comptables

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

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

B) Nouvelles normes comptables et interprétations adoptées durant les trois premiers trimestres

Les nouvelles normes et amendements aux normes et interprétations suivantes ont été appliqués lors de la préparation des états financiers consolidés résumés intermédiaires au 30 septembre 2018 :

- *Classement et évaluation des transactions dont le paiement est fondé sur des actions (modifications de l'IFRS 2)*
- *IFRS 9 - Instruments financiers*
- *IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*
- *IFRIC 22 - Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée*

Aucune de ces modifications n'a eu une incidence significative sur les états financiers sauf pour IFRS 15 qui a eu un impact sur la présentation des revenus de transport. Selon IFRS 15, il a été déterminé que le transport est un service distinct de la vente de marchandise; le montant facturé au client doit donc être présenté parmi les revenus tandis que le montant facturé par le transporteur doit être présenté parmi le coût des ventes. Ce changement n'a pas eu d'effet sur le résultat net de la Société, mais il a augmenté du même montant ses revenus et son coût des ventes. Afin de tenir compte de ce changement sur les résultats comparatifs de 2017, les revenus et le coût des ventes ont été majorés d'un montant de 893 000 \$ chacun pour le 3^e trimestre et de 2,1 M \$ chacun pour les trois premiers trimestres.

C) Adoption de l'IFRS 16 – Contrats de location

Le 13 janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, *Contrats de location*. Cette nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. L'IFRS 16 remplacera l'IAS 17, *Contrats de location*.

Cette norme instaure un modèle unique de comptabilisation par le preneur et oblige ce dernier à comptabiliser les actifs et les passifs liés à tous les contrats de location d'une durée de plus de 12 mois, à moins que la valeur de l'actif sous-jacent soit faible. Le preneur est tenu de comptabiliser un actif lié au droit d'utilisation de l'actif sous-jacent et un passif lié au contrat de location qui représente son obligation d'effectuer des paiements locatifs. D'autres aspects du modèle de comptabilisation des contrats de location ont été touchés, y compris la définition d'un contrat de location. Des dispositions transitoires ont également été prévues.

La Société a élaboré un plan afin d'identifier tous les contrats de location dont la Société est partie, de collecter les données de ces contrats et de faire les calculs nécessaires pour déterminer le montant des actifs et des passifs qui devront être comptabilisés à compter du 1^{er} janvier 2019. En conformité avec les options transitoires qui sont disponibles, la Société a choisi de maintenir l'évaluation des contrats existants et d'appliquer la nouvelle définition de contrat de location uniquement aux contrats qui seront conclus après le 1^{er} janvier 2019. De plus, la Société utilisera la méthode rétrospective modifiée, qui permet des mesures de simplification, pour l'application de la nouvelle norme.

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

Contrôles et procédures de communication de l'information

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

Tel que mentionné au rapport de gestion annuel de 2017, une évaluation a été réalisée en date du 31 décembre 2017 pour mesurer l'efficacité des contrôles et procédures liés à la préparation des documents d'information.

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

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

Tel que mentionné au rapport de gestion annuel de 2017, la direction a évalué l'efficacité des contrôles internes à l'égard de l'information financière en date du 31 décembre 2017.

Limitation de l'étendue de la conception

La Société a limité l'étendue de ses contrôles et procédures de communication de l'information et de ses contrôles internes à l'égard de l'information financière pour exclure les contrôles, politiques et procédures de la division Garaventa Lift, entreprise acquise pas plus de 365 jours avant le dernier jour de la période couverte par les rapports intermédiaires. La Société a choisi de l'exclure du champ d'application de la certification, tel que le permet

le Règlement 52-109. La Société entend évaluer la situation dans un délai d'un an suivant la date d'acquisition de Garaventa Lift.

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

Il n'y a eu aucun changement de contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société durant les trois premiers trimestres de 2018 qui aurait eu une incidence importante ou dont on aurait pu raisonnablement croire qui aurait eu une incidence importante sur les contrôles internes à l'égard de l'information financière.

14. Risques et incertitudes

Savaria est engagée dans une industrie comportant divers risques et incertitudes. Les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société pourraient être affectés par chacun des risques et des incertitudes décrits dans son rapport de gestion annuel de l'exercice 2017, lesquels font référence aux éléments suivants :

- Taux de change
- Taux d'intérêt
- Prix
- Crédit
- Liquidité
- Conditions économiques
- Garanties
- Concurrence
- Dépendance à l'égard des distributeurs clefs et des clients importants
- Dépendance à l'égard du marché américain
- Fluctuation du prix des matières premières
- Lois et règlements
- Système d'information
- Acquisitions d'entreprises et leur intégration
- Crédits d'impôt
- Actifs d'impôt différé
- Poursuites

15. Perspectives

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

Le développement d'une nouvelle gamme de produits de lève-personne progresse bien à notre centre de recherche et développement de Magog (Québec). La distribution de ces produits aux États-Unis est confiée à la filiale Span, qui compte 33 représentants de vente desservant ce marché. La mise en marché a débuté au premier trimestre de 2018.

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

En décembre 2017, Savaria a acheté les actifs de Master Lifts, un revendeur de produits d'accessibilité et ascenseurs. Les achats de Master Lifts de produits Savaria provenant de notre filiale chinoise représentent environ 50 % de ses achats totaux. Nous prévoyons augmenter ce pourcentage à environ 75 % d'ici la fin de 2018.

Après avoir conclu l'acquisition de Garaventa Lift, Savaria prévoit désormais un chiffre d'affaires de 285 M \$ et un BAIIA ajusté entre 44 et 45 M \$ en 2018. Pour 2019, Savaria prévoit des revenus de 400 M \$ et un BAIIA ajusté de 60 à 62 M \$, excluant toutes nouvelles acquisitions.

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

Le 14 novembre 2018