



SAVARIA CORPORATION

Rapport de gestion

pour les périodes de trois mois et de six mois closes le 30 juin 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 deuxième 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. Événements postérieurs à la date de clôture**
- 16. 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 six mois closes le 30 juin 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 juin 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 deuxième 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 8 août 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 8 août 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 n'ions 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 ont été préparés conformément aux IFRS. Toutefois, la Société utilise à des fins d'analyse des mesures non conformes aux IFRS telles que le BAIIA, le BAIIA par action, le fonds de roulement, le ratio de fonds de roulement, la valeur comptable par action, la trésorerie par action et le coefficient d'endettement total net sur le capital investi afin de mesurer sa performance financière. Le BAIIA désigne le résultat avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») tandis que le BAIIA par action représente le BAIIA divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires diluées en circulation. Le BAIIA ajusté correspond au BAIIA tel que défini précédemment avant les coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées, l'ajustement de la valeur des stocks acquis, la charge de rémunération à base d'actions, 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, 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 Corporation est un des chefs de file nord-américains de l'industrie de l'accessibilité. Elle offre des solutions aux personnes à mobilité réduite afin d'accroître leur confort, leur mobilité et leur liberté. La diversité de sa gamme de produits, l'une des plus vastes sur le marché, inclut des sièges d'escaliers, des plates-formes élévatrices, des lève-personne, des ascenseurs résidentiels et commerciaux et la conversion et l'adaptation de véhicules. La Société a pénétré le marché des produits médicaux grâce à l'acquisition de Span-America Medical Systems, Inc. (« Span ») en juin 2017 (se référer à la section *Secteur Span* ci-dessous).

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

Secteurs opérationnels de la Société

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

- **Secteur *Accessibilité* (50 % des revenus au 1^{er} semestre 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 sont offerts par le biais d'un réseau comptant quelque 400 détaillants, lesquels sont principalement situés en Amérique du Nord. Via l'acquisition de Premier Lifts, Inc. (« Premier Lifts ») et de Master Lifts Australia Pty Ltd (« Master Lifts ») en 2017 et de H.E.S. Elevator Services, Inc. (« H.E.S. ») en 2018, Savaria a étendu son territoire de ventes directes d'ascenseurs résidentiels aux régions de Baltimore-Washington et de Denver, et a ajouté l'Australie comme territoire de ventes pour ses produits d'accessibilité. 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* (12 % des revenus au 1^{er} semestre 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 marchés de vente au détail de l'Ontario, l'Alberta et 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* (38 % des revenus au 1^{er} semestre de 2018; 25 % des revenus, entre l'acquisition du 16 juin 2017 et le 31 décembre 2017)**

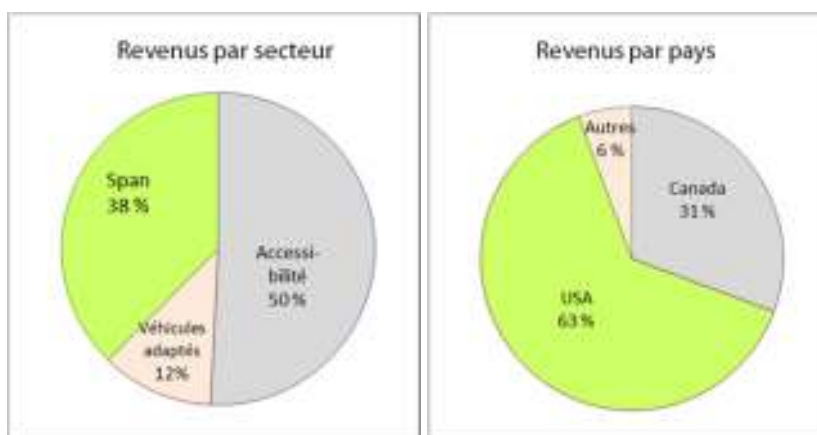
La Société a pénétré le marché des produits médicaux grâce à l'acquisition de Span en juin 2017. À Greenville (Caroline du Sud), la Société conçoit, fabrique et commercialise une gamme complète de surfaces de support thérapeutique et autres produits de gestion de la pression pour le marché médical. Les produits de gestion de la pression ont représenté 57 % du revenu total de Span au 1^{er} semestre de 2018. À Beamsville (Ontario), Span fabrique et commercialise des lits médicaux. Les lits médicaux et les produits connexes ont représenté 25 % du revenu total de Span au 1^{er} semestre de 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 au 1^{er} semestre de 2018.

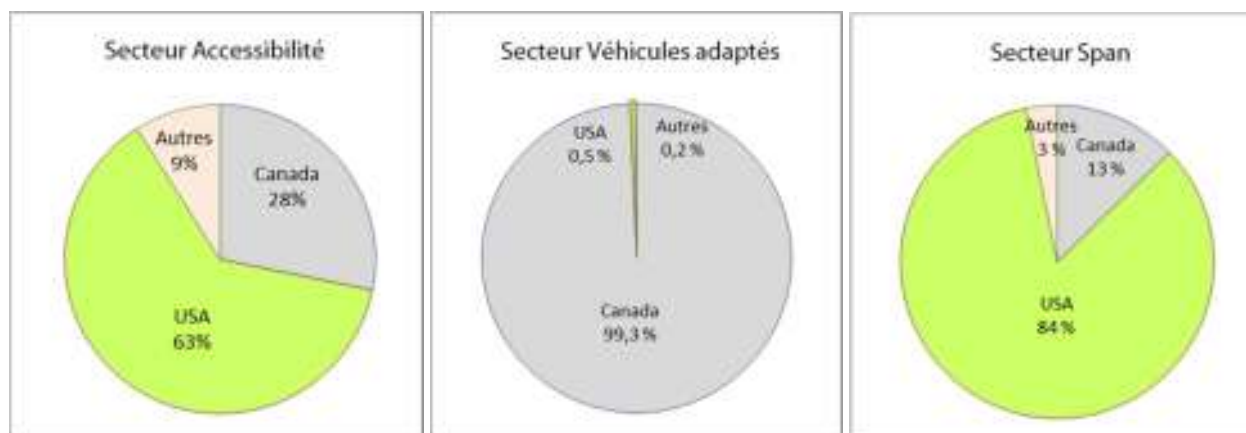
Enfin, Span fabrique et commercialise certains produits pour le marché industriel, principalement des produits en mousse, qui sont vendus à divers secteurs, tels que l'automobile, l'emballage et les sports nautiques. Les produits industriels ont représenté 6 % du revenu total de Span au 1^{er} semestre de 2018.

Revenus par secteur et par pays

Pour le 1^{er} semestre de 2018, les revenus totaux de Savaria émanent des États-Unis (63 %), du Canada (31 %) et, dans une moindre mesure, de l'extérieur de l'Amérique du Nord (6 %). Les revenus par secteur et par pays sont répartis comme suit :



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



Les revenus du 1^{er} semestre de 2018 sont de l'ordre de 61,4 millions (« M ») \$ pour le secteur *Accessibilité*, de 46,2 M \$ pour le secteur *Span* et de 14,3 M \$ pour le secteur *Véhicules adaptés* pour un revenu total de 120,8 M \$, compte tenu d'éliminations de consolidation de 1,1 M \$. Les analyses de ce rapport couvrent les trois secteurs d'activité sauf si expressément mentionné.

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

Opérations sur les devises étrangères

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

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

	30 juin 2018 (non audité)	31 décembre 2017
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,3133	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 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
\$ US (équivalent canadien de 1 dollar US)	1,2911	1,3449	1,2781	1,3343

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

5. Contexte commercial

Un marché en croissance dû au vieillissement de la population

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

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

Par conséquent, le nombre de personnes nécessitant des équipements d'accessibilité, des produits de gestion de la pression et des lits médicaux augmentera, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la population âgée est en croissance et l'espérance de vie des gens augmente. Selon une étude de l'*Organisation de Coopération et de Développement Économique* (« OCDE ») intitulée *Panorama de la santé 2013*, quelque 24 pays ont maintenant une espérance de vie moyenne de 80 ans et plus. Deuxièmement, les personnes âgées sont de plus en plus aisées et auront donc de plus en plus les moyens d'adapter leur propre résidence pour pouvoir y demeurer. Toujours selon le recensement canadien de 2016 et selon le recensement américain de 2010, 93 % des Canadiens et 96 % des Américains âgés de 65 ans et plus vivaient dans des résidences ou des logements

privés, les autres vivant dans des logements collectifs. Enfin, la structure familiale et les soins pour les gens âgés changent. Ceux-ci exigent de plus en plus l'installation d'équipement d'accessibilité directement dans les résidences de ces personnes et dans les bâtiments publics. On perçoit aussi un besoin grandissant de produits de gestion de la pression et de lits médicaux pour les soins à domicile.

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

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

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

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

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

6. Vision, mission et stratégie

Notre vision

Demeurer un des chefs de file du marché 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 400 détaillants, ainsi qu'à ses centres canadiens, américains 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 (se référer à la section 15, *Événements postérieurs à la date de clôture*).

Réalisations :

- Acquisition des actifs de H.E.S. en avril 2018. Cette acquisition vient compléter l'acquisition de Visilift LLC (« Visilift ») au Colorado 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.
- Conclusion d'une entente en août 2017 pour l'acquisition des actifs de Visilift (se référer à la section 15, *Événements postérieurs à la date de clôture*). Elle permettra 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 :
 - Diversifié 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.
 - Renforcé 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.
 - Ouvert les portes à la commercialisation de sa nouvelle gamme de produits de lève-personne à travers les canaux de distribution déjà bien établis de Span.
 - Augmenté l'étendue des activités de production de Savaria avec de fortes capacités de fabrication aux États-Unis et des capacités supplémentaires en Ontario.
 - L'usine de 188 000 pieds carrés située à Greenville offre à Savaria la possibilité de fabriquer localement certains produits d'accessibilité destinés au marché américain.

- 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 deuxième 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), ce qui permettra de livrer ces produits plus efficacement sur le marché américain.
- Pour la même raison, Savaria est en processus pour assembler et distribuer son siège d'escalier droit K2 à partir de cette même usine de Greenville (Caroline du Sud).
- Acquisition en juillet 2017 d'un immeuble de 27 000 pieds carrés à Toronto (Ontario) afin de regrouper sous un même toit ses activités liées au secteur *Véhicules adaptés* de la région de Toronto et ainsi libérer de l'espace pour les activités du secteur *Accessibilité* à l'usine de Brampton (Ontario) qui sont en expansion.

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

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

Les résultats du deuxième trimestre de l'exercice 2018, autant au niveau des Revenus, que du Résultat opérationnel et du BAIIA ajusté, ont atteint des niveaux sans précédent.

Revenus en hausse de 61,2 % : Les revenus du 2^e trimestre de 2018 sont en hausse de 24,4 M \$ pour un montant total de 64,2 M \$ comparativement à des revenus de 39,8 M \$ pour le 2^e trimestre de 2017.

Résultat opérationnel en hausse de 94,1 % : Le résultat opérationnel du 2^e trimestre de 2018 s'élevant à 8,7 M \$ est en hausse de 4,2 M \$ comparativement à 4,5 M \$ au 2^e trimestre de 2017.

Résultat net en hausse de 131 % : Le résultat net du 2^e trimestre de 2018 est en hausse de 3,6 M \$ avec un montant de 6,4 M \$ par rapport à 2,8 M \$ au trimestre correspondant de 2017.

BAIIA ajusté en hausse de 49,8 % : La Société a généré un BAIIA ajusté de 10,1 M \$ au 2^e trimestre de 2018 comparativement à 6,7 M \$ au trimestre correspondant de 2017, soit une hausse de 3,4 M \$. Un rapprochement entre le résultat net et le BAIIA ajusté est montré à la section 8, *Résumé des résultats trimestriels*.

Placement par prise ferme

Au cours du 2^e trimestre, la Société a complété un placement par prise ferme, entraînant l'émission de 3 450 000 actions ordinaires et l'encaissement d'un produit net de 53,8 M \$ (se référer à la rubrique *Sources de financement disponibles* de la section 10).

Acquisition de H.E.S. Elevator Services Inc.

Le 12 avril 2018, la Société a acquis les actifs de la compagnie H.E.S. par l'entremise de sa filiale Savaria USA Inc. H.E.S. est un distributeur d'ascenseurs basé à Denver (Colorado). Cette acquisition viendra compléter l'acquisition des actifs du fabricant d'ascenseurs de luxe Visilift au Colorado et contribue à renforcer la présence de la Société et son réseau de vente directe dans ce 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 ⁷⁾				2016 ⁷⁾	
	Trimestre 2 ³⁾	Trimestre 1	Trimestre 4 ⁴⁾	Trimestre 3	Trimestre 2 ⁵⁾	Trimestre 1 ⁶⁾	Trimestre 4	Trimestre 3
Revenus	64 235 \$	56 592 \$	55 249 \$	56 988 \$	39 841 \$	31 663 \$	30 986 \$	32 440 \$
Marge brute en % des revenus	33,8 %	33,1 %	36,3 %	34,9 %	32,9 %	34,3 %	35,9 %	34,4 %
Charges opérationnelles ¹⁾	13 869 \$	12 888 \$	13 318 \$	12 778 \$	7 399 \$	6 177 \$	6 094 \$	6 254 \$
% des revenus	21,6 %	22,8 %	24,1 %	22,4 %	18,6 %	19,5 %	19,7 %	19,3 %
Résultat opérationnel	8 680 \$	5 496 \$	6 589 \$	6 932 \$	4 472 \$	4 643 \$	4 999 \$	4 865 \$
% des revenus	13,5 %	9,7 %	11,9 %	12,2 %	11,2 %	14,7 %	16,1 %	15 %
Gain (perte) de change	216 \$	103 \$	46 \$	(334 \$)	(129 \$)	(94 \$)	311 \$	197 \$
Résultat net	6 376 \$	3 772 \$	8 335 \$	4 812 \$	2 764 \$	3 337 \$	3 740 \$	3 415 \$
Résultat net par action - dilué	0,14 \$	0,09 \$	0,20 \$	0,11 \$	0,07 \$	0,09 \$	0,10 \$	0,09 \$
BAIIA ²⁾	11 162 \$	7 352 \$	9 073 \$	9 017 \$	4 935 \$	5 104 \$	5 835 \$	5 577 \$
BAIIA ajusté ²⁾	10 106 \$	7 924 \$	9 537 \$	9 604 \$	6 745 \$	5 229 \$	5 986 \$	5 721 \$
BAIIA ajusté par action - dilué	0,23 \$	0,19 \$	0,24 \$	0,23 \$	0,17 \$	0,14 \$	0,16 \$	0,15 \$
Dividendes déclarés par action	0,09 \$	0,09 \$	0,09 \$	0,10 \$	0,07 \$	0,06 \$	0,07 \$	0,05 \$

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

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

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

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

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

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

7) 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 le semestre*

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 et de H.E.S. en avril 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 33,5 % pour le 1^{er} semestre de 2018. L'acquisition de Span en juin 2017 a généralement contribué à augmenter le pourcentage de marge brute, par contre, au 1^{er} semestre de 2018, la marge de ce secteur est passée de 34,5 % au 4^e trimestre de 2017 à 29,8 %, 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 16,7 % des revenus comparativement à 14,9 % des revenus au 1^{er} semestre de 2018. Cette baisse est attribuable à la venue du nouveau secteur Span.

Rapprochement du BAIIA et du BAIIA ajusté avec le résultat net

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

(en milliers de dollars - non audité)	2018		2017				2016	
	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre	Trimestre
	2	1	4	3	2	1	4	3
Résultat net	6 376 \$	3 772 \$	8 335 \$	4 812 \$	2 764 \$	3 337 \$	3 740 \$	3 415 \$
Plus :								
Dépense d'intérêt	813	406	503	399	152	182	187	247
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	2 216	1 335	(2 286)	1 386	1 510	1 147	1 510	1 512
Amortissement des immobilisations corporelles	709	650	613	774	444	368	353	336
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 203	1 192	1 911	1 662	211	187	172	179
Moins :								
Revenus d'intérêts	155	3	3	16	146	117	127	112
BAIIA	11 162 \$	7 352 \$	9 073 \$	9 017 \$	4 935 \$	5 104 \$	5 835 \$	5 577 \$
Rémunération à base d'actions	295	215	315	277	212	86	104	94
Coûts d'acquisitions d'entreprises réalisées et non réalisées	763	357	149	199	1 263	39	47	50
Ajustement de la valeur des stocks acquis	-	-	-	111	335	-	-	-
Moins :								
Produit provenant d'une réclamation d'assurance	1 611	-	-	-	-	-	-	-
Gain sur instrument financier	503	-	-	-	-	-	-	-
BAIIA ajusté	10 106 \$	7 924 \$	9 537 \$	9 604 \$	6 745 \$	5 229 \$	5 986 \$	5 721 \$

9. Résultats d'exploitation

Les rubriques qui suivent fournissent une analyse détaillée des résultats d'exploitation du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre 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).

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			6 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Revenus						
Accessibilité	33 536 \$	29 495 \$	13,7 %	61 388 \$	54 033 \$	13,6 %
Véhicules adaptés	7 276	7 038	3,4 %	14 289	14 255	0,2 %
Span	24 126	3 428	604 %	46 270	3 428	1250 %
Éliminations de consolidation	(703)	(120)	(486) %	(1 120)	(212)	(428) %
Total	64 235 \$	39 841 \$	61,2 %	120 827 \$	71 504 \$	69 %
BAIIA						
Accessibilité	7 803 \$	5 652 \$	38,1 %	13 061 \$	10 314 \$	26,6 %
% des revenus	23,3 %	19,2 %	s.o.	21,3 %	19,1 %	s.o.
Véhicules adaptés	600 \$	576 \$	4,2 %	1 105 \$	1 285 \$	(14) %
% des revenus	8,2 %	8,2 %	s.o.	7,7 %	9 %	s.o.
Span	3 868 \$	108 \$	3 481 %	6 386 \$	108 \$	5 813 %
% des revenus	16 %	3,2 %	s.o.	13,8 %	3,2 %	s.o.
Siège social	(1 109) \$	(1 401) \$	(20,8) %	(2 038) \$	(1 668) \$	22,2 %
Total	11 162 \$	4 935 \$	126 %	18 514 \$	10 039 \$	84,4 %
% des revenus	17,4 %	12,4 %	s.o.	15,3 %	14 %	s.o.
BAIIA ajusté						
Accessibilité	7 803 \$	5 652 \$	38,1 %	13 061 \$	10 354 \$	26,1 %
% des revenus	23,3 %	19,2 %	s.o.	21,3 %	19,2 %	s.o.
Véhicules adaptés	600 \$	576 \$	4,2 %	1 105 \$	1 285 \$	(14) %
% des revenus	8,2 %	8,2 %	s.o.	7,7 %	9 %	s.o.
Span	2 295 \$	443 \$	418 %	4 813 \$	443 \$	986 %
% des revenus	9,5 %	12,9 %	s.o.	10,4 %	12,9 %	s.o.
Siège social	(592) \$	74 \$	(900) %	(949) \$	(108) \$	779 %
Total	10 106 \$	6 745 \$	49,8 %	18 030 \$	11 974 \$	50,6 %
% des revenus	15,7 %	16,9 %	s.o.	14,9 %	16,7 %	s.o.

Le secteur *Accessibilité* a enregistré une hausse de ses revenus de 4 M \$ au 2^e trimestre de 2018, passant de 29,5 M \$ en 2017 à 33,5 M \$ en 2018, et de 7,4 M \$ au 1^{er} semestre de 2018, passant de 54 M \$ en 2017 à 61,4 M \$ en 2018. La croissance des revenus est attribuable à l'ajout des activités de Master Lifts au 4^e trimestre de 2017 et de H.E.S. en avril 2018. Ces acquisitions ont contribué pour un montant de 1,5 M \$ au 2^e trimestre et de 3,6 M \$ pour le semestre. La balance provient de la croissance organique. Les revenus du secteur *Véhicules adaptés* ont légèrement augmenté au 2^e trimestre de 2018 à 7,3 M \$, soit une augmentation de 3,4 % par rapport au 2^e trimestre de 2017; les revenus sont stables pour le 1^{er} semestre à 14,3 M \$. Le secteur *Span* démontre des revenus supérieurs de 20,7 M \$ au 2^e trimestre de 2018 et de 42,8 M \$ au 1^{er} semestre de 2018 étant donné qu'elle a été présente seulement à partir de la mi-juin 2017 à la suite de son acquisition par Savaria. Ces résultats sont en hausse de 16,7 % pour le trimestre et 14 % pour le semestre par rapport aux résultats de Span des périodes correspondantes en 2017; ces hausses sont principalement attribuables à l'unité d'affaires médicales.

Le BAIIA ajusté du secteur *Accessibilité* est en hausse de 2,1 M \$ au 2^e trimestre de 2018, passant de 5,7 M \$ en 2017 à 7,8 M \$ en 2018, et de 2,7 M \$ au 1^{er} semestre de 2018, passant de 10,4 M \$ en 2017 à 13,1 M \$ en 2018. La hausse en pourcentage est plus élevée que la hausse des revenus en raison d'une amélioration du pourcentage de la marge brute de ce secteur. La hausse du BAIIA ajusté du secteur *Véhicules adaptés* est en ligne avec la hausse des revenus du 2^e trimestre de 2018 de ce secteur, tandis que le BAIIA ajusté du 1^{er} semestre est quelque peu en baisse étant donné un pourcentage de marge brute moins élevé en 2018. Le secteur *Span* a contribué à l'augmentation du BAIIA ajusté pour 1,9 M \$ au 2^e trimestre et 4,4 M \$ au 1^{er} semestre de 2018. Malgré le pourcentage de BAIIA ajusté plus faible de ce secteur, soit 9,5 % au 2^e trimestre de 2018 et 10,4 % au 1^{er} semestre de 2018, le BAIIA ajusté consolidé est quand même très satisfaisant grâce à l'excellente performance du secteur *Accessibilité*, qui a généré un BAIIA ajusté de 23,3 % au 2^e trimestre de 2018 et de 21,3 % au 1^{er} semestre de 2018, comparativement à 19,2 % pour les mêmes périodes en 2017.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Au 30 juin 2018 (non audité)	Au 31 décembre 2017 (révisé ¹⁾)	Variation
Actifs			
Accessibilité	122 496 \$	106 910 \$	14,6 %
Véhicules adaptés	21 645	20 890	3,6 %
Span	130 184	122 207	6,5 %
Siège social	224 295	151 900	47,7 %
Éliminations de consolidation	(191 821)	(181 226)	(5,8) %
Total des actifs	306 799 \$	220 681 \$	39 %

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 14,6 % ou 15,6 M \$ au 30 juin 2018 comparativement au 31 décembre 2017, principalement en raison d'une augmentation du niveau de la trésorerie (+1 M \$) et des

stocks en préparation pour la saison forte et la mise en marché de nouveaux produits (+5,7 M \$), des créances et autres débiteurs (+1,7 M \$), des immobilisations corporelles (+717 000 \$), des immobilisations incorporelles et goodwill (+1,7 M \$), principalement liée à l'acquisition de H.E.S, et des avances intercompagnies (+1,7 M \$). Les actifs du secteur *Véhicules adaptés* sont en hausse de 3,6 % ou 755 000 \$ principalement en raison d'une augmentation de la trésorerie (+1,1 M \$) et des créances et autres débiteurs (+156 000 \$), partiellement compensée par une diminution des niveaux de stocks (-862 000 \$). Les actifs du secteur *Span* sont en hausse de 6,5 % ou 8 M \$ principalement dû à une augmentation de la trésorerie (+1,1 M \$), des créances et autres débiteurs (+3,5 M \$) liée à la hausse des revenus au 2^e trimestre de 2018 comparativement au 4^e trimestre de 2017, des stocks (+1,6 M \$) et du goodwill (+1,6 M \$) liée à une augmentation du taux de change de fin de période.

Les tableaux suivants présentent certaines données sur les résultats consolidés du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre de 2018 et 2017.

Marge brute

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			6 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Revenus	64 235 \$	39 841 \$	61,2 %	120 827 \$	71 504 \$	69 %
Coût des ventes	42 533 \$	26 718 \$	59,2 %	80 396 \$	47 536 \$	69,1 %
Marge brute	21 702 \$	13 123 \$	65,4 %	40 431 \$	23 968 \$	68,7 %
% des revenus	33,8 %	32,9 %	s.o.	33,5 %	33,5 %	s.o.

Au 2^e trimestre de 2018, les revenus sont en hausse de 24,4 M \$ ou 61,2 %, passant de 39,8 M \$ en 2017 à 64,2 M \$ en 2018. L'ajout des activités de Span au 2^e trimestre de 2017 représente 20,7 M \$ de l'augmentation des revenus du trimestre. Pour le 1^{er} semestre de 2018, les revenus sont en hausse de 49,3 M \$ ou 69 % par rapport à la période correspondante de 2017. L'ajout des activités de Span représente 42,8 M \$ de l'augmentation des revenus du semestre.

La marge brute est en hausse de 8,6 M \$ pour le 2^e trimestre et de 16,5 M \$ pour le 1^{er} semestre de 2018 par rapport aux périodes correspondantes de 2017. En pourcentage des revenus, la marge brute est passée de 32,9 % à 33,8 % au 2^e trimestre et est demeurée stable à 33,5 % pour le semestre, en dépit d'une contribution inférieure de Span sur la marge brute consolidée, ceci grâce à la bonne performance du secteur *Accessibilité*. Grâce à l'augmentation de ses revenus, la marge brute du secteur *Accessibilité* est passée de 36,2 % au 2^e trimestre de 2017 à 38,9 % au 2^e trimestre de 2018, soit une augmentation de 2,7 points de pourcentage. Par contre, la marge brute de Span s'est établie à 28,6 % au 2^e trimestre de 2018 et à 29,8 % au 1^{er} semestre de 2018, comparativement à 31,5 % au 1^{er} semestre de 2017. Étant inférieur à la marge brute de Savaria excluant Span, elle a eu un impact négatif sur la marge consolidée. Effectivement, la marge brute de Span a diminué de

1,7 point de pourcentage au 1^{er} semestre de 2018 par rapport à la période correspondante de 2017 pour les raisons suivantes : a) l'augmentation du prix de la mousse (+494 000 \$), 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 (+138 000 \$) et c) une composition moins rentable des ventes dans l'unité d'affaires médicales en raison d'une croissance plus rapide de nos gammes de produits de lit, qui ont tendance à avoir des marges brutes plus faibles que les produits de gestion de la pression. 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 se reflétera graduellement sur les revenus d'ici un an. Sur une base annualisée, l'augmentation attendue des revenus est de 1,8 M \$. Excluant les activités de Span, la marge brute consolidée se serait établie à 36,9 % au 2^e trimestre et à 35,7 % au 1^{er} semestre de 2018.

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 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 au 1^{er} semestre de 2018.

Répartition des revenus par pays

(en pourcentages des revenus – non audité)	3 mois			6 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Canada	29,5 %	39,5 %	(10)	30,7 %	41,1 %	(10,4)
États-Unis	65,1 %	53 %	12,1	63,6 %	52,7 %	10,9
Autres pays	5,4 %	7,5 %	(2,1)	5,7 %	6,2 %	(0,5)

Résultat opérationnel

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			6 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Charges opérationnelles	13 869 \$	7 399 \$	87,4 %	26 757 \$	13 576 \$	97,1 %
% des revenus	21,6 %	18,6 %	s.o.	22,1 %	19 %	s.o.
Autres (revenus) charges	(847) \$	1 252 \$	(168) %	(502) \$	1 277 \$	(139) %
Résultat opérationnel	8 680 \$	4 472 \$	94,1 %	14 176 \$	9 115 \$	55,5 %
% des revenus	13,5 %	11,2 %	s.o.	11,7 %	12,7 %	s.o.

La proportion des charges opérationnelles par rapport aux revenus a augmenté au 2^e trimestre et au 1^{er} semestre de 2018 par rapport aux périodes correspondantes de 2017, passant de 18,6 % à 21,6 % et de 19 % à 22,1 % respectivement. En termes de dollars, les charges opérationnelles ont augmenté de 6,5 M \$ et de 13,2 M \$ pour les mêmes périodes, partiellement en raison de l'acquisition de Premier Lifts au 1^{er} trimestre de 2017, Span au 2^e trimestre de 2017, Master Lifts au 4^e trimestre de 2017 et H.E.S. au 2^e trimestre de 2018; cette augmentation inclut une charge d'amortissement des immobilisations incorporelles relatives aux acquisitions de 864 000 \$ au 2^e trimestre et de 1,7 M \$ pour le semestre. N'eût été ces acquisitions, les charges opérationnelles auraient augmenté de 764 000 \$ et 1,4 M \$ pour les mêmes périodes. Ces augmentations sont principalement dues à une hausse des frais d'ingénierie et de recherche et développement (+550 000 \$ pour le trimestre et +907 000 \$ pour le semestre), de la charge de rémunération à base d'actions (+83 000 \$ pour le trimestre et +212 000 \$ pour le semestre) et de la rémunération du siège social (+59 000 \$ pour le trimestre et +164 000 \$ pour le semestre).

Les autres (revenus) charges du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre de 2018 incluent le produit d'une réclamation d'assurance de 1,6 M \$ pour le trimestre et le semestre, partiellement diminué par des coûts d'acquisition d'entreprises de 763 000 \$ pour le trimestre et 1,1 M \$ pour le semestre comparativement à 1,3 M \$ au 2^e trimestre et 1^{er} semestre de 2017.

L'effet combiné de l'augmentation de la marge brute à la variation défavorable des charges opérationnelles et la variation favorable des autres (revenus) charges résulte en une augmentation de 4,2 M \$ du résultat opérationnel au 2^e trimestre et de 5,1 M \$ au 1^{er} semestre de 2018 comparativement aux périodes correspondantes de 2017.

Résultat net

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages – non audité)	3 mois			6 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Charges financières nettes	88 \$	198 \$	(55,6) %	477 \$	357 \$	33,6 %
Résultat avant impôt	8 592 \$	4 274 \$	101 %	13 699 \$	8 758 \$	56,4 %
Charge d'impôt sur le résultat	2 216 \$	1 510 \$	46,8 %	3 551 \$	2 657 \$	33,6 %
Résultat net	6 376 \$	2 764 \$	131 %	10 148 \$	6 101 \$	66,3 %
% des revenus	9,9 %	6,9 %	s.o.	8,4 %	8,5 %	s.o.
BAIIA	11 162 \$	4 935 \$	126 %	18 514 \$	10 039 \$	84,4 %
% des revenus	17,4 %	12,4 %	s.o.	15,3 %	14 %	s.o.
BAIIA ajusté	10 106 \$	6 745 \$	49,8 %	18 030 \$	11 974 \$	50,6 %
% des revenus	15,7 %	16,9 %	s.o.	14,9 %	16,7 %	s.o.

La variation favorable des charges financières nettes du 2^e trimestre de 2018 de 110 000 \$ par rapport à la période correspondante de 2017 est principalement due à la variation favorable nette des gains de change de 345 000 \$ et d'un gain sur instrument financier de 503 000 \$ (se référer à la rubrique *Opérations sur les devises étrangères* de la section 4) compensée par l'augmentation des frais d'intérêt sur la dette à long terme de 696 000 \$. La variation défavorable de 120 000 \$ du 1^{er} semestre par rapport à la période correspondante de 2017 est principalement due à l'augmentation des frais d'intérêt sur la dette à long terme de 957 000 \$ et la diminution des revenus d'intérêt de 105 000 \$, partiellement compensée par la variation favorable nette des gains de change de 542 000 \$ et du 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 25,8 % pour le 2^e trimestre et de 25,9 % pour le 1^{er} semestre de 2018 sont en baisse comparativement aux taux effectifs des périodes correspondantes de 2017 de 35,3 % et 30,3 % respectivement. Les taux d'impôts effectifs de 2018 sont en lignes avec les taux d'impôts statutaires.

Le résultat net du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre de 2018 sont en hausse de 3,6 M \$ et 4 M \$ respectivement comparativement aux périodes correspondantes de 2017; l'impact positif de Span représente un montant de 1,9 M \$ et de 2,2 M \$ pour les mêmes périodes. Le BAILA ajusté est en hausse de 3,4 M \$ au 2^e trimestre et de 6,1 M \$ au 1^{er} semestre de 2018 comparativement aux périodes correspondantes de 2017; l'impact positif de Span représente un montant de 1,9 M \$ et de 4,4 M \$ de ces variations au 2^e trimestre et au 1^{er} semestre. La filiale de Brampton du secteur *Accessibilité* a contribué pour 1,4 M \$ et 2,1 M \$ à la hausse du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre.

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 juin 2018, la Société détenait des contrats de change pour un montant total de 70,5 M \$ US pour une période de couverture allant jusqu'en mai 2022, à un taux moyen pondéré de 1,2931. Au 30 juin 2018, la moins-value nette non réalisée sur les contrats de change s'élève à 818 000 \$ avant impôts différés 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

trimestre et le semestre clos le 30 juin 2018, des gains de change de 282 000 \$ (245 000 \$ après impôt) et de 686 000 \$ (483 000 \$ après impôt) ont été enregistrés 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 pour lesquels les flux de trésorerie futurs ne sont plus susceptibles de se réaliser, au montant de 503 000 \$, a été renversé au résultat net, sous la rubrique *Produits financiers*. Au 30 juin 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 juin 2018, la moins-value non réalisée sur le contrat de swap est de 306 000 \$ avant impôts différés et est présentée à l'état de la situation financière sous la rubrique *Instruments financiers dérivés* des passifs non courants, et est incluse dans le solde du *Cumul des autres éléments du résultat*.

10. Situation financière

Fonds de roulement

(en milliers de dollars)	30 juin 2018 (non audité)	31 décembre 2017 (révisé ¹)	Variation	
Actifs courants	152 489 \$	75 363 \$	77 126 \$	102 %
Passifs courants	36 954 \$	31 246 \$	5 708 \$	18,3 %
Fonds de roulement	115 535 \$	44 117 \$	71 418 \$	162 %
Ratio du fonds de roulement	4,13	2,41	1,72	71,4 %

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 77,1 M \$ entre le 31 décembre 2017 et le 30 juin 2018 principalement en raison de l'augmentation de la trésorerie (+65,6 M \$), des stocks (+6,3 M \$) et des créances et autres débiteurs

(+4,8 M \$). 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 5,7 M \$ entre le 31 décembre 2017 et le 30 juin 2018 principalement en raison de l'augmentation des fournisseurs et autres créditeurs (+2,8 M \$), des produits différés (+1,3 M \$) et des passifs d'impôts exigibles (+1,1 M \$).

À noter que le nombre de jours nécessaires au recouvrement des créances clients au 30 juin 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 juin 2018 (non audité)	31 décembre 2017 (révisé ¹)	Variation	
Actifs non courants	154 310 \$	145 318 \$	8 992 \$	6,2 %
Passifs non courants	72 145 \$	50 652 \$	21 493 \$	42,4 %
Capitaux propres	197 700 \$	138 783 \$	58 917 \$	42,5 %

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 M \$ au 1^{er} semestre de 2018 en raison de 1) le versement d'un dépôt de 5 M \$ en prévision de l'acquisition de Garaventa Accessibility AG (« Garaventa ») (se référer à la section 15, *Événements postérieurs à la date de clôture*), 2) l'augmentation des immobilisations incorporelles et goodwill (+2,8 M \$), principalement due à l'augmentation du taux de change de fin de période (+2,9 M \$), aux dépenses capitalisées (+1,3 M \$) et à l'acquisition de H.E.S. (+1 M \$), partiellement compensée par la charge d'amortissement (-2,4 M \$), 3) des immobilisations corporelles (+1,7 M \$) et 4) des actifs d'impôt différé (+1,4 M \$), 5) partiellement compensée par une diminution des instruments financiers dérivés (-1,9 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 21,5 M \$ au 1^{er} semestre de 2018 en raison de l'augmentation de la portion non courante de la dette à long terme (+20,9 M \$) et de la variation de la plus ou moins-value des instruments financiers dérivés (+934 000 \$).

L'augmentation des capitaux propres de 58,9 M \$ est principalement attribuable au placement par prise ferme complété au 2^e trimestre de 2018 (+54,7 M \$), à l'impact du résultat net (+10,1 M \$), et à l'incidence des fluctuations des taux de change (+974 000 \$) incluses dans les autres éléments du résultat global contrebalancé par les dividendes déclarés (-7,6 M \$).

Au 30 juin 2018, Savaria bénéficiait d'une bonne situation financière avec un actif total de 306,8 M \$ contre 220,7 M \$ au 31 décembre 2017 et des passifs totaux de 109,1 M \$ contre 81,9 M \$ au 31 décembre 2017.

Informations relatives aux actions

(en milliers)	30 juin 2018 (non audité)	31 décembre 2017
Nombre d'actions ordinaires émises et en circulation	44 835	41 250

(en milliers - non audité)	Trimestres clos les 30 juin		Semestres clos les 30 juin	
	2018	2017	2018	2017
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat de base par action	43 618	39 658	42 436	38 248
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation servant au calcul du résultat dilué par action	44 496	40 641	43 342	39 140

Sources de financement disponibles

(en milliers de dollars)	30 juin 2018 (non audité)	31 décembre 2017
Facilités de crédit :		
Autorisées	110 000 \$	110 000 \$
Crédit utilisé	9 973	38 861
Crédit non utilisé	100 027	71 139
Trésorerie brute	73 336	7 719
Total	173 363 \$	78 858 \$

Tel qu'il est démontré ci-dessus, la Société possède des fonds disponibles totalisant 173,4 M \$ au 30 juin 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 10 M \$ est utilisé au 30 juin 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 juin 2018, le coefficient d'endettement sur le capital investi de la Société est néant étant donné que la trésorerie de la Société est supérieure à sa dette à long terme (18,8 % au 31 décembre 2017).

Autres données et ratios

(en milliers de dollars, sauf les montants par action - non audité)	30 juin 2018	31 décembre 2017	Variation
Valeur comptable par action ¹⁾	4,41 \$	3,36 \$	31,3 %
Trésorerie par action ¹⁾	1,64 \$	0,19 \$	763 %
Capitalisation boursière	718 712 \$	751 583 \$	(4,4) %

⁽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 juin 2018 comparativement au 31 décembre 2017 principalement en raison de l'augmentation des capitaux propres liée au placement complété au 2^e trimestre de 2018. La trésorerie par action a augmenté en raison de la hausse de 65,6 M \$ de la trésorerie au 1^{er} semestre de 2018 liée à l'encaissement d'un prêt à terme et du produit du placement par prise ferme. La capitalisation boursière est en baisse en raison de la diminution de la valeur de l'action de la Société, qui est passée de 18,22 \$ au 31 décembre 2017 à 16,03 \$ au 30 juin 2018.

11. Situation de trésorerie

Le tableau suivant présente certaines données sur les flux de trésorerie du 2^e trimestre et du 1^{er} semestre de 2018 et 2017.

(en milliers de dollars – non audité)	3 mois			6 mois		
	2018	2017	Variation	2018	2017	Variation
Trésorerie au début des périodes	5 830 \$	51 749 \$	(45 919) \$	7 719 \$	51 230 \$	(43 511) \$
Trésorerie nette liée aux activités opérationnelles	7 011	2 511	4 500	9 142	5 290	3 852
Trésorerie nette liée aux activités d'investissement	(8 183)	(103 211)	95 028	(9 614)	(107 915)	98 301
Trésorerie nette liée aux activités de financement	68 635	55 834	12 801	65 902	58 465	7 437
Gain (Perte) de change non réalisé(e) sur la trésorerie détenue en devises étrangères	43	(110)	153	187	(297)	484
Trésorerie aux 30 juin	73 336 \$	6 773 \$	66 563 \$	73 336 \$	6 773 \$	66 563 \$

La Société a dégagé des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles supérieurs de 4,5 M \$ au 2^e trimestre et de 3,9 M \$ au 1^{er} semestre de 2018 par rapport aux périodes correspondantes de 2017. Ces variations proviennent principalement de la variation favorable du résultat net avant impôt, amortissement et charges financières (+6,3 M \$ pour le trimestre, +8,5 M \$ pour le semestre), partiellement compensée par la variation défavorable des éléments hors caisse (-1 M \$ pour le trimestre, -4,2 M \$ pour le semestre – provenant principalement de la variation des stocks, des produits différés, des créances et autres débiteurs et des fournisseurs et autres créditeurs).

La Société a engagé des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement inférieurs de 95 M \$ au 2^e trimestre et de 98,3 M \$ au 1^{er} semestre de 2018 par rapport aux périodes correspondantes de 2017, principalement en raison de déboursés inférieurs liés aux acquisitions et dépôt sur acquisitions d'entreprises de 92,2 M \$ pour le trimestre et 96,3 M \$ pour le semestre, et des acquisitions et dépôt sur acquisitions d'immobilisations corporelles de 3,2 M \$ pour le trimestre et 2,4 M \$ pour le semestre.

Au chapitre des activités de financement, la Société a dégagé des flux de trésorerie supérieurs de 12,8 M \$ au 2^e trimestre et de 7,4 M \$ au 1^{er} semestre de 2018 par rapport aux mêmes périodes de 2017. Ces variations sont principalement due à une variation favorable dans l'encaissement de produits liés à des émissions d'actions de 17,4 M \$ pour le trimestre et le semestre, diminuée par l'absence de fonds provenant de l'exercice de bons de souscription en 2018 de 2,3 M \$ pour le trimestre et 7,9 M \$ pour le semestre et par le versement de dividendes supérieurs de 1,1 M \$ pour le trimestre et 2,5 M \$ pour le semestre.

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 le premier semestre

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 juin 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 707 000 \$ chacun pour le 2^e trimestre et de 1,2 M \$ chacun pour le 1^{er} semestre.

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.

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 1^{er} semestre 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. Événements postérieurs à la date de clôture

Le 10 juillet 2018, Savaria a annoncé qu'elle avait conclu une entente avec Garaventa Accessibility AG («Garaventa») en vertu de laquelle Savaria acquerra toutes les actions émises et en circulation de Garaventa pour un prix d'achat d'environ 97,8 M \$ (74 M CHF). Fondée en 1978 en tant que division accessibilité de l'ancienne entreprise Garaventa Holding AG (aujourd'hui Doppelmayr/Garaventa Group), Garaventa fabrique une gamme étendue de plates-formes élévatrices pour fauteuils roulants, inclinées, verticales et portables, pour les personnes à mobilité réduite. Il fabrique aussi une gamme complète d'ascenseurs résidentiels et d'ascenseurs commerciaux à usage limité/utilisation limitée (ULUL). Cette acquisition sera traitée conformément à l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*. La Société a versé un dépôt de 5 M \$ (3,8 M CHF) durant le 2^e trimestre de 2018.

Le 20 juillet 2018, la Société a complété l'acquisition des actifs de Visilift, qui fabrique et commercialise des ascenseurs ronds et octogonaux panoramiques en verre ou en acrylique pour le marché résidentiel; elle avait versé un dépôt sur acquisition en août 2017. La contrepartie totale est de 6,4 M \$ (5 M \$ US) dont 4,4 M \$ (3,5 M \$ US) a été payé à la date de l'entente et 2 M \$ (1,5 M \$ US) sera payable suivant la réalisation de certaines conditions de clôture. En plus du prix d'achat, Visilift aura la possibilité de recevoir un paiement additionnel de 3,9 M \$ (3 M \$ US) lors de l'atteinte de certains jalons de performance sur une période de trois ans.

16. 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.

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.

Compte tenu de l'acquisition de Master Lifts complétée en décembre 2017 et de nos nouveaux ascenseurs Vuelift, nous prévoyons pour l'année 2018 des revenus d'environ 268 M \$ et un BAIIA ajusté se situant entre

42,5 M \$ et 44,5 M \$. Ces prévisions n'incluent pas l'acquisition en avril de H.E.S. ni aucune autre acquisition qui pourrait avoir lieu en 2018.

Le 8 août 2018