

POURQUOI INVESTIR?

01 HISTORIQUE DES GAINS DE PARTS DE MARCHÉ

Gains de parts de marché dans des conditions de marché tant à la hausse qu'à la baisse

02 BIEN POSITIONNÉE DANS LES SECTEURS DE CROISSANCE CLÉS

Les liaisons mobiles 3G, 4G/LTE, petites cellules, DAS, RRH, FTTx et 100G

03 UN ÉQUILIBRE ENTRE LA CROISSANCE DES VENTES ET LA RENTABILITÉ

Hausse de ≥ 2 M \$ de l'objectif du BAIIA ajusté² de 20 M \$ pour l'exercice 2016

04 UN SOLIDE BILAN

Encaisse de 44,4 M \$US et aucune dette au 29 fév. 2016

05 UNE ÉQUIPE DE DIRECTION EXPÉRIMENTÉE ET DISCIPLINÉE

Une moyenne de plus de 15 ans d'expérience en ventes, en R.-D., en marketing, en fabrication, en finance et en RH

EXFO offre aux fournisseurs de services de communication des solutions d'orchestration de tests et de données de rendement pour assurer le déploiement, la maintenance et la gestion fluides des réseaux de nouvelle génération, physiques, virtuels, fixes et mobiles. La société a également forgé des relations solides avec des fabricants de solutions de réseaux (NSV) pour approfondir l'expertise, du laboratoire vers le terrain et au-delà. La spécificité d'EXFO provient de l'association de solutions de test et de surveillance intelligentes, automatisées et infonuagiques avec des analyses en temps réel qui offrent une visibilité et une assurance bout-en-bout, au niveau du réseau, des services et des utilisateurs finaux. EXFO est le fournisseur n° 1 des solutions portatives de tests optiques et affiche le déploiement d'assurance de service actif le plus étendu au monde.

Pour plus d'information, visitez www.EXFO.com et suivez-nous sur le [blogue d'EXFO](#).

FAITS SAILLANTS – T2 DE L'EXERCICE 2016

[en millions de dollars US]

- Ventes de 53,6 M \$, en hausse de 5,1 % par rapport au même trimestre de 2015
- Commandes de 59,7 M \$, en hausse de 9,2 % par rapport au même trimestre de 2015; rapport commandes-facturation de 1,11
- Bénéfice brut¹ de 64,7 % des ventes – le plus haut niveau des quatre derniers exercices
- Bénéfice net selon les IFRS de 4,0 M \$
- BAIIA ajusté² de 5,3 M \$, ou 9,9 % des ventes
- L'encaisse augmente à 44,4 M \$, principalement en raison de flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de 15,3 M \$

MARCHÉ TÉLÉCOM



	PHYSIQUE	PROTOCOLES	TOTAL
Marché potentiel total	815 M \$US	4,3 G \$US	5,1 G \$US
Marché desservi	495 M \$US	2,4 G \$US	2,9 G \$US
Taux de croissance annuel du marché	0-5 %	10-15 %	un seul chiffre
Ventes (exercice 2015)	144,1 M \$US	80,6 M \$US	224,7 M \$US ³
Bénéfice brut	55-60 %	70-75 %	63-65 %
Concurrents majeurs	Viavi, Anritsu	Viavi, IXIA, Netscout	

¹ Le bénéfice brut avant amortissement est une mesure non conforme aux IFRS et représente les ventes, moins le coût des ventes, excluant l'amortissement.

² Le BAIIA ajusté constitue le bénéfice net, avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, charges de rémunération à base d'actions et gain de change.

³ Exclut les pertes sur les contrats de change à terme.

STRATÉGIE DE CROISSANCE

1 DEVENIR un fournisseur de solutions. Les clients désirent de plus en plus des solutions bout-en-bout.

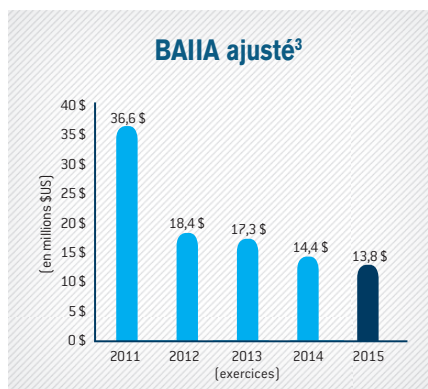
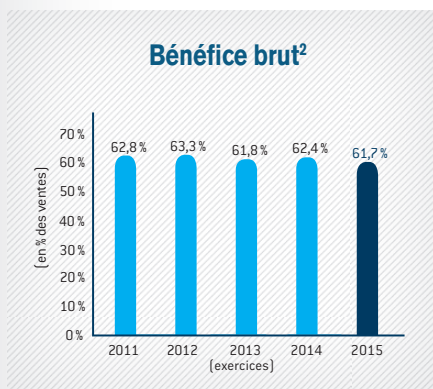
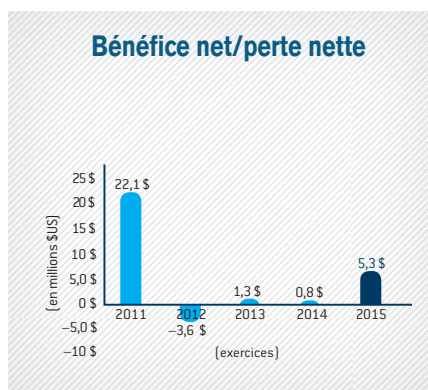
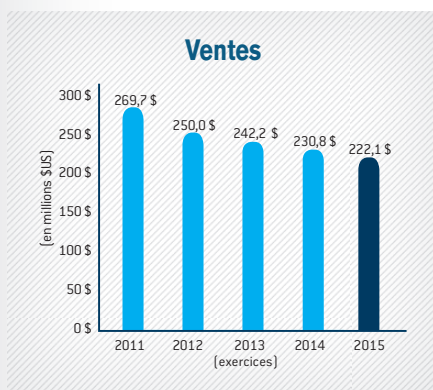
2 AUGMENTER notre présence dans le marché du sans fil. Commandes pour le marché du sans fil entre 30-32 % des commandes totales pour l'exercice 2015.

3 ACCROÎTRE notre part du portefeuille des plus grands opérateurs. Les 15 plus grands opérateurs détiennent la majeure partie des dépenses en capital.

4 ACCROÎTRE notre présence dans les marchés des centres de traitement de données, de l'infonuagique et des fournisseurs de services Web. Les dépenses en capital des fournisseurs de services Web dépassent celles des opérateurs de réseaux.

RÉSULTATS FINANCIERS ANNUELS¹

(en millions de dollars US, sauf le bénéfice brut)



RENTABILITÉ POUR L'ANNÉE FINANCIÈRE 2016



BAIIA ajusté³
20 M \$

Hausse de

≥ 2 M \$

Croissance d'environ 60 % par rapport au même trimestre 2015

¹ Tous les résultats financiers provenant des activités poursuivies, sauf le bénéfice net (la perte nette) et le BAIIA ajusté.

² Le bénéfice brut avant amortissement est une mesure non conforme aux IFRS et représente les ventes, moins le coût des ventes, excluant l'amortissement.

³ Le BAIIA ajusté constitue le bénéfice net (perte nette), avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, frais de restructuration, variation de la juste valeur de la contrepartie en espèces, charges de rémunération à base d'actions, gain sur la vente d'activités abandonnées et gain ou perte de change.

INFORMATION SUR LES ACTIONS

(Au 29 février 2016)

Inscription : NASDAQ, EXFO; TSX, EXF
Actions en circulation : 53,9 M
Cours de clôture de l'action : 2,96 \$US
Capitalisation boursière : 160 M \$US
Minimum et maximum des 12 derniers mois :
2,45 \$US et 3,94 \$US

Pour plus d'information
Vance Oliver
Directeur des relations avec
les investisseurs
Tel. : 1 418 683-0913, poste 23733
Courriel : vance.oliver@EXFO.com

Déclarations prospectives

Cette revue contient des déclarations prospectives selon la U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995, et il est de notre intention que de telles déclarations prospectives soient sujettes aux règles d'exonération prévues par cette loi. Nous vous avisons que les déclarations prospectives ne sont que des prévisions, et ne sont pas des garanties de notre rendement futur et comportent des risques et des incertitudes. Les résultats réels peuvent différer de façon appréciable de ceux des déclarations prospectives, et nous vous invitons à consulter nos plus récents documents de divulgations déposés auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission et des commissions canadiennes des valeurs mobilières, pour une discussion sur les facteurs de risques. Ces déclarations sont valables seulement en date du présent document. À moins que ce ne soit requis par la loi ou la réglementation, nous ne nous engageons pas à réviser ou à mettre à jour ces déclarations afin qu'elles reflètent les événements ou circonstances survenant après la date de ce document.