

ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION (Révisée – le 9 janvier 2017)

Le présent rapport de gestion modifié d'EXFO Inc. doit être lu en parallèle avec nos états financiers consolidés révisés et les notes annexes pour l'exercice terminé le 31 août 2016. Le détail de la révision est présenté à la note 1, *Révision des états financiers consolidés*, afférente à nos états financiers consolidés. Le présent rapport de gestion a été modifié pour tenir compte de l'incidence de cette révision.

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2017, nous avons identifié des erreurs dans nos états financiers consolidés précédemment publiés dues à la surévaluation d'un compte débiteur-client unique, comme il est expliqué plus en détail dans nos états financiers consolidés au 31 août 2016 à la note 1, *Révision des états financiers consolidés*. Nous avons évalué les incidences globales des erreurs sur nos états financiers consolidés précédemment publiés conformément à IAS 8 – *Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs* (« IAS 8 »), de même qu'à la ligne directrice énoncée dans les Staff Accounting Bulletins No. 99 et No. 108 de la SEC et compte tenu de cette ligne directrice. D'après les facteurs quantitatifs et qualitatifs, nous avons déterminé que les erreurs n'étaient pas importantes pour nos états financiers consolidés précédemment publiés et pour les informations présentées dans notre rapport annuel sur formulaire 20-F pour l'exercice terminé le 31 août 2016. Toutefois, l'incidence cumulative des erreurs pourrait être significative pour nos résultats financiers de l'exercice terminé le 31 août 2017. Par conséquent, nous avons révisé nos états financiers consolidés précédemment publiés.

En lien avec les erreurs décrites ci-dessus, nous avons identifié une faiblesse significative de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière en date du 31 août 2016, qui a entraîné un classement par échéance erroné de notre grand livre des comptes débiteurs-clients, ce qui s'est traduit par une évaluation incorrecte de la charge de créances douteuses à l'égard d'un compte débiteur-client unique. Plus précisément, nous n'avons pas maintenu des contrôles suffisants à l'égard du grand livre des comptes débiteurs-clients, omettant notamment de maintenir une séparation des fonctions appropriée et d'effectuer un examen de surveillance et un contrôle des ajustements apportés au grand livre des comptes débiteurs-clients.

Cette analyse 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. Les déclarations prospectives sont des déclarations ne renfermant aucun renseignement historique et n'étant aucunement liées à la situation actuelle. Des mots comme « peut », « s'attend à », « croit », « planifie », « prévoit », « a l'intention de », « pourrait », « estime », « continue », des expressions similaires ou leurs négatives identifient des déclarations prospectives. De plus, toute déclaration concernant nos attentes, nos prévisions ou toute autre description ayant trait aux événements ou aux circonstances à venir est considérée comme étant une déclaration prospective. Les déclarations prospectives 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 en raison de plusieurs facteurs, dont notamment l'incertitude macroéconomique ainsi que les dépenses en capital et l'ampleur des déploiements de réseaux dans les secteurs des télécommunications (dont l'adaptation rapide de nos structures de coûts aux conditions économiques anticipées et la gestion de nos niveaux de stocks en fonction de la demande du marché), les conditions économiques, concurrentielles, financières et de marché futures, la consolidation du marché mondial des tests, de l'assurance de services et de la visibilité du réseau de télécommunications et la compétition accrue dans le marché, la capacité d'adapter notre offre de produits aux changements technologiques futurs, la difficulté de prévoir le calendrier et la nature des commandes des clients, les cycles de ventes plus long pour les systèmes complexes impliquant l'acceptation des clients ayant un effet sur la constatation des revenus, les taux de change instables, la concentration des ventes, le lancement en temps opportun de nos produits et l'accueil du marché quant à nos nouveaux produits et à d'autres produits futurs, notre capacité à développer avec succès nos activités internationales, notre capacité à intégrer avec succès les entreprises que nous acquérons ainsi que notre capacité à maintenir un personnel technique et de gestion qualifié. Les hypothèses, d'après ce qui précède, impliquent des jugements et des risques qui sont difficiles ou impossibles à prévoir et dont plusieurs sont hors de notre contrôle. D'autres facteurs de risque qui peuvent influencer notre rendement futur et nos opérations sont détaillés dans notre rapport annuel selon le Formulaire 20-F et dans nos autres dépôts auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission

et des commissions canadiennes des valeurs mobilières. Nous jugeons que les attentes mentionnées dans ces déclarations prospectives sont raisonnables, compte tenu de l'information actuellement disponible, mais nous ne pouvons pas vous assurer qu'elles s'avéreront exactes. Par conséquent, vous ne devriez pas faire preuve d'une confiance totale en ces déclarations prospectives. 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. Cette analyse doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés.

La présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation est datée du 9 janvier 2017.

Tous les montants inscrits sont en dollars US, à moins d'avis contraire.

SURVOL DE L'ENTREPRISE

Nous sommes un important fournisseur de solutions de pointe de test, d'assurance de services et d'analytique destinées aux fournisseurs de services de communication filaires et sans fil, aux fournisseurs de services Web et aux fabricants d'équipement de l'industrie mondiale des télécommunications. Grâce à leurs analyses définies en fonction du contexte, nos solutions intelligentes sont conçues pour rehausser la qualité d'expérience de l'utilisateur, améliorer le rendement du réseau et générer une efficacité opérationnelle tout au long du réseau et du cycle de vie des services. Nous visons des créneaux de marché à fort potentiel de croissance liés à l'augmentation de la bande passante et à l'amélioration de la qualité de l'expérience sur les infrastructures de réseaux : les réseaux 4G/LTE (*long-term evolution*, ou évolution à long terme), de liaison mobile, les petites cellules et les systèmes d'antennes distribuées (DAS), la transition des réseaux vers la transmission à 100G, ainsi que les déploiements de fibre jusqu'au domicile (*fiber-to-the-home*, ou FTTH), jusqu'au trottoir (*fiber-to-the-curb*, ou FTTC) et jusqu'au nœud (*fiber-to-the-node*).

Notre succès est grandement attribuable à notre expertise fondamentale, qui consiste à développer des appareils de test pour les réseaux filaires. Ces solutions sont disponibles sous la forme d'appareils de test portatifs, de plateformes modulaires portatives et de plateformes modulaires montées sur châssis. Basées sur l'architecture PC, nos plateformes ouvertes, combinées aux applications logicielles de type « nuage » peuvent être transformées en un environnement de test entièrement connecté pour permettre aux fournisseurs de services de communication d'automatiser des tâches complexes et exigeantes comme le déploiement de la fibre jusqu'à l'antenne (FTTA), de systèmes d'antennes distribuées (DAS) et de petites cellules. Tirant avantage de la connectivité de la plateforme, les fournisseurs de services de communication peuvent aussi localiser leur flotte d'appareils, gérer les mises à jour logicielles et planifier les procédures d'étalonnage. Toutes les données de tests sont stockées dans une base de données centrale et peuvent être comparées avec de futures mesures. Ainsi, cet environnement de test optimisé permet aux clients d'accroître leur productivité tout en réduisant leurs coûts d'exploitation.

Au fil des ans, nous avons élargi notre éventail de produits pour ajouter l'assurance de services des réseaux IP (protocole Internet) de pointe et des instruments de test destinés aux réseaux sans fil 2G, 3G et 4G/LTE. Notre solution d'assurance de services, appelée le système Brix, est une solution à base de sondes qui combine à la fois les appareils et les logiciels pour procurer une visibilité bout-en-bout de la qualité de service et de la qualité d'expérience, et pour permettre la surveillance en temps réel des services IP et la vérification des réseaux IP de nouvelle génération. Nous avons également acquis des technologies et élargi notre offre en ce qui a trait à l'assurance de services afin d'y inclure des outils de gestion de performance d'infrastructure et des solutions de logiciels analytiques. Conçu selon une architecture distribuée, le système Brix permet le bon déploiement et l'exploitation rentable des applications et services IP de voix, de vidéo et de données et assure un service à travers les réseaux filaires et sans fil.

Notre éventail d'appareils de test 2G, 3G et 4G/LTE consiste principalement en des simulateurs de réseaux et des analyseurs de protocoles. Nos simulateurs de réseaux simulent, dans un environnement de laboratoire,

le trafic réel et à grande échelle transporté par les réseaux, ainsi que le comportement des utilisateurs, afin de prédire la façon dont les réseaux réagiront, de découvrir les défauts et d'optimiser les réseaux sans fil avant qu'ils ne soient déployés avec tous leurs services. Nos analyseurs de protocoles analysent les composants des réseaux mobiles afin d'en vérifier le fonctionnement selon les spécifications de la technologie du sans-fil, pour voir si ces composants interagissent de façon efficace lorsqu'ils sont combinés en réseau, et si le réseau activé fonctionne bien.

Les avantages concurrentiels de nos produits comprennent un haut niveau d'innovation, la modularité (notamment pour les produits destinés aux réseaux filaires) et la facilité d'utilisation. Ultiment, nos produits permettent aux fabricants d'équipement de réseaux, aux fournisseurs de services de communication, et aux fournisseurs de services Web de concevoir, de déployer, de dépanner et de surveiller les réseaux filaires et sans fil et, ce faisant, de les aider à réduire le coût d'exploitation de leurs réseaux.

Nous avons approximativement 1 600 employés répartis dans 25 pays et desservant plus de 2 000 clients dans près de 100 pays à travers le monde. Nous exploitons trois usines de fabrication qui sont situées à Québec, au Canada, à Shenzhen, en Chine, et à Oulu, en Finlande. Nous avons également cinq principaux centres d'expertise en recherche et en développement qui sont situés à Boston, Toronto, Montréal, Québec et Oulu, et qui sont soutenus par un centre de conception de logiciels situé en Inde.

Nous avons lancé 15 nouveaux produits ou améliorations majeures au cours de l'exercice 2016. Parmi les nouveaux produits les plus marquants, on note TestFlow, une solution infonuagique d'automatisation de tests de terrain unique qui permet aux fournisseurs de services de communication d'automatiser des activités complexes et exigeantes comme le déploiement de la fibre jusqu'à l'antenne (FTTA), de systèmes d'antennes distribuées (DAS) et de petites cellules; la LTB-8, une plateforme de test à modules multiples conçue pour les tests haute vitesse dans des environnements de laboratoire et de fabrication; une nouvelle gamme d'OTDR (optical time domain reflectometers) qui élève les standards de l'industrie en termes de spécifications techniques et qui permet de gagner du temps lors de la caractérisation de réseaux optiques; iSAM, un logiciel intelligent qui accélère et simplifie les tests d'activation de services Ethernet; le Mesureur d'atténuation optique MaxTester 940 conçu pour les marchés d'entreprise et les centres de données; ainsi que le premier appareil portable G.fast de l'industrie pour déployer des services à très haute vitesse sur des liens de cuivre.

Nous avons rapporté des ventes de 232,6 millions \$ au cours de l'exercice 2016, en hausse de 4,7 % comparativement aux 222,1 millions \$ en 2015, en dépit de vents contraires provenant d'un dollar US plus fort comparativement aux autres devises. Autrement, au cours de l'exercice 2016, nos ventes auraient augmenté de 6,0 % d'un exercice à l'autre en devises constantes. Nous avons enregistré des commandes de 240,3 millions \$ au cours de l'exercice 2016, en hausse de 7,7 % comparativement aux 223,1 millions \$ en 2015, pour un rapport commandes-facturation de 1,03. En devises constantes, nos commandes auraient augmenté de 9,0 % d'un exercice à l'autre.

Au cours de l'exercice 2016, nous avons généré un bénéfice net de 8,9 millions \$, ou 0,16 \$ l'action diluée, comparativement à 4,9 millions \$, ou 0,08 \$ l'action diluée, en 2015. Au cours de l'exercice 2016, le bénéfice net incluait un montant de 1,1 million \$ en amortissement après impôts des actifs incorporels, un montant de 1,4 million \$ en charges de rémunération à base d'actions et un gain de change de 0,2 million \$. Au cours de l'exercice 2015, le bénéfice net incluait un montant de 2,7 millions \$ en amortissement après impôts des actifs incorporels, un montant de 1,3 million \$ en frais de restructuration après impôts, un montant de 1,3 million \$ en charges de rémunération à base d'actions, une charge inhabituelle après impôts de 0,4 million \$, et un gain de change de 7,2 millions \$.

Le BAIIA ajusté (bénéfice net avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, frais de restructuration, charges de rémunération à base d'actions, charge inhabituelle et gain de change) s'est élevé à 22,0 millions \$, ou 9,5 % des ventes, au cours de l'exercice 2016, comparativement à 13,8 millions \$, ou 6,2 % des ventes en 2015. Se référer à la page 23 du présent document pour un rapprochement complet du BAIIA ajusté et du bénéfice net selon les IFRS.

Le 29 mars 2016, nous avons annoncé que notre conseil d'administration avait autorisé le renouvellement de notre programme de rachat d'actions dans le cours normal des activités sur le marché secondaire, et ce, jusqu'à concurrence de 6,6 % des actions à droit de vote subalterne émises et en circulation, soit 0,9 million d'actions à droit de vote subalterne au prix en vigueur sur le marché. Il est prévu que ce rachat sera effectué au moyen d'espèces, de placements temporaires ou de flux de trésorerie futurs provenant des activités d'exploitation. La période du programme de rachat d'actions dans le cours normal des activités a débuté le 1^{er} avril 2016 et se terminera le 31 mars 2017, ou plus tôt si nous rachetons le nombre maximal d'actions permis. Le programme n'exige pas que nous rachetions un nombre spécifique d'actions, et il peut être modifié, suspendu ou interrompu en tout temps, sans préavis. Toutes les actions rachetées en vertu de ce programme sont annulées. Au cours de l'exercice 2016, nous avons racheté aux fins d'annulation 0,5 million d'actions à droit de vote subalterne pour une contrepartie en espèces de 1,6 million \$.

Le 31 octobre 2016, nous avons acquis la quasi-totalité des actifs d'Absolute Analysis Inc., une société privée située aux États-Unis, qui fournit des solutions de tests de fréquences radio pour les réseaux d'accès radio sur fibre. Cette acquisition a été conclue pour une contrepartie totale d'environ 8,5 millions \$, excluant les frais relatifs à l'acquisition. La contrepartie payée comprenait 5 millions \$ en espèces et l'émission de 793 070 actions à droit de vote subalterne pour un montant de 3,5 millions \$.

Ventes

Nous vendons nos produits à une clientèle diversifiée située dans environ 100 pays, grâce à notre réseau direct de vente et à des partenaires de vente tels que des représentants et des distributeurs. La plupart de nos ventes sont libellées en dollars US, en euros et en dollars canadiens.

Au cours des exercices 2014, 2015 et 2016, aucun client n'a constitué plus de 10 % de nos ventes et notre client le plus important représentait respectivement 6,1 %, 7,1 % et 7,1 % de nos ventes.

Nous croyons que nous avons un vaste éventail de produits, une clientèle diversifiée, ainsi qu'une bonne répartition géographique de nos ventes, ce qui nous confère une protection raisonnable quant à la concentration des ventes et au risque de crédit.

Coût des ventes

Le coût des ventes comprend le coût des matières premières, les salaires et les dépenses afférentes à la main-d'œuvre de production directe et indirecte, ainsi que les frais généraux de fabrication. Les charges liées aux stocks excédentaires et désuets ainsi qu'aux rebuts sont également incluses dans le coût des ventes. Cependant, le coût des ventes n'inclut pas l'amortissement, lequel est présenté distinctement dans les états des résultats.

Charges d'exploitation

Nous classons nos charges d'exploitation en trois catégories principales : les frais de vente et d'administration, les frais de recherche et de développement, et les dépenses d'amortissement.

Les frais de vente et d'administration se composent essentiellement de salaires et des dépenses afférentes, de commissions de vente, de frais de déplacement, de coûts des programmes de mise en marché, de services professionnels, de frais relatifs aux systèmes d'information et aux ressources humaines, ainsi que d'autres charges du siège social. Cependant, les frais de vente et d'administration excluent la charge inhabituelle, qui résulte de l'ajustement de la charge pour créances douteuses découlant de la révision décrite à la note 1 afférente aux états financiers consolidés.

Les frais de recherche et de développement bruts se composent essentiellement des salaires et des dépenses afférentes des ingénieurs et des autres membres du personnel technique, du coût du matériel ainsi que des honoraires versés aux experts-conseils. Nous sommes admissibles à des crédits d'impôt à la recherche et au développement et à des subventions pour les activités de recherche et de développement effectuées au Canada et en Finlande. Tous les crédits d'impôt à la recherche et au développement et les subventions sont comptabilisés en diminution des frais de recherche et de développement bruts.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

(en milliers de dollars US, sauf les données par action et en pourcentage des ventes pour les exercices indiqués)

Données tirées des états des résultats consolidés ¹ :						
	2016	2015	2014	2016	2015	2014
Ventes.....	232 583 \$	222 089 \$	230 806 \$	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Coût des ventes ²	87 066	85 039	86 836	37,4	38,3	37,6
Frais de vente et d'administration ³	82 169	82 200	86 429	35,3	37,0	37,4
Frais de recherche et de développement nets	42 687	44 003	44 846	18,4	19,8	19,4
Amortissement des immobilisations corporelles.....	3 814	4 835	4 995	1,6	2,2	2,2
Amortissement des actifs incorporels.....	1 172	2 883	4 398	0,5	1,3	1,9
Intérêts et autres revenus.....	(828)	(155)	(326)	(0,4)	(0,1)	(0,1)
Gain de change	(161)	(7 212)	(1 634)	-	(3,2)	(0,7)
Charge inhabituelle ³	-	603	720	-	0,3	0,3
Bénéfice avant les impôts sur les bénéfices.....	16 664	9 893	4 542	7,2	4,4	2,0
Impôts sur les bénéfices	7 764	5 036	4 286	3,4	2,2	1,9
Bénéfice net pour l'exercice	8 900 \$	4 857 \$	256 \$	3,8 %	2,2 %	0,1 %
Bénéfice net de base par action.....	0,17 \$	0,09 \$	0,00 \$			
Bénéfice net dilué par action	0,16 \$	0,08 \$	0,00 \$			
Autres informations :						
Bénéfice brut avant amortissement ⁴	145 517 \$	137 050 \$	143 970 \$	62,6 %	61,7 %	62,4 %
Données relatives à la recherche et au développement :						
Frais de recherche et de développement bruts	47 875 \$	50 148 \$	52 423 \$	20,6 %	22,6 %	22,7 %
Frais de recherche et de développement nets.....	42 687 \$	44 003 \$	44 846 \$	18,4 %	19,8 %	19,4 %
Frais de restructuration inclus dans le (les) :						
Coût des ventes	- \$	290 \$	- \$	- %	0,1 %	- %
Frais de vente et d'administration.....	- \$	586 \$	- \$	- %	0,3 %	- %
Frais de recherche et de développement nets.....	- \$	761 \$	- \$	- %	0,3 %	- %
BAlIA ajusté ⁴	22 039 \$	13 779 \$	14 391 \$	9,5 %	6,2 %	6,2 %
Donnée tirée des bilans consolidés ¹ :						
Total de l'actif	237 793 \$	217 478 \$	276 948 \$			

- 1) Les données tirées des états des résultats consolidés et des bilans consolidés proviennent de nos états financiers consolidés préparés selon les IFRS, telles que publiées par l'IASB, à l'exception des mesures non conformes aux IFRS ³.
- 2) Le coût des ventes n'inclut pas l'amortissement, lequel est présenté séparément.
- 3) Les frais de vente et d'administration n'incluent pas la charge inhabituelle, laquelle est présentée séparément, et qui représente une charge pour créances douteuses, découlant de la révision (se référer à la note 1 afférente aux états financiers consolidés).
- 4) Se référer à la page 23 pour les mesures non conformes aux IFRS.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Ventes et commandes

Les tableaux ci-dessous résument les ventes et les commandes par gamme de produits :

Ventes

	Exercices terminés les 31 août		
	2016	2015	2014
Produits de la couche physique	151 910 \$	144 060 \$	132 097 \$
Produits de la couche de protocole	83 324	80 591	99 618
	<u>235 234</u>	<u>224 651</u>	<u>231 715</u>
Pertes de change sur les contrats de change à terme	(2 651)	(2 562)	(909)
Ventes totales	<u>232 583 \$</u>	<u>222 089 \$</u>	<u>230 806 \$</u>

Commandes

	Exercices terminés les 31 août		
	2016	2015	2014
Produits de la couche physique	155 320 \$	144 673 \$	137 166 \$
Produits de la couche de protocole	87 631	80 948	104 148
	<u>242 951</u>	<u>225 621</u>	<u>241 314</u>
Pertes de change sur les contrats de change à terme	(2 651)	(2 562)	(909)
Commandes totales	<u>240 300 \$</u>	<u>223 059 \$</u>	<u>240 405 \$</u>

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

Au cours de l'exercice 2016, nos ventes ont atteint 232,6 millions \$, soit une hausse de 4,7 % comparativement aux 222,1 millions \$ en 2015, alors que nos commandes ont atteint 240,3 millions \$, soit une hausse de 7,7 % comparativement aux 223,1 millions \$ en 2015, pour un rapport commandes-facturation de 1,03 (1,00 en 2015).

Au cours de l'exercice 2016, malgré la hausse des ventes d'un exercice à l'autre, nous avons fait face à des vents contraires soutenus provenant d'un dollar US plus fort par rapport à 2015. Puisqu'une portion de nos ventes est libellée en dollars canadiens (en Amérique) et en euros (en Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMOA)), mais que nous publions nos résultats en dollars US, cela a eu un effet négatif sur nos ventes et nos commandes totales d'un exercice à l'autre, compte tenu de la force accrue du dollar US. En fait, au cours de l'exercice 2016, nos ventes totales auraient augmenté d'environ 6 % d'un exercice à l'autre, et nos commandes totales auraient augmenté d'environ 9 % d'un exercice à l'autre en devises constantes.

Au cours de l'exercice 2016, en dépit de l'effet négatif des devises, nos gammes de produits de la couche physique et de la couche de protocole ont augmenté respectivement de 5,4 % et de 3,4 % d'un exercice à l'autre.

Au cours de l'exercice 2016, la hausse des ventes de nos produits de la couche physique (optique et accès) d'un exercice à l'autre provient principalement de notre position de leader en tests portatifs optiques et d'un cycle d'investissement dans le 100G de la part des fournisseurs de services de communication, particulièrement aux États-Unis. Nos produits de tests de transport et de données, qui représentent un sous-ensemble de la gamme de produits de la couche de protocole, ont également bénéficié de ce cycle d'investissement, notamment aux États-Unis. De plus, au cours de l'exercice 2016, les ventes de notre nouvelle solution logicielle EXFO Xtract, qui représente également un sous-ensemble de la gamme de produits de la couche de protocole, ont contribué à la hausse des ventes d'un exercice à l'autre.

En somme, au cours de l'exercice 2016, la hausse des ventes d'un exercice à l'autre provient de l'Amérique, notamment des États-Unis et de la région de l'Asie-Pacifique, notamment en Chine. Tant aux États-Unis qu'en Chine, nous avons connu une forte hausse des ventes d'un exercice à l'autre. Par ailleurs, les ventes en EMOA ont légèrement diminué d'un exercice à l'autre, en raison de l'effet négatif des devises. Autrement, cette région aurait enregistré une légère hausse des ventes d'un exercice à l'autre, en dépit de conditions de marché incertaines dans plusieurs pays européens. Nos ventes au Royaume-Uni ont cependant enregistré une forte hausse en 2016, après avoir connu une baisse constante au cours des dernières années.

Au cours de l'exercice 2016, nos deux gammes de produits ont enregistré une forte hausse des commandes d'un exercice à l'autre, en dépit de l'effet négatif des devises. La hausse des commandes d'un exercice à l'autre s'est traduite par une pénétration plus grande auprès des opérateurs de réseaux mobiles pour leurs réseaux *fronthaul* et *backhaul*, une croissance accrue auprès des opérateurs de réseaux fixes pour leurs liens longue distance 100G et métropolitains, ainsi qu'une croissance auprès des fournisseurs de services Web pour les interconnexions de leurs centres de données. De plus, au cours de l'exercice 2016, nous avons reçu des commandes en Amérique pour notre solution EXFO Xtract, ce qui s'est traduit par une hausse des commandes de nos produits de la couche de protocole d'un exercice à l'autre.

En somme, pour l'exercice 2016, nous avons enregistré une forte hausse des commandes dans toutes les régions.

Alors que nous nous transformons progressivement d'un fournisseur d'instruments de tests dédiés à un fournisseur de solutions complètes, nos ventes et nos commandes trimestrielles sont de plus en plus sujettes à des fluctuations trimestrielles, puisque nous gérons des contrats de plus en plus complexes de plusieurs millions de dollars, qui comportent des cycles de vente et de constatation des revenus plus longs, reliés à nos produits de la couche de protocoles.

Comparaison entre l'exercice 2015 et l'exercice 2014

Au cours de l'exercice 2015, nos ventes ont atteint 222,1 millions \$, soit une baisse de 3,8 % comparativement aux 230,8 millions \$ en 2014, alors que nos commandes ont atteint 223,1 millions \$, soit une baisse de 7,2 % comparativement aux 240,4 millions \$ en 2014, pour un rapport commandes-facturation de 1,00 (1,04 en 2014).

Au cours de l'exercice 2015, cependant, nous avons fait face à d'importants vents contraires provenant d'un dollar US plus fort par rapport à 2014. Si on exclut l'effet négatif des devises, nos ventes auraient été stables d'un exercice à l'autre.

Au cours de l'exercice 2015, nos ventes de produits de la couche physique ont augmenté de 9,1 % compte tenu de notre position dominante dans les tests optiques portatifs et des besoins grandissants pour la fibre optique dans le secteur des réseaux d'accès sans fil. Cependant, nos ventes de produits de la couche de protocole ont diminué de 19,1 % d'un exercice à l'autre, particulièrement dans les secteurs du 10G ou moins, des appareils de tests de transport portatifs et de l'analyse de protocoles du sans-fil, compte tenu de retards dans le lancement de certains produits importants (dans la première moitié de l'exercice), de délais plus longs pour l'acceptation de produits nouvellement lancés, et des conditions de marché difficiles en EMOA. En devises constantes, la croissance des ventes des produits de la couche physique aurait été plus forte et la baisse des ventes des produits de la couche de protocole aurait été plus faible, alors que les ventes combinées des deux gammes de produits auraient été stables par rapport à l'exercice précédent.

En devises constantes, nos ventes en Amérique et en Asie-Pacifique ont légèrement augmenté d'un exercice à l'autre. Au cours de l'exercice 2015, nous avons bénéficié d'une certaine reprise en Amérique, après une année difficile en 2014, en raison de conditions de marché difficiles, de retards dans les commandes et d'un niveau de dépenses plus faible, notamment chez nos clients importants. Au cours de l'exercice 2015, nous aurions enregistré une hausse des ventes de nos produits de la couche physique en Amérique et en Asie-Pacifique, compensée en partie par une baisse de ventes de nos produits de la couche de protocole dans ces régions.

En devises constantes, les ventes en EMOA ont légèrement diminué d'un exercice à l'autre, puisque l'Europe est demeurée somme toute un marché difficile, compte tenu de la faiblesse accrue de certaines devises et d'incertitudes économiques. Cette légère baisse des ventes en EMOA d'un exercice à l'autre provient de nos produits de la couche de protocoles.

Au cours de l'exercice 2015, nos commandes ont également été affectées par la force accrue du dollar US par rapport au dollar canadien et à l'euro. Au cours de l'exercice 2015, la baisse de nos commandes totales d'un exercice à l'autre provient de nos produits de la couche de protocole, laquelle a plus que compensée la hausse des commandes de nos produits de la couche physique en Amérique et en Asie-Pacifique.

De plus, au cours de l'exercice 2015, nos ventes et nos commandes de la gamme de produits de la couche de protocole ont été affecté par la gestion de contrats de plus en plus complexes de plusieurs millions de dollars, qui comportent des cycles de vente et de constatation des revenus plus longs.

Enfin, au cours de l'exercice 2015, nous avons fait face à une concurrence et à une pression sur les prix accrues, par rapport à 2014, ce qui a eu un effet négatif sur nos ventes et nos commandes d'un exercice à l'autre.

Répartition géographique

Le tableau suivant détaille les ventes par région :

	Exercices terminés les 31 août		
	2016	2015	2014
Amérique	55 %	54 %	53 %
EMOA	25	26	28
Asie-Pacifique	20	20	19
	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>

BÉNÉFICE BRUT AVANT AMORTISSEMENT

(mesure non conforme aux IFRS, se référer à la page 23 du présent document)

Le bénéfice brut avant amortissement (bénéfice brut) s'est élevé à 62,6 % des ventes au cours de l'exercice 2016, comparativement à 61,7 % en 2015 et 62,4 % en 2014.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

Au cours de l'exercice 2016, une composition plus favorable au sein de notre gamme de produits de la couche de protocole s'est traduite par une hausse de notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre. Notamment, la hausse de nos ventes de produits de tests de transport et de données et la constatation de commandes pour notre solution d'analyse logicielle EXFO Xtract, ont eu un effet positif sur notre bénéfice brut au cours de l'exercice 2016, comparativement à 2015. Ces éléments positifs ont toutefois été compensés en partie par une composition moins favorable des ventes au sein de notre gamme de produits de la couche physique d'un exercice à l'autre.

De plus, au cours de l'exercice 2016, nous avons enregistré des dépréciations de stocks moins importantes par rapport à 2015, ce qui s'est traduit par une hausse de notre bénéfice brut de 0,2 % d'un exercice à l'autre.

Également, au cours de l'exercice 2015, nous avons enregistré des frais de restructuration de 0,3 million \$ dans le coût des ventes (zéro en 2016), ce qui avait réduit notre bénéfice brut de 0,1 % lors de cet exercice.

Enfin, au cours de l'exercice 2016, la force accrue du dollar US comparativement à d'autres devises s'est traduite par une baisse de nos coûts de fabrication, ce qui a eu un effet positif sur notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre.

Comparaison entre l'exercice 2015 et l'exercice 2014

Au cours de l'exercice 2015, une composition des produits vendus moins favorable s'est traduite par une baisse de notre bénéfice brut par rapport à 2014. En effet, nos produits de la couche physique ont représenté une portion plus importante de nos ventes d'un exercice à l'autre et cette gamme de produits génère un bénéfice brut inférieur à celui des produits de la couche de protocole.

De plus, au cours de l'exercice 2015, les pertes de change sur nos contrats de change à terme ont réduit nos ventes et ont eu un effet négatif sur notre bénéfice brut de 0,3 % comparativement à 2014.

Également, au cours de l'exercice 2015, nous avons fait face à une concurrence et à une pression sur les prix accrues pour certaines de nos gammes de produits, ce qui a eu un effet négatif sur notre bénéfice brut par rapport à 2014.

Enfin, au cours de l'exercice 2015, nous avons enregistré des frais de restructuration de 0,3 million \$ dans le coût des ventes (zéro en 2014), ce qui a réduit notre bénéfice brut de 0,1 % comparativement à 2014.

Par ailleurs, au cours de l'exercice 2015, nous avons enregistré des dépréciations de stocks moins importantes qu'en 2014, ce qui s'est traduit par une hausse de notre bénéfice brut de 0,2 % d'un exercice à l'autre.

Également, au cours de l'exercice 2015, la force accrue du dollar US comparativement à d'autres devises s'est traduite par une baisse de nos coûts de fabrication, ce qui a eu un effet positif sur notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre.

FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION (excluant la charge inhabituelle, qui représente une charge pour créances douteuses résultant de la révision (se référer à la note 1 afférente aux états financiers consolidés))

Les frais de vente et d'administration se sont élevés à 82,2 millions \$, 82,2 millions \$ et 86,4 millions \$ au cours des exercices 2016, 2015 et 2014 respectivement. En pourcentage des ventes, les frais de vente et d'administration étaient de 35,3 %, 37,0 % et 37,4 % pour les exercices 2016, 2015 et 2014 respectivement.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

Au cours de l'exercice 2016, la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien et à l'euro d'un exercice à l'autre a eu un effet positif sur nos frais de vente et d'administration, puisqu'une partie de ces frais est libellée en dollars canadiens et en euros et que nous publions nos résultats en dollars US. De plus, notre plan de restructuration, mis sur pied à la fin de l'exercice 2015, a eu un effet positif sur nos frais de vente et d'administration au cours de l'exercice 2016. Également, ce plan de restructuration avait engendré des charges de 0,6 million \$, ou 0,3 % des ventes, pour les employés mis à pied lors du quatrième trimestre de 2015 (zéro en 2016). Ces éléments ont compensé les effets de l'inflation et des augmentations salariales, ainsi que la hausse de nos commissions attribuable à la hausse des ventes.

Au cours de l'exercice 2016, bien que nos frais de vente et d'administration soient demeurés stables en dollars d'un exercice à l'autre, ils ont diminué en pourcentage des ventes, puisque nos ventes ont augmenté d'un exercice à l'autre.

Comparaison entre l'exercice 2015 et l'exercice 2014

Au cours de l'exercice 2015, les frais de vente et d'administration incluaient un montant de 0,6 million \$, ou 0,3 % des ventes, en frais de restructuration, comparativement à zéro en 2014.

Autrement, au cours de l'exercice 2015, nos frais de vente et d'administration ont diminué en raison de la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien et à l'euro d'un exercice à l'autre, puisqu'une portion de nos frais de vente et d'administration est libellée dans ces deux devises et que nous publions

nos résultats en dollars US, ainsi que du contrôle rigoureux exercé sur les dépenses, ce qui a plus que compensé les effets de l'inflation et des hausses salariales.

FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

Frais de recherche et de développement bruts

Les frais de recherche et de développement bruts ont totalisé 47,9 millions \$, 50,1 millions \$ et 52,4 millions \$ pour les exercices 2016, 2015 et 2014 respectivement. En pourcentage des ventes, les frais de recherche et de développement bruts ont respectivement représenté 20,6 %, 22,6 % et 22,7 % des ventes pour les exercices 2016, 2015 et 2014, alors que les frais de recherche et de développement nets ont représenté 18,4 %, 19,8 % et 19,4 % des ventes pour ces exercices respectifs.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

Au cours de l'exercice 2016, la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien et à l'euro d'un exercice à l'autre a eu un effet positif sur nos frais de recherche et de développement bruts, puisqu'une partie importante de ces frais est libellée en dollars canadiens et en euros et que nous publions nos résultats en dollars US. De plus, notre plan de restructuration, mis sur pied à la fin de l'exercice 2015, a eu un effet positif sur nos frais de vente et d'administration au cours de l'exercice 2016. Également, ce plan de restructuration avait engendré des charges de 0,8 million \$, ou 0,3 % des ventes, pour les employés mis à pied lors du quatrième trimestre de 2015 (zéro en 2016). Cependant, ces éléments ont été compensés en partie par les effets de l'inflation et des augmentations salariales, ainsi que par un changement de la composition et du calendrier des projets de recherche et de développement comparativement à 2015.

Au cours de l'exercice 2016, nos frais de recherche et de développement bruts ont diminué en pourcentage des ventes, puisqu'ils ont diminué en dollars et que nos ventes ont augmenté d'un exercice à l'autre.

Comparaison entre l'exercice 2015 et l'exercice 2014

Au cours de l'exercice 2015, la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien et à l'euro d'un exercice à l'autre a eu un effet positif sur nos frais de recherche et de développement bruts, puisqu'une partie importante de ces frais est libellée dans ces deux devises et que nous publions nos résultats en dollars US.

Au cours de l'exercice 2015, mis à part l'effet positif des devises d'un exercice à l'autre, l'inflation, les hausses salariales, ainsi qu'un changement de la composition et du calendrier des projets de recherche et de développement ont contribué à hausser légèrement nos frais de recherche et de développement bruts comparativement à 2014.

Également, au cours de l'exercice 2015, nos frais de recherche et de développement nets incluaient un montant de 0,8 million \$, ou 0,3 % des ventes, en frais de restructuration, comparativement à zéro en 2014.

Crédits d'impôt et subventions

Nous avons droit à des crédits d'impôt de la part du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux canadiens pour nos activités de recherche et de développement admissibles effectuées au Canada. Nous sommes également admissibles à des subventions octroyées par un organisme finlandais dans le domaine des technologies pour certains projets de recherche et de développement effectués en Finlande.

Les crédits d'impôt et les subventions pour les activités de recherche et de développement étaient de 5,2 millions \$, 6,1 millions \$ et 7,6 millions \$ pour les exercices 2016, 2015 et 2014 respectivement. En pourcentage des frais de recherche et de développement bruts, les crédits d'impôt et les subventions étaient respectivement de 10,8 %, 12,3 % et 14,5 % au cours des exercices 2016, 2015 et 2014.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

La baisse de nos crédits d'impôt et subvention au cours de l'exercice 2016, comparativement à 2015, provient de la baisse de nos frais de recherche et de développement bruts d'un exercice à l'autre, du changement dans la composition de nos projets admissibles, notamment en Finlande, ainsi que de la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien d'un exercice à l'autre, puisque ces crédits sont libellés en dollars canadiens et que nous publions nos résultats en dollars US.

La baisse des crédits d'impôt et subventions en pourcentage des frais de recherche et de développement bruts au cours de l'exercice 2016, comparativement à 2015, provient du changement dans la composition des projets admissibles.

Comparaison entre l'exercice 2015 et l'exercice 2014

La baisse de nos crédits d'impôt et subventions au cours de l'exercice 2015, comparativement à 2014, provient de la baisse des taux de crédits d'impôt à la recherche et au développement statutaires fédéral et provincial canadiens, ainsi que de la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien d'un exercice à l'autre, puisque ces crédits sont libellés en dollars canadiens et que nous publions nos résultats en dollars US.

Au cours de l'exercice 2015, la baisse de nos crédits d'impôt et subventions en pourcentage des frais de recherche et de développement bruts, comparativement à 2014, provient principalement de la baisse des taux de crédits d'impôt à la recherche et au développement statutaires fédéral et provincial canadiens.

AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES

La dépense d'amortissement des immobilisations corporelles s'est élevée à 3,8 millions \$, 4,8 millions \$ et 5,0 millions \$ au cours des exercices 2016, 2015 et 2014 respectivement.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

Au cours de l'exercice 2016, la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien, d'un exercice à l'autre, a eu un effet positif sur notre dépense d'amortissement, puisque celle-ci est libellée en dollars canadiens et que nous publions nos résultats en dollars US.

AMORTISSEMENT DES ACTIFS INCORPORELS

À la suite de regroupements d'entreprises complétés lors des derniers exercices, nous avons enregistré des actifs incorporels qui consistent principalement en des technologies acquises, des relations clients et un nom commercial. De plus, les actifs incorporels incluent les logiciels. Ces actifs incorporels ont entraîné une dépense d'amortissement de 1,2 million \$, 2,9 millions \$ et 4,4 millions \$ pour les exercices 2016, 2015 et 2014 respectivement.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

La baisse de notre dépense d'amortissement au cours de l'exercice 2016, comparativement à 2015, est principalement due au fait que les technologies acquises liées à l'acquisition de NetHawk Oyj (acquise au cours de l'exercice 2010) sont devenues complètement amorties au cours du troisième trimestre de l'exercice 2015, et à la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien d'un exercice à l'autre, puisque notre dépense d'amortissement est libellée dans cette devise et que nous publions nos résultats en dollars US.

Comparaison entre l'exercice 2015 et l'exercice 2014

La baisse de notre dépense d'amortissement au cours de l'exercice 2015, comparativement à 2014, est principalement due aux technologies acquises liées à l'acquisition de NetHawk Oyj, ainsi qu'à la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien d'un exercice à l'autre, puisque notre dépense d'amortissement est libellée dans cette devise et que nous publions nos résultats en dollars US.

GAIN DE CHANGE

Les gains et les pertes de change sont principalement attribuables à la conversion d'activités d'exploitation libellées en devises autres que notre monnaie fonctionnelle, qui est le dollar canadien. Une portion de nos gains et pertes de change provient de la conversion de nos espèces et de nos soldes d'impôt différé libellés en dollars US. Nous gérons notre exposition au risque de change en partie grâce à des contrats de change à terme et à nos activités d'exploitation libellées en dollars US, en euros et en livres sterling. Cependant, nous demeurons exposés au risque de change et notamment, toute hausse de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar US aura un impact négatif sur nos résultats d'exploitation.

Le gain de change s'est élevé à 0,2 million \$ au cours de l'exercice 2016, comparativement à 7,2 millions \$ en 2015 et 1,6 million \$ en 2014.

Exercice 2016

Au cours de l'exercice 2016, la valeur du dollar canadien a été volatile par rapport au dollar US, ce qui s'est traduit par un gain de change de 0,2 million \$ au cours de cette période. La valeur de fin de période du dollar canadien a légèrement augmenté de 0,3 % par rapport au dollar US pour atteindre 1,3116 \$CA = 1,00 \$US en 2016, comparativement à 1,3157 \$CA = 1,00 \$US à la fin de l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2016, la valeur moyenne du dollar canadien par rapport au dollar US était de 1,3278 \$CA = 1,00 \$US.

Exercice 2015

Au cours de l'exercice 2015, la valeur de fin de période du dollar canadien a diminué de façon importante par rapport au dollar US et à l'euro, comparativement à la fin de l'exercice précédent, ce qui a entraîné un important gain de change de 7,2 millions \$ au cours de cet exercice. La valeur de fin de période du dollar canadien a diminué de 17,5 % par rapport au dollar US pour atteindre 1,3157 \$CA = 1,00 \$US en 2015, comparativement à 1,0858 \$CA = 1,00 \$US à la fin de l'exercice précédent, et de 3,0 % par rapport à l'euro pour atteindre 1,4755 \$CA = 1,00 € en 2015, comparativement à 1,4319 \$CA = 1,00 € à la fin de l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2015, la valeur moyenne du dollar canadien par rapport au dollar US était de 1,2093 \$CA = 1,00 \$US.

Exercice 2014

Au cours de l'exercice 2014, la valeur de fin de période du dollar canadien a diminué par rapport au dollar US et à l'euro, comparativement à la fin de l'exercice précédent, ce qui a entraîné un gain de change de 1,6 million \$ au cours de cet exercice. La valeur de fin de période du dollar canadien a diminué de 3,0 % par rapport au dollar US pour atteindre 1,0858 \$CA = 1,00 \$US en 2014, comparativement à 1,0530 \$CA = 1,00 \$US à la fin de l'exercice précédent, et de 2,7 % par rapport à l'euro pour atteindre 1,4319 \$CA = 1,00 € en 2014, comparativement à 1,3936 \$CA = 1,00 € à la fin de l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2014, la valeur moyenne du dollar canadien par rapport au dollar US était de 1,0782 \$CA = 1,00 \$US.

Les fluctuations des taux de change ont également un impact sur les différentes rubriques des états des résultats, puisqu'une portion de nos ventes est libellée en dollars canadiens et en euros et qu'une portion importante de notre coût des ventes et de nos charges d'exploitation est libellée en dollars canadiens, en euros et en roupies indiennes, alors que nous publions nos résultats en dollars US.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

Au cours de l'exercice 2016, la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien, à l'euro et à la roupie indienne d'un exercice à l'autre, a eu un effet positif sur nos résultats financiers. Au cours de l'exercice 2016, la valeur moyenne du dollar US a augmenté d'un exercice à l'autre de 8,9 %, 4,6 % et 6,3 % respectivement par rapport au dollar canadien, à l'euro et à la roupie indienne.

Comparaison entre l'exercice 2015 et l'exercice 2014

Au cours de l'exercice 2015, la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien et à l'euro, comparativement à 2014, a eu un effet positif sur nos résultats financiers. En fait, au cours de l'exercice 2015, la valeur moyenne du dollar US a augmenté d'un exercice à l'autre de 10,8 % et 14,5 % respectivement par rapport au dollar canadien et à l'euro.

CHARGE INHABITUELLE

La charge inhabituelle pour les exercices 2014 et 2015 représente une charge pour créances douteuses relative à un compte débiteur - client unique. Se référer à la note 1, « Révision des états financiers consolidés », afférente à nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 août 2016.

IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Au cours de l'exercice 2016, nous avons comptabilisé une dépense d'impôts sur les bénéfices de 7,8 millions \$ sur un bénéfice avant impôts de 16,7 millions \$, comparativement à une dépense d'impôts de 5,0 millions \$ sur un bénéfice avant impôts de 9,9 millions \$ en 2015 et à une dépense d'impôts de 4,3 millions \$ sur un bénéfice avant impôts sur les bénéfices de 4,5 millions \$ en 2014.

Cette distorsion dans les taux d'impôts provient principalement du fait que nous n'avons pas constaté d'actifs d'impôt différé pour certaines de nos filiales à perte et que certaines de nos pertes et dépenses ne sont pas déductibles aux fins de l'impôt sur les bénéfices, notamment nos charges de rémunération à base d'actions. Par ailleurs, une portion importante de notre gain de change est créée par la conversion des états financiers de nos filiales étrangères de leur monnaie locale à la monnaie fonctionnelle ; par conséquent, cette portion du gain n'est pas imposable. Autrement, notre taux d'impôt effectif aurait été plus près de notre taux d'imposition statutaire combiné fédéral et provincial canadien de 27 % pour ces exercices.

Se référer à la note 18 afférente à nos états financiers consolidés pour un rapprochement complet de la provision pour les impôts sur les bénéfices.

LIQUIDITÉS ET FINANCEMENT

Besoins de liquidités et financement

Au 31 août 2016, nos espèces et nos placements temporaires s'élevaient à 47,3 millions \$, alors que notre fonds de roulement était de 85,1 millions \$. Nos espèces et nos placements temporaires ont augmenté de 19,9 millions \$ au cours de l'exercice 2016 comparativement à 2015. Au cours de l'exercice 2016, nous avons généré 24,4 millions \$ en flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et nous avons enregistré un gain de change non réalisé de 1,6 million \$ sur nos espèces et nos placements temporaires. Ce gain de change non réalisé provient de la conversion en dollars US de nos espèces et de nos placements temporaires libellés en dollars canadiens, et il a été comptabilisé dans le cumul des autres éléments du résultat global au bilan. Autrement, nous avons effectué des paiements en espèces de 4,4 millions \$ et de 1,6 million \$ respectivement pour l'achat d'immobilisations et pour le rachat de capital social.

Nos placements temporaires sont constitués de titres de créances émis par des sociétés de premier ordre ; par conséquent, nous considérons que le risque de non-exécution de ces instruments financiers est limité. Ces titres de créances ne devraient nous soumettre à aucun risque de liquidité important. Aux fins de la gestion de notre trésorerie, nous avons mis en place une politique de gestion de la trésorerie que nous suivons et évaluons sur une base régulière. Nos espèces et nos placements temporaires seront affectés à notre fonds de roulement et à nos besoins généraux, à toute acquisition éventuelle, de même qu'à notre programme de rachat d'actions. Au 31 août 2016, nos espèces incluaient un montant de 23,3 millions \$ qui porte intérêt à un taux annuel de 1,2 %.

Nous croyons que notre solde d'encaisse et nos placements temporaires de 47,3 millions \$ suffiront à satisfaire à nos besoins prévus en matière de liquidités et de capitaux dans un avenir prévisible, incluant l'impact de notre programme de rachat d'actions. En plus de ces actifs, nous disposons de marges de crédit inutilisées de 14,9 millions \$ pour notre fonds de roulement et nos besoins généraux, ainsi que de marges de crédit inutilisées de 21,6 millions \$ pour couvrir notre exposition aux risques de change relativement à nos contrats de change à terme. Toutefois, de possibles pertes d'exploitation, des frais de restructuration additionnels et/ou de possibles acquisitions d'entreprises, de produits ou de technologies complémentaires peuvent requérir du financement additionnel. Rien ne garantit que du financement additionnel par l'émission d'actions ou de dettes sera disponible lorsqu'il sera requis ou, s'il est disponible, qu'il pourra être garanti en des termes satisfaisants.

Au 31 août 2016, nos engagements relatifs à des contrats de location-exploitation s'élèvent à 3,3 millions \$ en 2017, 1,8 million \$ en 2018, 0,8 million \$ en 2019, 0,7 million \$ en 2020 et 1,7 million \$ en 2021 et par la suite, pour des engagements totaux de 8,3 millions \$.

Sources et utilisation des liquidités

Nous finançons nos activités d'exploitation et comblons nos besoins en matière de dépenses en capital principalement par les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, l'utilisation d'espèces et de placements temporaires, ainsi que l'émission d'actions à droit de vote subalterne.

Activités d'exploitation

Les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation se sont élevés à 24,4 millions \$ au cours de l'exercice 2016, comparativement à 6,5 millions \$ en 2015 et 19,8 millions \$ en 2014.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

Les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation au cours de l'exercice 2016 sont attribuables au bénéfice net après les éléments sans incidence sur les espèces de 20,7 millions \$, et à l'effet positif de la variation nette de 3,6 millions \$ de nos éléments d'exploitation hors caisse. Cet effet positif de la variation nette de nos éléments d'exploitation hors caisse est principalement attribuable à la baisse de nos comptes débiteurs, qui a entraîné des flux de trésorerie positifs de 2,7 millions \$, en raison du calendrier des encaissements et des ventes au cours de l'exercice, à la baisse de nos impôts sur les bénéfices et crédits d'impôt à recouvrer, qui a entraîné des flux de trésorerie positifs de 0,9 million \$, en raison de crédits d'impôt gagnés au cours d'exercices précédents recouverts au cours de l'exercice, ainsi que de la hausse des comptes créditeurs, charges courues et provisions, qui a entraîné des flux de trésorerie positifs de 4,9 millions \$, en raison du calendrier des achats et des paiements durant l'exercice. Ces effets positifs ont été compensés en partie par la hausse de nos stocks, qui a entraîné des flux de trésorerie négatifs de 4,7 millions \$, afin de faire face à la demande future, ainsi que par la hausse de nos frais payés d'avance, qui a entraîné des flux de trésorerie négatifs de 0,3 million \$ en raison du calendrier des paiements durant l'exercice.

Comparaison entre l'exercice 2015 et l'exercice 2014

Les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation au cours de l'exercice 2015 sont attribuables au bénéfice net après les éléments sans incidence sur les espèces de 11,4 millions \$, compensé en partie par l'effet négatif de la variation nette de 4,9 millions \$ de nos éléments d'exploitation hors caisse. Cet effet négatif de la variation nette de nos éléments d'exploitation hors caisse est principalement attribuable à la hausse de nos comptes débiteurs, qui a entraîné des flux de trésorerie négatifs de 10,8 millions \$, en raison du calendrier

des encaissements et des ventes au cours de l'exercice, à la hausse de nos impôts sur les bénéfices et crédits d'impôt à recouvrer, qui a entraîné des flux de trésorerie négatifs de 2,1 millions \$, en raison de crédits d'impôt gagnés au cours de l'exercice mais non encore recouverts, ainsi que de la hausse de nos frais payés d'avance, qui a entraîné des flux de trésorerie négatifs de 1,0 million \$ en raison du calendrier des paiements durant l'exercice. Ces effets négatifs ont été compensés en partie par la baisse de nos stocks, qui a entraîné des flux de trésorerie positifs de 0,8 million \$, en raison de l'amélioration du taux de rotation des stocks durant l'exercice, ainsi que par la hausse des comptes créditeurs, charges courues et provisions, qui a entraîné des flux de trésorerie positifs de 8,1 millions \$, en raison du calendrier des achats et des paiements durant l'exercice.

Activités d'investissement

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 7,0 millions \$ au cours de l'exercice 2016, comparativement à 2,3 millions \$ en 2015 et 8,9 millions \$ en 2014.

Exercice 2016

Au cours de l'exercice 2016, nous avons effectué des paiements en espèces de 4,4 millions \$ pour l'achat d'immobilisations et nous avons acquis (déduction faite des dispositions) pour 2,6 millions \$ de placements temporaires.

Exercice 2015

Au cours de l'exercice 2015, nous avons effectué des paiements en espèces de 5,9 millions \$ pour l'achat d'immobilisations mais nous avons vendu (déduction faite des acquisitions) pour 3,6 millions \$ de placements temporaires.

Exercice 2014

Au cours de l'exercice 2014, nous avons acquis (déduction faite des ventes) pour 1,0 million \$ de placements temporaires et nous avons effectué des paiements en espèces de 7,9 millions \$ pour l'achat d'immobilisations, incluant les actifs de ByteSphere et Aito.

Activités de financement

Les flux de trésorerie utilisés par les activités de financement se sont élevés à 1,6 million \$ au cours de l'exercice 2016, comparativement à 25,5 millions \$ en 2015 et 1,0 million \$ en 2014.

Exercice 2016

Au cours de l'exercice 2016, nous avons racheté du capital social en vertu de notre programme de rachat d'actions pour une contrepartie en espèces de 1,6 million \$.

Exercice 2015

Au cours de l'exercice 2015, nous avons racheté du capital social en vertu de nos programmes de rachat d'actions, notamment notre importante offre de rachat, pour une contrepartie en espèces de 25,5 millions \$.

Exercice 2014

Au cours de l'exercice 2014, nous avons racheté du capital social pour un montant en espèces de 0,9 million \$ et nous avons remboursé notre dette à long terme pour un montant de 0,3 million \$. Cependant, nous avons reçu 0,2 million \$ à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions.

CONTRATS DE CHANGE À TERME

Nous sommes exposés au risque de change par les ventes à l'étranger de produits fabriqués au Canada, en Chine et en Finlande, dont la majeure partie est libellée en dollars US et en euros. De plus, nous sommes exposés au risque de change par nos activités de recherche et de développement en Inde (roupies indiennes). Ces risques sont partiellement compensés par des contrats de change à terme. Les contrats de change à terme, qui sont désignés comme instruments de couverture de flux de trésorerie, répondent aux critères de la comptabilité de couverture.

Au 31 août 2016, nous détenions des contrats de change à terme nous permettant de vendre des dollars US contre des dollars canadiens et des roupies indiennes à divers taux de change à terme, lesquels se résument comme suit :

Dollars US – dollars canadiens

Dates d'expiration	Montants contractuels	Taux contractuels moyens pondérés
Septembre 2016 à août 2017	22 200 000 \$	1,2784
Septembre 2017 à août 2018	9 900 000	1,3367
Septembre 2018 à décembre 2018	1 900 000	1,3639
Total	34 000 000 \$	1,3002

Dollars US – roupies indiennes

Dates d'expiration	Montants contractuels	Taux contractuel moyen pondéré
Septembre 2016 à août 2017	3 800 000 \$	70,92

La valeur comptable des contrats de change à terme est égale à leur juste valeur, laquelle est basée sur le montant auquel ils pourraient être réglés selon les taux estimatifs du marché. La juste valeur des contrats de change à terme représentait des pertes nettes respectives de 4,2 millions \$ et de 0,1 million \$ aux 31 août 2015 et 2016. Le taux de clôture dollar US – dollar canadien était de 1,3116 \$CA = 1,00 \$US au 31 août 2016.

CAPITAL SOCIAL

Le 14 novembre 2016, EXFO avait 31 643 000 actions à droit de vote multiple en circulation, comportant 10 votes chacune, ainsi que 22 799 383 actions à droit de vote subalterne en circulation. Le nombre autorisé d'actions à droit de vote multiple et d'actions à droit de vote subalterne est illimité et ces actions n'ont pas de valeur nominale.

ENTENTES HORS BILAN

Au 31 août 2016, nous avons des ententes hors bilan qui consistaient en des lettres de garantie totalisant 0,4 million \$ aux fins de nos activités de vente et d'achat ; ces lettres de garantie expirent à différentes dates jusqu'en 2020, et ont été réservées à même nos marges de crédit.

ENTITÉS STRUCTURÉES

Au 31 août 2016, nous n'avons aucune participation à des entités structurées.

CONVENTIONS COMPTABLES ET ESTIMATIONS IMPORTANTES

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS exige que nous portions des jugements, posions des hypothèses et fassions des estimations qui ont une incidence sur les montants d'actifs et de passifs, de produits et de charges, de même que sur la présentation des actifs et des passifs éventuels en date des états financiers. Sur une base régulière, nous réévaluons ces estimations et hypothèses, incluant celles qui sont liées à la juste valeur des instruments financiers, à la provision pour créances irrécouvrables, au montant des crédits d'impôt à recouvrer, aux provisions pour stocks excédentaires et désuets, à la vie utile estimative des immobilisations, à l'évaluation des actifs à long terme, à la dépréciation du goodwill, au montant recouvrable des actifs d'impôt différé, au montant de certaines charges à payer, de provisions et de revenus reportés, ainsi qu'aux charges de rémunération à base d'actions. Nous fondons nos estimations et hypothèses sur l'expérience passée et sur divers facteurs que nous croyons raisonnables dans les circonstances.

Principaux jugements dans l'application des conventions comptables

(a) Détermination de la monnaie fonctionnelle

Nous avons des activités dans plusieurs pays et générons des revenus et encourons des dépenses dans plusieurs devises dont le dollar canadien, le dollar US, l'euro, la livre sterling, la roupie indienne et le CNY (devise chinoise). La détermination de la monnaie fonctionnelle d'EXFO et de ses filiales peut exiger de porter des jugements importants. Lors de la détermination de la monnaie fonctionnelle d'EXFO et de ses filiales, nous considérons les indicateurs primaires, secondaires et tertiaires. Lorsqu'il existe plusieurs indicateurs s'opposant et que la détermination de la monnaie fonctionnelle n'est pas évidente, nous utilisons notre jugement afin de déterminer la monnaie fonctionnelle.

(b) Détermination des unités génératrices de trésorerie et attribution des écarts d'acquisition

Aux fins du test de dépréciation, le goodwill doit être attribué à une unité ou à un groupe d'unités génératrices de trésorerie (UGT) qui bénéficiera des synergies liées au regroupement d'entreprises. L'attribution initiale et de possibles réattributions du goodwill à une UGT ou à un groupe d'UGT requièrent du jugement.

Principales estimations et hypothèses

(a) Stocks

Nous évaluons nos stocks au moindre du coût, déterminé selon la méthode du coût moyen, et de la valeur de réalisation nette, et nous établissons des provisions pour les stocks excédentaires et désuets. Nous établissons ces provisions selon les quantités en inventaire à la date du bilan et en fonction des besoins prévus en tenant compte des changements quant à la demande, à la technologie et au marché. Il est possible que des provisions supplémentaires de stocks soient requises si les ventes sont inférieures aux prévisions ou en cas de modifications significatives à la répartition de nos produits vendus par rapport à nos prévisions, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats.

(b) Impôts sur les bénéfices

Nous sommes soumis aux lois et aux règles fiscales dans plusieurs juridictions. En vertu de ces lois et règles, des incertitudes existent quant à l'interprétation de lois et de règles fiscales complexes et quant au montant et au moment de la réalisation de revenu imposable futur. Nous maintenons des provisions pour les positions fiscales incertaines, lesquelles, à notre avis, reflètent adéquatement notre risque en fonction de notre interprétation des lois et des règles. De plus, nous avons fait des estimations et posé des hypothèses raisonnables afin de déterminer le montant d'actif d'impôt différé qui peut être constaté dans les états financiers consolidés, selon le calendrier et le niveau probables de revenu imposable futur, en tenant compte des stratégies de planification fiscale. Le recouvrement ultime de nos actifs d'impôt différé dépend de la réalisation de revenu imposable futur suffisant pendant les périodes au cours desquelles ces actifs se réaliseront.

Au 31 août 2016, nous avons des actifs d'impôt différé au bilan s'élevant à 4,6 millions \$ reliés aux pertes d'exploitation reportées aux États-Unis. Afin de recouvrer ces actifs d'impôt différé, nous devons générer environ 13,5 millions \$ en bénéfice avant impôts aux États-Unis. Afin de générer 13,5 millions \$ en bénéfice avant impôts aux États-Unis sur la période estimative de recouvrement de quatre ans, nous devons générer un taux de croissance annuel composé (TCAC) du bénéfice avant impôts de 2 %, ce que nous estimons probable. Nos pertes fiscales aux États-Unis peuvent être reportées sur une période de vingt ans.

(c) Crédits d'impôt à recouvrer

Les crédits d'impôt sont comptabilisés lorsque nous avons l'assurance raisonnable que nous nous sommes conformés et que nous continuerons de nous conformer à toutes les exigences liées aux crédits d'impôt et que ces derniers seront encaissés. Le recouvrement ultime de nos crédits d'impôt non remboursables dépend de la réalisation de revenu imposable futur suffisant au cours des périodes de report des crédits d'impôt. Nous avons posé des hypothèses et fait des estimations raisonnables afin de déterminer le montant de crédits d'impôt non remboursables pouvant être comptabilisés aux états financiers consolidés, en fonction du calendrier et du niveau probables de revenu imposable futur, en tenant compte de stratégies de planification fiscale.

Au 31 août 2016, les crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables comptabilisés au bilan totalisaient 37,2 millions \$. Afin de recouvrer ces crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables, nous devons générer environ 240 millions \$ (315 millions \$CA) en bénéfice avant impôts au niveau fédéral canadien et environ 12 millions \$ au niveau provincial canadien. Afin de générer 240 millions \$ en bénéfice avant impôts au niveau fédéral canadien sur la période estimative de recouvrement de 12 ans, nous devons générer un TCAC du bénéfice avant impôts de 2 % sur cette période, ce que nous estimons probable. Nos crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables peuvent être reportés sur une période de vingt ans.

d) Dépréciation d'actifs non financiers

Une perte de valeur existe lorsque la valeur comptable d'un actif ou d'un groupe d'actifs (unité génératrice de trésorerie (UGT)) excède sa valeur recouvrable. La valeur recouvrable représente le montant le plus élevé de la juste valeur diminuée des coûts de sortie et de la valeur d'utilité. L'établissement de la juste valeur diminuée des coûts de sortie des UGT est fondé sur une approche de marché qui s'appuie sur des données non observables basées sur des multiples d'évaluation et des transactions récentes pour des actifs comparables ou des entreprises similaires dans le même secteur d'activités. Nous utilisons notre jugement lors d'ajustements aux données non observables pour des facteurs tels que la taille et le profil de risque ou la rentabilité et nous considérons également la valeur d'EXFO dérivée de sa capitalisation boursière, en tenant compte d'une prime de contrôle considérée appropriée comparativement à des sociétés similaires dont la participation majoritaire est importante. En fonction des données disponibles dans le marché, nous pouvons, au besoin, appuyer cette approche de marché par des flux de trésorerie actualisés afin d'établir la juste valeur diminuée des coûts de sortie.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, nous avons effectué notre test de dépréciation annuel du goodwill pour nos deux UGT, EXFO et Brix.

Pour les besoins du test de dépréciation, le goodwill est attribué au niveau le plus bas au sein d'EXFO où la direction les examine aux fins de la prise de décisions. Au 31 août 2016, le goodwill se répartissait comme suit entre les deux UGT :

UGT EXFO	8 663 000 \$
UGT Brix	13 265 000
Total	<u>21 928 000 \$</u>

Lors du test de dépréciation du goodwill des deux UGT, nous avons établi la valeur recouvrable du goodwill comme étant la juste valeur diminuée des coûts de sortie. Lors de l'établissement de la valeur recouvrable de l'UGT EXFO, nous avons utilisé une approche de marché basée sur des multiples de ventes variant entre 0,7 et 3,7 fois les ventes pour des entreprises comparables, ayant des activités similaires et œuvrant dans le même secteur d'activités au cours du dernier exercice. Nous avons utilisé notre jugement afin d'effectuer certains ajustements aux entreprises comparables pour des facteurs tels que la taille et le profil de risque ou la rentabilité. Lors de l'établissement de la valeur recouvrable de l'UGT Brix, nous avons également utilisé une approche de marché similaire, basée sur des multiples de ventes d'entreprises comparables, variant aussi entre 0,7 et 3,7 fois les ventes. De plus, comme les ventes et les activités de l'UGT EXFO constituent la grande majorité des ventes et des activités d'EXFO, nous avons également comparé la valeur comptable de l'UGT EXFO à la capitalisation boursière totale d'EXFO, ajustée d'une prime de contrôle et réduite de la valeur recouvrable de l'UGT Brix. En fonction de ce calcul, nous avons déterminé que la valeur recouvrable de l'UGT EXFO représentait un multiple de ventes se situant dans la fourchette de 0,7 à 3,7 fois les ventes, soit la même fourchette que celle utilisée dans l'approche de marché décrite ci-dessus.

Au 31 août 2016, la valeur recouvrable des deux UGT était supérieure à leur valeur comptable nette. La valeur recouvrable de l'UGT EXFO et de l'UGT Brix serait égale à leurs valeurs comptables nettes en utilisant un multiple de ventes de 0,6 et 0,7 fois les ventes respectivement.

NOUVELLES NORMES IFRS À ADOPTER APRÈS L'EXERCICE 2016

Instruments financiers

La version finale de la norme IFRS 9, « Instruments financiers », a été émise en juillet 2014, et elle remplacera la norme IAS 39, « Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation ». La norme IFRS 9 utilise une approche unique afin de déterminer si un actif financier doit être évalué au coût amorti ou à la juste valeur, remplaçant ainsi les multiples directives de la norme IAS 39. L'approche préconisée par la norme IFRS 9 est fondée sur la façon dont une entité gère ses instruments financiers dans le cadre de son modèle d'affaires et des caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers. La plupart des exigences de la norme IAS 39 quant au classement et à l'évaluation des passifs financiers ont été reprises sans modifications dans la norme IFRS 9. La nouvelle norme exige également l'utilisation d'une méthode unique de dépréciation, remplaçant ainsi les multiples méthodes de dépréciation de la norme IAS 39. Des exigences relatives à la comptabilité de couverture, qui représentent un nouveau modèle de comptabilité de couverture, ont également été ajoutées à la norme IFRS 9. Cette nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 et doit être adoptée de façon rétrospective. Nous adopterons cette nouvelle norme le 1^{er} septembre 2018. Nous évaluons actuellement les incidences de cette nouvelle norme sur nos états financiers consolidés.

Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

La norme IFRS 15, « Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients », a été émise en mai 2014. L'objectif de cette nouvelle norme est de fournir un cadre de référence unique et complet pour la constatation des produits pour tous les contrats conclus avec des clients afin d'accroître la comparabilité. Cette nouvelle norme énonce les principes qu'une entité appliquera pour comptabiliser les produits des activités ordinaires et déterminer le moment de leur constatation. Le principe de base est qu'une entité devra constater les produits des activités ordinaires de manière à présenter le transfert des biens ou des services à un client au montant qui reflète le paiement que l'entité s'attend à recevoir en contrepartie de ces biens ou services. Cette nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. L'adoption anticipée est permise. Nous évaluons actuellement les incidences de cette nouvelle norme sur nos états financiers consolidés et si nous adopterons ou non de façon anticipée cette nouvelle norme.

Contrats de location

La norme IFRS 16, « Contrats de location », a été publiée en janvier 2016. IFRS 16 définit les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des contrats de location, ainsi que les informations à fournir à leur sujet, pour les deux parties à un contrat, à savoir le client (preneur) et le fournisseur (bailleur). IFRS 16 remplacera IAS 17, « Contrats de location », et les interprétations s'y rapportant. Cette nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, et l'adoption anticipée est permise si IFRS 15, « Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients », est également appliquée. Nous n'avons pas encore évalué les incidences de cette nouvelle norme sur nos états financiers consolidés, ni pris la décision d'adopter ou non de façon anticipée cette nouvelle norme.

RISQUES ET INCERTITUDES

Au cours des derniers exercices, nous avons géré nos activités dans un environnement difficile, nous transformons progressivement d'un fournisseur d'instruments de tests dédiés à un fournisseur de solutions complètes, avons consacré d'importants efforts à la recherche et au développement de produits nouveaux et innovateurs destinés aux marchés à fort potentiel de croissance de notre secteur, avons continué le développement de nos marchés national et international, et avons conclu des acquisitions stratégiques. Toutefois, nous évoluons dans un domaine très concurrentiel et complexe qui est en constant changement, comportant des divers facteurs de risques et d'incertitudes dont nous devons tenir compte adéquatement dans nos politiques de gestion stratégique.

Notre entreprise est sensible aux conditions économiques générales mondiales et régionales, et plus particulièrement aux conditions de marché liées aux tests en télécommunications, à l'assurance de services et à l'analytique. Par le passé, nos résultats d'exploitation ont été touchés par des conditions économiques défavorables et par la réduction des investissements en Amérique, en Europe, Moyen-Orient et Afrique et en Asie-Pacifique. Les conditions économiques mondiales et régionales continuent d'être instables et incertaines, comme le démontre la décision du Royaume-Uni de quitter l'union européenne. Si les conditions économiques et de marché mondiales et/ou régionales, ou les conditions économiques dans les marchés clés demeurent incertaines ou se détériorent, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en souffrir. Des conditions économiques ou de marché défavorables ou incertaines pourraient amener nos clients à réduire ou retarder leurs dépenses en capital pour des solutions de tests de réseaux, d'assurance de services et analytiques, ce qui réduirait la demande pour nos produits et par le fait même nos ventes.

Notre monnaie fonctionnelle est le dollar canadien. Nous sommes exposés au risque de change lié à l'exportation de nos produits fabriqués au Canada, en Chine et en Finlande ; la majeure partie de ces ventes est libellée en dollars US et en euros, alors qu'une portion importante de notre coût des ventes et de nos charges d'exploitation est libellée en dollars canadien, en euros, en livres sterling, en roupies indiennes et en CNY (devise chinoise). Par conséquent, bien que nous gérons dans une certaine mesure notre exposition au risque de change par des contrats de change à terme (par la vente de dollars US contre des dollars canadiens et des roupies indiennes) et par certains éléments du coût des ventes et certaines charges d'exploitation libellées en devises autres que le dollar canadien, notamment en dollars US et en euros, nous demeurons exposés aux variations des taux de change entre le dollar canadien d'une part, et le dollar US, l'euro et d'autres devises d'autre part. Toute hausse de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar US et à d'autres devises, ou toute variation entre la valeur du dollar canadien et les taux contractuels de nos contrats de change à terme pour vendre des dollars US contre des dollars canadiens pourraient se traduire par des pertes de change et avoir un effet négatif important sur nos résultats d'exploitation. Les fluctuations des taux de change ont également un impact sur les différentes rubriques des états des résultats, puisqu'une portion importante de notre coût des ventes et de nos charges d'exploitation est libellée en dollars canadiens, en euros et en roupies indiennes, alors que nous publions nos résultats en dollars US. Toute baisse de la valeur du dollar US par rapport au dollar canadien et d'autres devises pourrait avoir un effet négatif important sur nos résultats.

Les principaux risques et incertitudes liés à l'industrie des tests, de l'assurance de services et de l'analytique se traduisent notamment par le développement rapide de nouveaux produits ayant de courts cycles de vie et exigeant le déploiement d'efforts importants en recherche et en développement, par les difficultés de prédire la taille et les tendances du marché ainsi que les besoins des clients, par la capacité d'adapter rapidement notre structure de coûts aux conditions changeantes du marché de façon à être rentables et par le défi que représente le maintien en poste du personnel hautement qualifié.

Compte tenu de nos objectifs stratégiques de croissance et de positionnement concurrentiel dans notre industrie, nous développons de façon continue le marché international, notamment par l'exploitation de nos activités manufacturières en Chine et de notre centre de développement de logiciels en Inde et par l'exploitation d'autres filiales dans plusieurs pays, ce qui nous expose à certains risques et incertitudes liés aux changements des lois et des règlements, aux standards technologiques multiples, aux règlements de protection, à la pression sur les prix, aux différences culturelles et à la gestion d'activités dans divers pays.

L'environnement économique de notre industrie pourrait également engendrer certaines difficultés chez nos clients et ainsi avoir une influence défavorable sur nos résultats, notamment sur les ventes futures et le recouvrement des comptes débiteurs. Toutefois, la diversité sectorielle et géographique de notre clientèle nous offre une protection raisonnable à cet égard. Enfin, les autres instruments financiers qui pourraient nous assujettir à des risques de crédit se composent principalement d'espèces, de placements temporaires et de contrats de change à terme. Nos placements temporaires représentent des titres de créances émis par des sociétés de premier ordre. Les espèces et les contrats de change à terme sont détenus ou émis par des institutions financières de premier ordre. Par conséquent, nous estimons que le risque de non-exécution relativement à ces instruments est minime.

Nous dépendons d'un nombre limité de fournisseurs pour certaines pièces servant à fabriquer nos produits et à l'égard desquelles d'autres fournisseurs ne sont pas nécessairement disponibles. De plus, toutes nos commandes sont passées individuellement, ce qui implique que nos fournisseurs peuvent éprouver des difficultés, subir les conséquences de catastrophes naturelles, avoir des retards ou cesser de nous approvisionner à tout moment. Le fait de dépendre d'un fournisseur unique ou d'un nombre limité de fournisseurs pourrait augmenter les coûts, nous causer des difficultés de livraison et diminuer le contrôle que nous exerçons sur le prix et la qualité des produits. Toute interruption ou tout délai dans l'approvisionnement de ces pièces pourrait sensiblement nuire à notre capacité de respecter le calendrier des livraisons de produits à nos clients et ainsi nous faire perdre des ventes. En outre, le processus d'accréditation d'un nouveau fournisseur de pièces complexes, conçues selon nos spécifications, comme nos pièces optiques, électroniques et mécaniques, est long et exigerait de notre personnel technique et de direction d'y consacrer beaucoup de temps. Si nous étions appelés à changer de fournisseur à brève échéance, notre entreprise en serait perturbée. De plus, nous pourrions ne pas réussir à trouver un nouveau fournisseur capable ou désireux de répondre à nos besoins à des conditions que nous jugerions acceptables.

La conclusion d'acquisitions stratégiques et essentielles à notre croissance à long terme, comme celles qui ont été effectuées dans le passé et celles qui sont possibles à l'avenir, nous expose également à des risques et incertitudes liés à l'intégration rapide et efficace des entreprises acquises, de leurs produits, de leurs technologies et de leur personnel, et au maintien en poste du personnel clé. Enfin, l'intégration de nouvelles acquisitions requerra la participation des membres de la haute direction, ce qui pourrait détourner leur attention de leurs activités quotidiennes de gestion de l'entreprise et des opérations.

Pour obtenir une meilleure compréhension des facteurs de risque pouvant nous toucher, se référer aux facteurs de risque décrits de notre rapport annuel sur le formulaire 20-F/A, publié auprès des commissions des valeurs mobilières au www.EXFO.com, au www.sedar.com au Canada ou au www.sec.gov/edgar.shtml aux États-Unis.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

Nous fournissons des mesures non conformes aux IFRS (soit les données en devises constantes, le bénéfice brut et le BAIIA ajusté) à titre d'information supplémentaire au sujet de notre rendement opérationnel. Nous utilisons ces mesures afin d'évaluer notre rendement financier de façon historique et prospective, ainsi que de mesurer notre rendement par rapport à nos concurrents. Ces mesures nous aident également à planifier et à établir des prévisions quant aux périodes futures ainsi qu'à prendre des décisions opérationnelles et stratégiques. Nous croyons que le fait de fournir cette information aux investisseurs, en complément aux mesures conformes aux IFRS, leur permet de voir la société à travers les yeux de la direction, et de mieux comprendre notre rendement passé et futur.

Cette information supplémentaire n'est pas établie en conformité avec les IFRS. Par conséquent, elle n'est pas nécessairement comparable à celle qui est présentée par d'autres sociétés et devrait être considérée comme un supplément d'information, et non un substitut, aux mesures correspondantes établies selon les IFRS.

Les données en devises constantes représentent des données avant l'effet de la variation des devises. Pour ce faire, les données de la période considérée sont converties au moyen des taux de change de la période correspondante de l'exercice précédent.

Le bénéfice brut représente les ventes moins le coût des ventes, excluant l'amortissement.

Le BAIIA ajusté représente le bénéfice net avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, frais de restructuration, charges de rémunération à base d'action, charge inhabituelle et gain de change.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du BAIIA ajusté et du bénéfice net selon les IFRS, en milliers de dollars US :

BAIIA ajusté

	Exercices terminés les 31 août					
	2016		2015		2014	
Bénéfice net pour l'exercice selon les IFRS	8 900	\$	4 857	\$	256	\$
Ajouter (déduire) :						
Amortissement des immobilisations corporelles	3 814		4 835		4 995	
Amortissement des actifs incorporels	1 172		2 883		4 398	
Intérêts et autres revenus	(828)		(155)		(326)	
Impôts sur les bénéfices	7 764		5 036		4 286	
Frais de restructuration	–		1 637		–	
Charge inhabituelle ¹	–		603		720	
Charges de rémunération à base d'actions	1 378		1 295		1 696	
Gain de change	(161)		(7 212)		(1 634)	
BAIIA ajusté pour l'exercice	<u>22 039</u>	<u>\$</u>	<u>13 779</u>	<u>\$</u>	<u>14 391</u>	<u>\$</u>
BAIIA ajusté en pourcentage des ventes totales	<u>9,5</u>	<u>%</u>	<u>6,2</u>	<u>%</u>	<u>6,2</u>	<u>%</u>

(1) Nous avons amendé le calcul du BAIIA ajusté afin d'y inclure un ajustement pour la charge inhabituelle relative à la charge pour créances douteuses, tel qu'il décrit à la note 1, « Révision des états financiers consolidés », afférente aux états financiers consolidés, puisque cette charge n'est pas représentative de notre rendement passé et futur.

SOMMAIRE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE PAR TRIMESTRE ¹

(les montants des tableaux sont en milliers de dollars US, sauf les données par action)

	1 ^{er} trimestre	2 ^e trimestre	3 ^e trimestre	4 ^e trimestre	Exercice terminé le 31 août
2016					
Ventes	55 232 \$	53 597 \$	60 896 \$	62 858 \$	232 583 \$
Coût des ventes ²	20 137 \$	18 904 \$	23 880 \$	24 145 \$	87 066 \$
Bénéfice net	1 766 \$	3 963 \$	919 \$	2 252 \$	8 900 \$
Bénéfice net de base par action ³	0,03 \$	0,07 \$	0,02 \$	0,04 \$	0,17 \$
Bénéfice net dilué par action	0,03 \$	0,07 \$	0,02 \$	0,04 \$	0,16 \$

	1 ^{er} trimestre	2 ^e trimestre	3 ^e trimestre	4 ^e trimestre	Exercice terminé le 31 août
2015					
Ventes	56 724 \$	50 990 \$	57 781 \$	56 594 \$	222 089 \$
Coût des ventes ²	21 237 \$	19 546 \$	22 281 \$	21 975 \$	85 039 \$
Bénéfice net	1 481 \$	931 \$	563 \$	1 882 \$	4 857 \$
Bénéfice net de base par action ³	0,02 \$	0,02 \$	0,01 \$	0,03 \$	0,09 \$
Bénéfice net dilué par action	0,02 \$	0,02 \$	0,01 \$	0,03 \$	0,08 \$

- 1) L'information financière par trimestre provient de nos états financiers consolidés intermédiaires condensés non audités, qui sont préparés selon les IFRS, telles que publiées par l'IASB, applicables à la préparation d'états financiers intermédiaires, incluant IAS 34, « Information financière intermédiaire ». La monnaie de présentation est le dollar US alors que la monnaie fonctionnelle est le dollar canadien.
- 2) Le coût des ventes n'inclut pas l'amortissement.
- 3) Les données par action sont calculées indépendamment pour chacun des trimestres. Ainsi, la somme des données trimestrielles n'est pas égale à l'information annuelle correspondante.

Analyse des ventes trimestrielles

Pour l'ensemble de l'exercice 2016, les ventes ont atteint 232,6 millions \$, en hausse de 4,7 % comparativement aux 222,1 millions \$ en 2015. Se référer à la section « Ventes et commandes », ailleurs dans le présent document, pour des explications au sujet de la hausse des ventes d'un exercice à l'autre. Sur une base trimestrielle, nos ventes peuvent fluctuer d'un trimestre à l'autre en raison du calendrier et de l'importance des commandes.

Résultats du quatrième trimestre

Bénéfice brut

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, notre bénéfice brut a atteint 61,6 % comparativement à 61,2 % au cours de la même période de l'exercice précédent.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, une composition des produits vendus plus favorable au sein de notre gamme de produits de la couche de protocoles s'est traduite par une hausse de notre bénéfice brut par rapport à la même période de l'exercice précédent. Notamment, la hausse des ventes de nos produits de tests de transport et de données d'un exercice à l'autre a eu un effet positif sur notre bénéfice brut lors du quatrième trimestre de l'exercice 2016, comparativement à la même période de l'exercice précédent. Par ailleurs, une composition de produits vendus moins favorable au sein de notre gamme de produits de la couche physique a compensé en partie la hausse de notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre.

De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, nous avons enregistré des frais de restructuration de 0,3 million \$ dans le coût des ventes (zéro en 2016), ce qui a réduit notre bénéfice brut de 0,5 % pour ce trimestre en 2015.

Cependant, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, nous avons enregistré des dépréciations de stocks plus importantes par rapport à la même période de l'exercice précédent, ce qui s'est traduit par une baisse de notre bénéfice brut de 1,0 % d'un exercice à l'autre.

Bénéfice net

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, nous avons généré un bénéfice net de 2,3 millions \$, ou 0,04 \$ l'action diluée, comparativement à 1,9 million \$, ou 0,03 \$ l'action, au cours de la même période de l'exercice précédent.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, nous avons enregistré un bénéfice brut en hausse de 4,1 millions \$ par rapport à la même période de l'exercice précédent, en raison de la hausse des ventes d'un exercice à l'autre.

Par ailleurs, lors du quatrième trimestre de l'exercice 2016, nos charges d'exploitation (frais de vente et d'administration, frais de R&D nets et amortissement) ont augmenté de 1,2 million \$ d'un exercice à l'autre, malgré des frais de restructuration de 1,3 million \$ encourus lors du quatrième trimestre de 2015. En excluant les frais de restructuration de 2015, nos charges d'exploitation auraient augmenté de 2,5 millions \$ d'un exercice à l'autre. La hausse des charges d'exploitation d'un exercice à l'autre est principalement attribuable à l'inflation, aux augmentations salariales et à la hausse des commissions de ventes en raison de la hausse des ventes. Par ailleurs, l'effet positif de la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien et à l'euro d'un exercice à l'autre, a compensé en partie la hausse de nos charges d'exploitation d'un exercice à l'autre.

De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, nous avons enregistré une perte de change de 0,3 million \$ comparativement à un gain de change de 2,4 millions \$ lors de la même période de l'exercice précédent, en raison des fluctuations des taux de change de fin de période. Il en a résulté une baisse de 2,7 millions \$ de notre bénéfice net d'un exercice à l'autre.

Enfin, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, nous avons encouru une dépense d'impôts sur les bénéfices de 2,2 millions \$, comparativement à 1,6 million \$ au cours de la même période de l'exercice précédent, ce qui a entraîné une baisse de notre bénéfice net d'un exercice à l'autre.