

## **ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION**

*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 25 novembre 2015.

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 de visibilité du réseau destinées aux opérateurs de réseaux 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 ultime, 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*, ou FTTN).

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 appelé l'écosystème FTB. Tirant profit de la connectivité de la plateforme, les clients peuvent suivre et localiser tous leurs appareils de test, gérer les mises à jour logicielles et planifier les procédures d'étalonnage. Toutes les données de test recueillies par l'écosystème FTB peuvent être sauvegardées dans une base de données centralisée et servir de point de référence pour les mesures ultérieures. En conséquence, cet environnement de test amélioré permet aux clients d'accroître la productivité et de réduire 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. Ultimement, nos produits permettent aux opérateurs et aux fabricants d'équipement de réseaux 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 1500 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 13 nouveaux produits ou améliorations majeures au cours de l'exercice 2015. Parmi les nouveaux produits les plus marquants, on note EXFO Xtract, une solution logicielle d'analyse en temps réel qui a été bien reçue par les opérateurs de réseaux pour leurs besoins critiques en matière de rendement bout-en-bout des réseaux et de visibilité des services. Nous avons aussi lancé la série NetBlazer 800 v2, une solution portative de test de transport et de datacom dotée de quatre ports et conçue pour accélérer et simplifier l'activation des services Ethernet à 1G et 10G. Celle-ci est hébergée dans la nouvelle FTB-1 Pro, une plateforme de test légère et compacte qui permet aux techniciens de terrain d'effectuer des tests optiques, Ethernet et multiservices. Nous avons également lancé des fonctions de test CPRI (*common public radio interface*, ou interface radio publique commune) destinées aux déploiements de fibre jusqu'à l'antenne (FTTA) et de systèmes d'antennes distribuées. Enfin, nous avons lancé de nouvelles fonctions pour son logiciel breveté

de visualisation intelligente de ligne optique (*intelligent optical link mapping*, ou iOLM) et pour ses solutions automatisées sans fil d'inspection de la fibre, qui contribuent tous deux à automatiser et à accélérer les déploiements de fibre dans les réseaux d'accès sans fil.

Nous avons rapporté des ventes de 222,1 millions \$ au cours de l'exercice 2015 comparativement aux 230,8 millions \$ en 2014, en raison de vents contraires importants provenant d'un dollar US plus fort comparativement aux autres devises. Autrement, au cours de l'exercice 2015, nos ventes auraient été stables d'un exercice à l'autre en devises constantes. Nous avons enregistré des commandes de 223,1 millions \$ au cours de l'exercice 2015, pour un rapport commandes-facturation de 1,00, comparativement aux 240,4 millions \$ en 2014.

Au cours de l'exercice 2015, nous avons généré un bénéfice net de 5,3 millions \$, ou 0,09 \$ l'action diluée, comparativement à 783 000 \$, ou 0,01 \$ l'action diluée, en 2014. Au cours de l'exercice 2015, le bénéfice net incluait un montant de 2,7 millions \$ en amortissement après impôts sur les bénéfices des actifs incorporels, un montant de 1,3 million \$ en frais de restructuration après impôts sur les bénéfices, un montant de 1,3 million \$ en charges de rémunération à base d'actions et un gain de change de 7,2 millions \$. Au cours de l'exercice 2014, le bénéfice net incluait un montant de 4,1 millions \$ en amortissement après impôts sur les bénéfices des actifs incorporels, un montant de 1,7 million \$ en charges de rémunération à base d'actions et un gain de change de 1,6 million \$.

Le BAIIA ajusté (bénéfice net avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, frais de restructuration, charges de rémunération à base d'actions et gain de change) était de 13,8 millions \$, ou 6,2 % des ventes, au cours de l'exercice 2015, comparativement à 14,4 millions \$, ou 6,2 % des ventes en 2014. Se référer à la page 21 du présent document pour un rapprochement complet du BAIIA ajusté et du bénéfice net selon les IFRS.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, nous avons mis en place un plan structuré visant à réduire nos coûts, compte tenu des conditions de marché difficiles. Ce plan s'est traduit par des charges non récurrentes de 1,6 million \$ pour les employés mis à pied au cours du quatrième trimestre.

Le 7 janvier 2015, nous avons annoncé que notre conseil d'administration avait autorisé une importante offre de rachat (« l'offre ») visant le rachat, aux fins d'annulation, d'au plus 7 142 857 actions à droit de vote subalterne, pour un prix de rachat global d'au plus 30 millions \$CA. Le 20 février 2015, dans le cadre de l'offre, nous avons racheté, aux fins d'annulation, 6 521 739 actions à droit de vote subalterne, pour un prix de rachat global de 30 millions \$CA (24,0 millions \$US), plus les frais de 0,2 million \$ relatifs à l'offre. Nous avons utilisé nos espèces pour financer ce rachat d'actions.

Le 25 mars 2015, 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 10 % des actions à droit de vote subalterne émises et en circulation, soit 1 397 598 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 27 mars 2015 et se terminera le 26 mars 2016 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 seront annulées.

## **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 2013, 2014 et 2015, aucun client n'a constitué plus de 10 % de nos ventes et notre client le plus important représentait respectivement 6,1 %, 6,1 % 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.

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 <sup>1</sup> :						
	2015	2014	2013	2015	2014	2013
Ventes.....	<b>222 089 \$</b>	230 806 \$	242 150 \$	<b>100,0 %</b>	100,0 %	100,0 %
Coût des ventes <sup>2</sup> .....	<b>85 039</b>	86 836	92 469	<b>38,3</b>	37,6	38,2
Frais de vente et d'administration .....	<b>82 200</b>	86 429	88 756	<b>37,0</b>	37,4	36,6
Frais de recherche et de développement nets .....	<b>44 003</b>	44 846	45 444	<b>19,8</b>	19,4	18,8
Amortissement des immobilisations corporelles.....	<b>4 835</b>	4 995	6 028	<b>2,2</b>	2,2	2,5
Amortissement des actifs incorporels.....	<b>2 883</b>	4 398	6 643	<b>1,3</b>	1,9	2,7
Intérêts et autres revenus.....	<b>(155)</b>	(326)	(113)	<b>(0,1)</b>	(0,1)	-
Gain de change .....	<b>(7 212)</b>	(1 634)	(4 082)	<b>(3,2)</b>	(0,7)	(1,7)
Bénéfice avant les impôts sur les bénéfices.	<b>10 496</b>	5 262	7 005	<b>4,7</b>	2,3	2,9
Impôts sur les bénéfices .....	<b>5 198</b>	4 479	5 664	<b>2,3</b>	2,0	2,3
Bénéfice net pour l'exercice .....	<b>5 298 \$</b>	783 \$	1 341 \$	<b>2,4 %</b>	0,3 %	0,6 %
Bénéfice net de base et dilué par action.....	<b>0,09 \$</b>	0,01 \$	0,02 \$			
Autres informations :						
Bénéfice brut <sup>3</sup> .....	<b>137 050 \$</b>	143 970 \$	149 681 \$	<b>61,7 %</b>	62,4 %	61,8 %
Données relatives à la recherche et au développement :						
Frais de recherche et de développement bruts .....	<b>50 148 \$</b>	52 423 \$	54 334 \$	<b>22,6 %</b>	22,7 %	22,4 %
Frais de recherche et de développement nets.....	<b>44 003 \$</b>	44 846 \$	45 444 \$	<b>19,8 %</b>	19,4 %	18,8 %
Frais de restructuration inclus dans le (les) :						
Coût des ventes .....	<b>290 \$</b>	- \$	- \$	<b>0,1 %</b>	- %	- %
Frais de vente et d'administration.....	<b>586 \$</b>	- \$	- \$	<b>0,3 %</b>	- %	- %
Frais de recherche et de développement nets.....	<b>761 \$</b>	- \$	89 \$	<b>0,3 %</b>	- %	- %
BAIIA ajusté <sup>3</sup> .....	<b>13 779 \$</b>	14 391 \$	17 338 \$	<b>6,2 %</b>	6,2 %	7,2 %
Donnée tirée des bilans consolidés <sup>1</sup> :						
Total de l'actif .....	<b>219 002 \$</b>	278 031 \$	281 538 \$			

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'*Internal Accounting Standards Board*, à l'exception des mesures non conformes aux IFRS <sup>3</sup>.

2) Le coût des ventes n'inclut pas l'amortissement, lequel est présenté séparément.

3) Se référer à la page 21 pour les mesures non conformes aux IFRS.

## RÉSULTATS D'EXPLOITATION

### Ventes et commandes

Le tableau ci-dessous résume les ventes par gamme de produits :

	Exercices terminés les 31 août					
	2015		2014		2013	
Produits de la couche physique	144 060	\$	132 097	\$	140 941	\$
Produits de la couche de protocoles	80 591		99 618		100 829	
	224 651		231 715		241 770	
Gains (pertes) de change sur les contrats de change à terme	(2 562)		(909)		380	
Ventes totales	222 089	\$	230 806	\$	242 150	\$

### 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. Puisqu'une portion de nos ventes est libellée en dollars canadiens et en euros mais que nous publions nos résultats en dollars US, cela a eu un effet négatif sur nos ventes d'un exercice à l'autre. Au cours de l'exercice 2015, 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 protocoles ont diminuées 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 long pour l'acceptation de produits nouvellement lancés, et des conditions de marché difficiles en Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMOA). En devises constantes, la croissance des ventes des produits de la couche physique serait plus forte et la baisse des ventes des produits de la couche de protocoles serait plus faible, alors que les ventes combinées des deux gammes de produits seraient stables par rapport à l'exercice précédent.

En devises constantes, nos ventes en Amérique et en Asie-Pacifique (APAC) 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 APAC, compensée en partie par une baisse de ventes de nos produits de la couche de protocoles dans ces régions.

En devises constantes, les ventes en EMOA ont légèrement diminuées 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 protocoles, laquelle a plus que compensée la hausse des commandes de nos produits de la couche physique en Amérique et en APAC.

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. C'est également ce qui explique la baisse de nos ventes et de nos commandes au cours de l'exercice 2015 pour nos produits de la couche de protocoles d'un exercice à l'autre.

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.

### ***Comparaison entre l'exercice 2014 et l'exercice 2013***

Au cours de l'exercice 2014, nos ventes ont atteint 230,8 millions \$, soit une baisse de 4,7 % comparativement aux 242,2 millions \$ en 2013, alors que nos commandes ont atteint 240,4 millions \$, soit une hausse de 3,0 % comparativement aux 233,5 millions \$ en 2013.

La baisse des ventes au cours de l'exercice 2014 comparativement à 2013 est principalement liée au calendrier et à la nature des commandes reçues lors de l'exercice 2014, ce qui s'est traduit par une hausse importante de notre carnet de commandes à la fin de 2014 comparativement à 2013. En fait, certaines commandes reçues lors de l'exercice 2014 n'ont pu être expédiées et/ou constatées aux ventes, compte tenu du calendrier et/ou de la nature de celles-ci, puisque dans certains cas, elles consistaient en d'importants systèmes dont la constatation des revenus est conditionnelle à leur installation et à l'acceptation du client.

Plus précisément, au cours de l'exercice 2014, la majeure partie de la baisse de nos ventes (en dollars) d'un exercice à l'autre provient de la première moitié de l'exercice, en Amérique, étant donné que les conditions de marché ont été difficiles dans cette région au cours de cette période, en raison de retards dans les commandes et d'un niveau de dépenses plus faible, notamment chez nos clients importants. Bien qu'au cours de la deuxième moitié de l'exercice 2014 nous ayons bénéficié de projets et d'initiatives stratégiques qui avaient été repoussées à plus tard au cours de l'exercice 2014, ainsi que de l'approbation tardive des budgets de la part de clients importants, et bien que nous ayons enregistré une hausse des ventes et des commandes au cours de cette période comparativement à la même période de l'exercice précédent, ce ne fut pas suffisant pour compenser la baisse des ventes subie lors de la première moitié de l'exercice en Amérique.

En plus des explications ci-dessus, au cours de la première moitié de l'exercice 2013, nous avons bénéficié dans une certaine mesure de dépenses budgétaires de fin d'année civile de la part des opérateurs de réseaux en Amérique, alors que nous n'en avons pas bénéficié au cours de la première moitié de l'exercice 2014, en raison d'une gestion serrée des budgets au cours de cette période, ce qui a réduit nos ventes d'un exercice à l'autre. L'ampleur des dépenses budgétaires de fin d'année civile peut varier d'un exercice à l'autre.

Les ventes en EMOA et en APAC ont également diminué d'un exercice à l'autre au cours de l'exercice 2014. La baisse des ventes dans ces régions est également principalement attribuable au calendrier des ventes, puisque les commandes ont augmenté d'un exercice à l'autre dans ces deux régions en 2014.

Également, au cours de l'exercice 2014, nous avons subi une concurrence et une pression sur les prix accrues, ce qui a réduit nos ventes et nos commandes par rapport à 2013.

Enfin, au cours de l'exercice 2014, nos ventes incluent des pertes de change sur nos contrats de change à terme de 909 000 \$ comparativement à des gains de 380 000 \$ en 2013, ce qui a contribué à diminuer nos ventes de 0,5 % d'un exercice à l'autre.

### ***Répartition géographique***

Au cours de l'exercice 2015, les ventes en Amérique, en EMOA ainsi qu'en APAC ont constitué respectivement 54 %, 26 % et 20 % des ventes, comparativement à 53 %, 28 % et 19 % respectivement en 2014.

### **BÉNÉFICE BRUT AVANT AMORTISSEMENT (mesure non conforme aux IFRS, se référer à la page 21 du présent document)**

Le bénéfice brut avant amortissement (bénéfice brut) s'est élevé à 61,7 % des ventes au cours de l'exercice 2015, comparativement à 62,4 % en 2014 et 61,8 % en 2013.

### ***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 protocoles.

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 290 000 \$ 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.

### ***Comparaison entre l'exercice 2014 et l'exercice 2013***

La hausse de notre bénéfice brut au cours de l'exercice 2014, comparativement à 2013, est due aux facteurs suivants :

Au cours de l'exercice 2014, une composition des produits vendus plus favorable, incluant notamment certains produits à fort contenu de logiciels générant de fortes marges bénéficiaires, s'est traduite par une hausse de notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre. Notamment, au cours de l'exercice 2013, nous avons expédié d'importantes commandes de nos solutions de test sur cuivre à plus faibles marges, ce qui a eu un effet négatif sur notre bénéfice brut lors de cet exercice. Nous n'avons pas eu de telles commandes en 2014.

Par ailleurs, la hausse de notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre a été compensée en partie par les facteurs suivants :

Au cours de l'exercice 2014, un niveau de ventes plus faible comparativement à 2013 (4,7 %), s'est traduit par une absorption plus faible de nos coûts fixes de fabrication, ce qui a entraîné une baisse de notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre.



De plus, au cours de l'exercice 2014, une pression accrue sur les prix comparativement à 2013 a eu un effet négatif sur notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre.

Également, au cours de l'exercice 2014, nous avons enregistré des dépréciations de stocks de 4,6 millions \$ comparativement à 4,1 millions \$ en 2013, ce qui a contribué à réduire notre bénéfice brut de 0,3 % d'un exercice à l'autre.

Enfin, au cours de l'exercice 2014, la hausse des pertes de change sur nos contrats de change à terme comparativement à 2013, a également contribué à réduire notre bénéfice brut de 0,1 % d'un exercice à l'autre.

## **FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION**

Les frais de vente et d'administration se sont élevés à 82,2 millions \$, 86,4 millions \$ et 88,8 millions \$ au cours des exercices 2015, 2014 et 2013 respectivement. En pourcentage des ventes, les frais de vente et d'administration étaient de 37,0 %, 37,4 % et 36,6 % pour les exercices 2015, 2014 et 2013 respectivement.

### ***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 586 000 \$, 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.

### ***Comparaison entre l'exercice 2014 et l'exercice 2013***

Au cours de l'exercice 2014, malgré l'inflation et les hausses salariales, nous avons réduit nos frais de ventes et d'administration comparativement à 2013, en raison du contrôle serré de nos coûts et de la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien d'un exercice à l'autre, puisqu'une portion importante de ces frais est libellée dans cette devise alors que nous publions nos résultats en dollars US.

De plus, au cours de l'exercice 2014, les commissions versées à nos différents canaux de ventes ont été inférieures comparativement à 2013, en raison d'un niveau de ventes plus faible d'un exercice à l'autre.

Au cours de l'exercice 2014, bien que nos frais de vente et d'administration aient diminué en dollars d'un exercice à l'autre, ils ont augmenté en pourcentage des ventes, puisque nos ventes ont diminué d'un exercice à l'autre et qu'une portion importante de ces frais est relativement fixe à court terme.

## **FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT**

### ***Frais de recherche et de développement bruts***

Les frais de recherche et de développement bruts ont totalisé 50,1 millions \$, 52,4 millions \$ et 54,3 millions \$ pour les exercices 2015, 2014 et 2013 respectivement. En pourcentage des ventes, les frais de recherche et de développement bruts ont respectivement représenté 22,6 %, 22,7 % et 22,4 % des ventes pour les exercices 2015, 2014 et 2013, alors que les frais de recherche et de développement nets ont représenté 19,8 %, 19,4 % et 18,8 % des ventes pour ces exercices respectifs.

### ***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 761 000 \$, ou 0,3 % des ventes, en frais de restructuration, comparativement à zéro en 2014.

### ***Comparaison entre l'exercice 2014 et l'exercice 2013***

Au cours de l'exercice 2014, la hausse de la valeur moyenne du dollar US comparativement au dollar canadien et à la roupie indienne, d'un exercice à l'autre, a eu un effet positif sur nos frais de recherche et de développement bruts, puisqu'une portion importante de ces frais est libellée dans ces devises alors que nous publions nos résultats en dollars US.

De plus, au cours de l'exercice 2013, nos frais de recherche et de développement bruts incluaient des frais de restructuration de 89 000 \$, comparativement à zéro en 2014.

Par ailleurs, au cours de l'exercice 2014, l'inflation, les hausses salariales, ainsi qu'un changement de la composition et du calendrier des projets de recherche et de développement se sont traduits par une hausse de nos frais de recherche et de développement bruts d'un exercice à l'autre.

### ***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 6,1 millions \$, 7,6 millions \$ et 8,9 millions \$ pour les exercices 2015, 2014 et 2013 respectivement. En pourcentage des frais de recherche et de développement bruts, les crédits d'impôt et les subventions étaient respectivement de 12,3 %, 14,5 % et 16,4 % au cours des exercices 2015, 2014 et 2013.

### ***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.

### ***Comparaison entre l'exercice 2014 et l'exercice 2013***

La baisse de nos crédits d'impôt et subventions au cours de l'exercice 2014, comparativement à 2013, provient de la baisse des taux de crédits d'impôt à la recherche et au développement statutaire fédéral canadien et provincial ainsi que de la hausse de la valeur moyenne du dollar US comparativement au dollar canadien d'un exercice à l'autre, puisque nos crédits d'impôt sont libellés dans cette devise et que nous publions nos résultats en dollars US.

Au cours de l'exercice 2014, la baisse de nos crédits d'impôt et de nos subventions en pourcentage des frais de recherche et de développement bruts, comparativement à 2013, provient principalement de la baisse des taux de crédits d'impôt à la recherche et au développement statutaire fédéral canadien et provincial.

### **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 2,9 millions \$, 4,4 millions \$ et 6,6 millions \$ pour les exercices 2015, 2014 et 2013 respectivement.

### ***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 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 2014 et l'exercice 2013***

La baisse de notre dépense d'amortissement au cours de l'exercice 2014, comparativement à 2013, est due au fait que les technologies acquises liées à l'acquisition de Brix Networks Inc. (acquise en 2008) sont devenues complètement amorties au cours de l'exercice 2013. De plus, au cours de l'exercice 2014, la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien comparativement à l'exercice précédent, a eu un effet positif sur notre dépense d'amortissement, puisqu'elle est libellée dans cette devise alors que nous publions nos résultats en dollars US.

### **GAIN DE CHANGE**

Les gains et les pertes de change sont attribuables à la conversion d'activités d'exploitation libellées en devises autres que notre monnaie fonctionnelle, qui est le dollar canadien. Une portion importante 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 7,2 millions \$ au cours de l'exercice 2015, comparativement à 1,6 million \$ en 2014 et 4,1 millions \$ en 2013.

### **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.

### **Exercice 2013**

Au cours de l'exercice 2013, 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 gain de change important de 4,1 millions \$ au cours de cet exercice. La valeur de fin de période du dollar canadien a diminué de 6,3 % par rapport au dollar US pour atteindre 1,0530 \$CA = 1,00 \$US en 2013, comparativement à 0,9863 \$CA = 1,00 \$US à la fin de l'exercice précédent, et de 12,0 % par rapport à l'euro pour atteindre 1,3936 \$CA = 1,00 € en 2013, comparativement à 1,2438 \$CA = 1,00 € à la fin de l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2013, la valeur moyenne du dollar canadien par rapport au dollar US était de 1,0107 \$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 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.

### **Comparaison entre l'exercice 2014 et l'exercice 2013**

Au cours de l'exercice 2014, la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien et à la roupie indienne, comparativement à 2013, a eu un effet positif sur nos résultats financiers. En fait, au cours de l'exercice 2014, la valeur moyenne du dollar US a augmenté d'un exercice à l'autre de 6,3 % et 9,7 % respectivement par rapport au dollar canadien et à la roupie indienne.

## IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Au cours de l'exercice 2015, nous avons comptabilisé une dépense d'impôts sur les bénéfices de 5,2 millions \$ sur un bénéfice avant impôts sur les bénéfices de 10,5 millions \$, comparativement à une dépense d'impôts sur les bénéfices de 4,5 millions \$ sur un bénéfice avant impôts sur les bénéfices de 5,3 millions \$ en 2014 et à une dépense d'impôts sur les bénéfices de 5,7 millions \$ sur un bénéfice avant impôts sur les bénéfices de 7,0 millions \$ en 2013.

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 2015, nos espèces et nos placements temporaires s'élevaient à 27,4 millions \$, alors que notre fonds de roulement était de 69,4 millions \$. Nos espèces et nos placements temporaires ont diminué de 32,5 millions \$ au cours de l'exercice 2015 comparativement à 2014.

Premièrement, au cours de l'exercice 2015, nous avons effectué des paiements en espèces de 25,5 millions \$ pour le rachat de capital social dans le cadre des programmes de rachat d'actions, notamment notre importante offre de rachat. De plus, au cours de l'exercice, nous avons effectué des paiements en espèces de 5,9 millions \$ pour l'achat d'immobilisations. Enfin, au cours de l'exercice, nous avons enregistré une perte de change non réalisée de 7,6 millions \$ sur nos espèces et nos placements temporaires. Cette perte de change non réalisée provient de la conversion en dollars US de nos espèces et de nos placements temporaires libellés en dollars canadiens, et elle a été comptabilisée dans le cumul des autres éléments du résultat global au bilan. Par ailleurs, nos activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie de 6,5 millions \$.

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 2015, nos espèces incluaient un montant de 10,8 millions \$ qui porte intérêt à un taux annuel de 1,0 %.

Nous croyons que notre solde d'encaisse et nos placements temporaires de 27,4 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 14,8 millions \$ pour notre fonds de roulement et nos besoins généraux, ainsi que de marges de crédit inutilisées de 17,7 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 2015, nos engagements relatifs à des contrats de location-exploitation s'élevaient à 2,1 millions \$ en 2016, 1,4 million \$ en 2017, 774 000 \$ en 2018, 768 000 \$ en 2019 et 2,5 millions \$ en 2020 et par la suite, pour des engagements totaux de 7,5 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 6,5 millions \$ au cours de l'exercice 2015, comparativement à 19,8 millions \$ en 2014 et aux flux de trésorerie utilisés de 2,0 millions \$ en 2013.

#### ***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 982 000 \$ 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 820 000 \$, 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.

#### ***Comparaison entre l'exercice 2014 et l'exercice 2013***

Les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation au cours de l'exercice 2014 sont attribuables au bénéfice net après les éléments sans incidence sur les espèces de 11,5 millions \$, ainsi qu'à l'effet positif de la variation nette de 8,3 millions \$ de nos éléments d'exploitation hors caisse. L'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 3,6 millions \$ en raison de la baisse des ventes d'un exercice à l'autre et 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 1,4 million \$ principalement en raison du recouvrement au cours de l'exercice de crédits d'impôt gagnés lors d'exercices précédents, ainsi qu'à la hausse de nos comptes créditeurs, charges courues, provisions et autres passifs, qui a entraîné des flux de trésorerie positifs de 3,8 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 734 000 \$, afin de faire face à la demande future.

#### ***Activités d'investissement***

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 2,3 millions \$ au cours de l'exercice 2015, comparativement à 8,9 millions \$ en 2014 et 5,0 millions \$ en 2013.

### **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.

### **Exercice 2013**

Au cours de l'exercice 2013, nous avons effectué des paiements en espèces de 8,0 millions \$ pour l'achat d'immobilisations mais nous avons vendu (déduction faite des acquisitions) pour 3,0 millions \$ de placements temporaires.

### **Activités de financement**

Les flux de trésorerie utilisés par les activités de financement se sont élevés à 25,5 millions \$ au cours de l'exercice 2015, comparativement à 1,0 million \$ en 2014 et 3,6 millions \$ en 2013.

### **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 937 000 \$ et nous avons remboursé notre dette à long terme pour un montant de 307 000 \$. Cependant, nous avons reçu 225 000 \$ à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions.

### **Exercice 2013**

Au cours de l'exercice 2013, nous avons racheté du capital social pour un montant en espèces de 3,1 millions \$ et nous avons remboursé notre dette à long terme pour un montant de 589 000 \$. Cependant, nous avons reçu 87 000 \$ 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 2015, 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*

<b>Dates d'expiration</b>	<b>Montants contractuels</b>	<b>Taux contractuels moyens pondérés</b>
Septembre 2015 à août 2016	20 200 000 \$	1,1180
Septembre 2016 à août 2017	8 000 000	1,1530
Septembre 2017 à décembre 2017	1 600 000	1,2135
Total	29 800 000 \$	1,1326

*Dollars US – roupies indiennes*

<b>Dates d'expiration</b>	<b>Montants contractuels</b>	<b>Taux contractuel moyen pondéré</b>
Septembre 2015 à juillet 2016	3 900 000 \$	66,41

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 497 000 \$ et 4,2 millions \$ aux 31 août 2014 et 2015. Le taux de clôture dollar US – dollar canadien était de 1,3157 \$CA = 1,00 \$US au 31 août 2015.

## **CAPITAL SOCIAL**

### ***Capital social***

Le 9 novembre 2015, EXFO avait 31 643 000 actions à droit de vote multiple en circulation, comportant 10 votes chacune, ainsi que 22 248 271 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 2015, nous avons des ententes hors bilan qui consistaient en des lettres de garantie totalisant 495 000 \$ 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 2015, nous n'avions 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 d'écarts d'acquisition, 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 incurrons 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, les écarts d'acquisition doivent être attribués 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 des écarts d'acquisition 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 pour les 12 prochains mois 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 2015, nous avons des actifs d'impôt différé au bilan s'élevant à 8,9 millions \$ principalement reliés aux pertes d'exploitation reportées aux États-Unis. Afin de recouvrer ces actifs d'impôt différé, nous devons générer environ 22 millions \$ en bénéfice avant impôts aux États-Unis. Afin de générer 22 millions \$

en bénéfice avant impôts aux États-Unis sur la période estimative de recouvrement de cinq ans, nous devons générer un taux de croissance annuel composé (TCAC) du bénéfice avant impôts de 6 %, 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 2015, les crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables comptabilisés au bilan totalisaient 36,7 millions \$. Afin de recouvrer ces crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables, nous devons générer environ 238 millions \$ (313 millions \$CA) en bénéfice avant impôts au niveau fédéral canadien et environ 11 millions \$ au niveau provincial canadien. Afin de générer 238 millions \$ en bénéfice avant impôts au niveau fédéral canadien sur la période estimative de recouvrement de 18 ans, nous devons générer un TCAC du bénéfice avant impôts de 4 % 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 basée sur des situations comparables. En fonction des données disponibles dans le marché, nous pouvons, au besoin, appuyer cette approche de marché par des flux de trésorerie actualisés.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, nous avons effectué notre test de dépréciation annuel des écarts d'acquisition pour nos deux UGT, EXFO et Brix.

Pour les besoins du test de dépréciation, les écarts d'acquisition sont attribués au niveau le plus bas au sein d'EXFO où la direction les examine aux fins de la prise de décisions. Au 31 août 2015, les écarts d'acquisition se répartissaient comme suit entre les deux UGT :

UGT EXFO	8 636 000 \$
UGT Brix	13 224 000
Total	<u>21 860 000 \$</u>

Lors du test de dépréciation des écarts d'acquisition des deux UGT, nous avons établi la valeur recouvrable des écarts d'acquisition 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 0,8 et 2,0 fois les ventes pour des entreprises comparables dans le même secteur

d'activités au cours du dernier exercice. Nous utilisons 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 0,8 et 2,0 fois les ventes. De plus, comme les ventes et les activités de l'UGT EXFO constituent la grande majorité de nos ventes et de nos activités, 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 0,8 à 2,0 fois les ventes, tel qu'utilisé dans l'approche de marché décrite ci-dessus.

Pour l'exercice 2014, l'établissement de la valeur recouvrable de l'UGT Brix incluait également le calcul d'une juste valeur basée sur des flux de trésorerie actualisés. Cependant, cette technique d'évaluation additionnelle n'a pas été jugée nécessaire pour l'exercice 2015, puisque l'approche de marché fournissait une évaluation plus fiable de la juste valeur, basée sur des données plus fiables, comparativement à la fourchette de valeurs obtenue au moyen de flux de trésorerie actualisés et aux hypothèses importantes utilisées pour les établir.

Au 31 août 2015, la valeur recouvrable des deux UGT était supérieure à leur valeur comptable. La valeur recouvrable des deux UGT serait égale à leur valeur comptable en utilisant un multiple de ventes de 0,7 fois les ventes.

## **NOUVELLES NORMES IFRS À ADOPTER APRÈS L'EXERCICE 2015**

### *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<sup>er</sup> janvier 2018 et doit être adoptée de façon rétrospective. Nous n'avons pas encore évalué 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<sup>er</sup> janvier 2018. L'adoption anticipée est permise. 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, 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, continué le développement de nos marchés national et international, et 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 en Amérique du Nord et à travers le monde, et plus particulièrement aux conditions du marché dans l'industrie des télécommunications. Par le passé, nos résultats d'exploitation ont été touchés par la réduction des investissements en Amérique du Nord, en Europe et en Asie et par des conditions économiques générales défavorables. Notamment, les ventes effectuées auprès des opérateurs de réseaux en Amérique du Nord ont été sérieusement touchées par le ralentissement dans l'industrie des télécommunications de 2001 et par la récession mondiale de 2009. Des conditions de marché difficiles ont refait surface en 2012 et ont continué jusqu'en 2015, alors que les opérateurs de réseaux ont resserré leurs dépenses en capital en réponse à la complexité du déploiement des réseaux à convergence IP. L'éventualité d'une autre récession ou d'un ralentissement dans les régions ou marchés critiques pourrait avoir un effet négatif important sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

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 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 sur nos résultats.

Les principaux risques et incertitudes liés à l'industrie des tests, de l'assurance de services et de la visibilité du réseau 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 dans nos documents de divulgation publiés auprès des commissions des valeurs mobilières au [www.EXFO.com](http://www.EXFO.com), au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) au Canada ou au [www.sec.gov/edgar.shtml](http://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'actions 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 (non audité)

	Exercices terminés les 31 août		
	2015	2014	2013
Bénéfice net pour l'exercice selon les IFRS	5 298 \$	783 \$	1 341 \$
Ajouter (déduire) :			
Amortissement des immobilisations corporelles	4 835	4 995	6 028
Amortissement des actifs incorporels	2 883	4 398	6 643
Intérêts et autres revenus	(155)	(326)	(113)
Impôts sur les bénéfices	5 198	4 479	5 664
Frais de restructuration	1 637	–	89
Charges de rémunération à base d'actions	1 295	1 696	1 768
Gain de change	(7 212)	(1 634)	(4 082)
BAIIA ajusté pour l'exercice	13 779 \$	14 391 \$	17 338 \$
BAIIA ajusté en pourcentage des ventes totales	6,2 %	6,2 %	7,2 %

#### SOMMAIRE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE PAR TRIMESTRE <sup>1</sup> (non auditée)

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

	2015				Exercice terminé le 31 août
	1 <sup>er</sup> trimestre	2 <sup>e</sup> trimestre	3 <sup>e</sup> trimestre	4 <sup>e</sup> trimestre	
Ventes	56 724 \$	50 990 \$	57 781 \$	56 594 \$	222 089 \$
Coût des ventes <sup>2</sup>	21 237 \$	19 546 \$	22 281 \$	21 975 \$	85 039 \$
Bénéfice net	1 481 \$	931 \$	563 \$	2 323 \$	5 298 \$
Bénéfice net de base et dilué par action	0,02 \$	0,02 \$	0,01 \$	0,04 \$	0,09 \$
	2014				Exercice terminé le 31 août
	1 <sup>er</sup> trimestre	2 <sup>e</sup> trimestre	3 <sup>e</sup> trimestre	4 <sup>e</sup> trimestre	
Ventes	56 003 \$	51 179 \$	63 882 \$	59 742 \$	230 806 \$
Coût des ventes <sup>2</sup>	21 185 \$	20 073 \$	23 469 \$	22 109 \$	86 836 \$
Bénéfice net (perte nette)	(747) \$	(1 339) \$	1 665 \$	1 204 \$	783 \$
Bénéfice net (perte nette) de base et dilué(e) par action <sup>3</sup>	(0,01) \$	(0,02) \$	0,03 \$	0,02 \$	0,01 \$

- 1) L'information financière par trimestre a été préparée selon les IFRS, telles que publiées par l'IASB. 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 2015, les ventes ont atteint 222,1 millions \$, en baisse de 3,8 % comparativement aux 230,8 millions \$ en 2014. Se référer à la section « Ventes et commandes », ailleurs dans le présent document, pour des explications au sujet de la baisse 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.

Au cours de l'exercice 2015, nous avons fait face à d'importants vents contraires provenant d'un dollar US plus fort comparativement aux autres devises; c'est ce qui explique la baisse de nos ventes des deux derniers trimestres de l'exercice 2015, comparativement aux mêmes périodes de l'exercice précédent.

### ***Résultats du quatrième trimestre***

#### ***Bénéfice brut***

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, notre bénéfice brut a atteint 61,2 % en baisse comparativement à 63,0 % au cours de la même période de l'exercice précédent.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, une composition des produits vendus moins favorable s'est traduite par une baisse de notre bénéfice brut par rapport à la même période de l'exercice précédent. En effet, nos produits de la couche physique ont représentés 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 protocoles.

De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, nous avons enregistré des frais de restructuration de 290 000 \$ dans le coût des ventes (zéro en 2014), ce qui a réduit notre bénéfice brut de 0,5 % pour ce trimestre.

Également, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, la hausse des pertes de change sur nos contrats de change à terme comparativement à la même période en 2014, a également contribué à réduire nos ventes et notre bénéfice brut de 0,4 % d'un exercice à l'autre.

Enfin, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, une concurrence et une pression sur les prix accrues pour certaines gammes de produits comparativement à la même période de l'exercice précédent a eu un effet négatif sur notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre.

#### ***Bénéfice net***

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, nous avons généré un bénéfice net de 2,3 millions \$, ou 0,04 \$ l'action diluée, comparativement à 1,2 million \$, ou 0,02 \$ l'action, au cours de la même période de l'exercice précédent.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, nous avons enregistré un gain de change de 2,4 millions \$ comparativement à une perte de change de 334 000 \$ 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 hausse de 2,8 million \$ de notre bénéfice net d'un exercice à l'autre.

De plus, lors du quatrième trimestre de l'exercice 2015, nos charges d'exploitation (frais de vente et d'administration, frais de R&D nets et amortissement) ont diminué de 1,8 million \$ d'un exercice à l'autre, malgré des frais de restructuration de 1,3 million \$ encourus durant le trimestre. La baisse de nos charges d'exploitation d'un exercice à l'autre provient principalement 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 importante de ces charges est libellée dans ces deux devises et que nous publions nos résultats en dollars US. De plus, la baisse de l'amortissement des actifs incorporels d'un exercice à l'autre est 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.

Par ailleurs, lors du quatrième trimestre de l'exercice 2015, la baisse de notre bénéfice brut en dollars (sur des ventes inférieures) comparativement à la même période de l'exercice précédent, s'est traduite par une baisse de notre bénéfice net d'un exercice à l'autre.

Enfin, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2015, nous avons encouru une dépense d'impôts sur les bénéfices de 1,7 million \$, comparativement à 1,4 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.