

LETTRE AUX ACTIONNAIRES



Germain Lamonde
Président du conseil d'administration,
PDG et Fondateur

Chers actionnaires,

Au cours de l'exercice 2016, EXFO a récolté les fruits des transformations majeures effectuées lors des exercices précédents, notamment dans les domaines des tests optiques à haut débit et sans fil, du logiciel analytique Xtract et de l'efficacité opérationnelle globale. Nos résultats financiers représentent incontestablement un pas dans la bonne direction, démontrant l'effet de levier important de notre modèle d'affaires sur les bénéfices, alors que nous avons intensifié nos activités et maintenu un contrôle strict sur la rentabilité et l'exécution.

Pour nos clients : nous avons continué à renforcer nos capacités et notre crédibilité en tant que véritable partenaire de confiance, afin de répondre aux exigences de tous les types d'opérateurs (réseaux fixes, mobiles, câble, Web ou centres de données). Nous avons livré ce qu'EXFO fait de mieux : une innovation en matière de tests et systèmes qui répondent aux besoins du marché dans le but d'accroître notre position stratégique et d'aider les fournisseurs de services de communications à réaliser leurs propres initiatives stratégiques.

Pour nos actionnaires : nous avons généré de solides résultats financiers sur la quasi-totalité de nos indicateurs, comme en témoigne notamment le dépassement de notre objectif annuel de BAIIA ajusté (1) de 20 millions \$, qui a plutôt atteint 22 millions \$ (soit une hausse de 60 % par rapport à l'exercice précédent). Cela nous a permis à la fois de renforcer notre position sur le marché et de nous concentrer sur l'amélioration de la rentabilité à long terme.

Vous trouverez ci-dessous des données complémentaires relatives à l'exercice 2016, ainsi qu'une mise à jour de notre stratégie à long terme.

REVUE DE L'EXERCICE 2016

Croissance des revenus de 4,7 % (augmentation des commandes de 7,7 %) : À mesure que le secteur des télécommunications continue progressivement sa mutation en faveur d'architectures réseau de type NFV (Network Functions Virtualization, ou virtualisation des réseaux) et SDN (Software Defined Networking, ou réseautage logiciel), et en dépit de la pression négative provenant d'un dollar US plus fort, nos revenus et nos commandes ont augmenté respectivement de 4,7 % et 7,7 % (+6 % et +9 % en devises constantes²). Nous avons de plus renforcé notre carnet de commandes (avec un rapport de commandes/facturation de 1,03). Nous avons atteint ces résultats grâce à la croissance du marché, à des gains de parts de marché et à la pénétration de nouveaux marchés cibles :

- Nous avons ainsi consolidé notre position de tête pour le marché en pleine croissance de la fibre optique et des tests à débit élevé, en particulier dans les secteurs suivants : réseaux centraux, métropolitains, accès radio mobile et accès fixe à haut débit;
- En Amérique et à l'étranger, nous avons dépassé le taux de croissance du cycle de mise à niveau optique 100G, encore à ses débuts, tout en consolidant notre leadership en matière de technologie et d'innovation;
- Nous avons accru notre pénétration auprès des opérateurs Web et de centres de données en introduisant de nouvelles solutions spécifiques à ces marchés en forte croissance;
- Nous avons bénéficié de notre offre solide en matière de déploiements CORD (Central Office Rearchitectured as Data Centers, ou bureaux centraux réaménagés en centre de données) et HERD (Head-Ends Rearchitectured as Data Centers, ou entités terminales réaménagées en centres de données) auprès des opérateurs de réseaux et des câblo-distributeurs, tout en nous positionnant sur le long terme;
- Notre solution analytique Xtract a obtenu un grand succès auprès des opérateurs de réseaux, dont un client majeur en Amériques.

Ces gains importants ont contribué à l'essor de nos gammes de produits faisant partie des couches physique et de protocole. Conformément aux attentes, ces deux gammes de produits ont généré respectivement une croissance des ventes de 5,4 % et 3,4 %, ainsi qu'une croissance des commandes de 7,4 % et 8,3 %. Je m'attends à ce que ces deux gammes de produits poursuivent leur croissance en 2017 grâce aux facteurs suivants : robustesse des marchés desservis, grande différenciation de notre offre et renforcement de notre modèle de mise en marché.

Hausse de 68 % du bénéfice net (hausse de 60 % du BAIIA ajusté). L'augmentation de notre rentabilité demeure notre objectif principal et je suis satisfait des progrès importants que nous avons réalisés à cet effet en 2016. Les facteurs suivants expliquent ces résultats :

- Des transformations stratégiques clés mises en place lors des exercices précédents, combinées à des efforts incessants pour améliorer notre efficacité ainsi qu'une réduction de nos coûts d'exploitation ;
- Une hausse de 90 points de base de notre bénéfice brut à 62,6 % des ventes, principalement en raison d'un contenu logiciel plus important dans notre offre de produits, ce qui devrait continuer à augmenter notre bénéfice brut au fil du temps ;
- Une diminution des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux, qui sont passés de 37,0 % à 35,3 %. Nous nous attendons à connaître des progrès continus grâce à l'amélioration de notre efficacité de commercialisation, tandis que nos coûts liés à la recherche et au développement devraient demeurer stables ; et
- La hausse de notre rentabilité nous a permis de générer des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation de 24,4 millions \$, portant notre encaisse à 47,3 millions \$ sans aucune dette – représentant une hausse de près de 20 millions \$.

FAITS SAILLANTS DE L'EXERCICE 2016 :

- Ventes en hausse de 4,7 % à 232,6 millions \$;
- Commandes en hausse de 7,7 % à 240,3 millions \$ (rapport commandes/facturation de 1,03) ;
- Ventes en hausse de 5,4 % pour les produits reliés à la couche physique (commandes en hausse de 7,4 %) ;
- Ventes en hausse de 3,4 % pour les produits reliés à la couche de protocole (commandes en hausse de 8,3 %) ;
- Progression de 6,7 et 5,6 % des ventes en Amérique et en Asie-Pacifique, stabilité en EMOA ;
- Hausse du bénéfice brut de 90 points de base à 62,6 % ;
- Hausse de 60 % du BAIIA ajusté, qui s'élève à 22,0 millions \$, au-delà de notre objectif de 20 millions \$;
- Augmentation du bénéfice net selon les IFRS à 8,9 millions \$, soit une hausse de 68 % ;
- Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation de 24,4 millions \$;
- Encaisse de 47,3 millions \$, sans aucune dette.

PARTENAIRE DE CONFIANCE POUR L'AUTOMATISATION DES TESTS ET L'ANALYTIQUE 3D

En tant que leader des tests optiques, des tests de transport à haute vitesse et des tests d'accès aux réseaux à haut débit fixes et mobiles, EXFO se positionne de plus en plus comme un partenaire de confiance auprès des fournisseurs de services de communications. Nos capacités d'automatisation de test, hautement différenciées, deviennent de plus en plus synergiques et pertinentes sur le marché en plein essor de la visibilité de réseau de bout en bout. À cet égard, EXFO aide ces fournisseurs de services à maximiser la qualité de leur expérience utilisateur tout en leur permettant de modérer leurs investissements en matière de réseau. Ceci permet ensuite aux fournisseurs de services d'accélérer leurs ventes et leur rentabilité, tout en améliorant leur indicateur ARPU (Average Revenue Per User, ou revenu moyen par utilisateur), ainsi que la fidélisation de leur clientèle. Le détail de notre stratégie est décrit ci-après.



Automatisation des tests réseaux sur le terrain : C'est bien connu, les tests réseaux sur le terrain sont totalement inscrits dans l'ADN d'EXFO et sont un élément clé de notre historique de leader du marché depuis plus de 30 ans. Les gens réalisent peut-être moins en revanche qu'une grande part de notre succès est attribuable à notre mise en marché de concepts révolutionnaires qui procurent aux fournisseurs de services de communications des solutions d'automatisation, une amélioration de la productivité et une diminution des déplacements. Au fil des années, nous avons été à l'origine de plusieurs innovations, par exemple notre logiciel novateur iOLM spécialisé dans l'analyse OTDR, la focalisation automatique unique, l'auto-centralisation et l'auto-analyse des connecteurs par sondes d'inspection, et bien d'autres encore. Nous continuerons à faire progresser notre industrie grâce à des initiatives axées sur le marché. En voici quelques exemples supplémentaires.

En élevant la productivité au stade supérieur, EXFO est devenu le pionnier d'un nouveau concept nommé TestFlow. Cette solution nouvellement lancée automatise les tâches complexes et fastidieuses lors des déploiements de fibre à domicile (FTTH), de fibre sur antenne (FTTA), de systèmes d'antennes distribués (DAS) ou de petites cellules. En plus de largement réduire la complexité des procédures, TestFlow diminue également la durée des tests ainsi que les besoins en formation en convertissant des méthodes et procédures spécifiques aux fournisseurs de services de communications en scénarios de tests automatisés, puis en les envoyant dans le nuage vers les équipements de tests intelligents d'EXFO (que ces derniers appartiennent aux fournisseurs de services ou à leurs sous-traitants). L'objectif est d'améliorer la productivité et d'assurer la conformité des procédures pour chaque étape de test. Finalement, l'ensemble des résultats est automatiquement enregistré dans un outil d'analyse dans le nuage, ce qui permet d'assurer le suivi de la réalisation, de la qualité, de la productivité ou encore d'autres mesures de performances clés auxquelles les fournisseurs de services n'avaient auparavant pas accès.

Suivant le dernier exercice financier, nous avons acquis les actifs d'Absolute Analysis, un spécialiste des tests d'interface CPRI (Common Public Radio Interface) pour les réseaux d'accès radio (RAN). Plus spécifiquement, la technologie de radiofréquence sur CPRI (RFoCPRI) mise au point par cette firme californienne est amenée à jouer un rôle crucial dans le potentiel de croissance d'EXFO. En effet, les opérateurs de réseaux mobiles du monde entier entament actuellement la phase de transformation initiale de leurs architectures RAN et poussent la fibre de plus en plus près de l'utilisateur afin de répondre à la demande massive en bande passante, tout en préparant l'arrivée de la 5G et de l'Internet des objets. Cette fonctionnalité logicielle de RFoCPRI optique étant déjà intégrée à notre offre d'instrumentation, EXFO devient à ce jour le seul fournisseur de tests à proposer une solution optique/transport/RF tout-en-un qui offre à la fois des améliorations significatives de la productivité et une simplification accrue.

Notre position de leader sur le marché des tests optiques et de transport 100G ne saurait être plus pertinente étant donné la phase d'investissement actuellement en vigueur à l'échelle mondiale. Une fois encore, EXFO place l'innovation au premier plan et se différencie par des plateformes plus compactes, des procédures de test simplifiées et une intégration améliorée pour accroître les revenus et les parts de marché.



Automatisation de tests et analytique 3D : L'expertise d'EXFO en matière de tests sur le terrain est mise à contribution pour l'ensemble de notre offre de systèmes, permettant à nos solutions de collecter des données à partir d'un éventail plus large de sources réelles et virtuelles (instruments de tests, sondes actives et passives et composantes de réseau tiers). À mesure que nous avançons sur cette voie de transformation, nous renforçons la pertinence d'EXFO auprès de nos clients et de leurs dirigeants, non seulement en solidifiant nos partenariats à long terme, mais aussi en livrant des produits, des systèmes et des revenus de services plus récurrents.

Leadership dans le domaine de l'assurance active de service : Les fournisseurs de services de communications sont soumis à une pression grandissante pour résoudre des défis complexes et contradictoires – accroître la capacité de leurs réseaux, réduire les coûts et gagner en agilité tout en continuant d'augmenter les revenus issus de leur déploiement de nouveaux services et d'améliorer la qualité de l'expérience client. En plus de leurs investissements matériels au fil des ans, les fournisseurs de services commencent à combiner les technologies NFV et SDN pour lesquelles les services, la capacité de déploiement et les charges de serveurs peuvent être modifiés à tout moment. L'ensemble de ces facteurs oblige les fournisseurs de services à s'orienter de plus en plus vers des solutions d'assurance actives, en temps réel et en continu. Ces solutions couvrent à la fois les infrastructures physiques et virtuelles, afin de résoudre les problèmes de service et de répondre aux exigences de réseaux hautement complexes tout en assurant une expérience client de classe mondiale. EXFO est le leader de ce segment actif en assurance de test/service et fait partie des quelques fournisseurs à avoir dépassé l'étape de création de prototypes par l'offre de solutions commerciales qui s'appliquent simultanément aux infrastructures physiques et virtuelles afin de fournir une assurance de rendement en temps réel. Nos solutions sont utilisées dans plusieurs laboratoires et pour diverses applications sur le terrain, notamment auprès d'un fournisseur de services de premier plan aux États-Unis.

Visibilité de bout en bout inégalée : Nos solutions collectent un plus grand nombre de données à partir de diverses sondes (actives et passives, physiques et virtuelles), de technologies de tests et d'interfaces basées sur les normes. Nous apportons plus de 30 années d'expérience des réseaux de télécommunications qui nous permettent aujourd'hui d'analyser et de corréler ces mégadonnées en temps réel via notre outil d'analyse évolutif Xtract. Cette approche englobante permet à EXFO d'offrir une visibilité inégalée du réseau, des services ainsi que des dimensions liées aux abonnés – nous l'avons par conséquent appelée « Analytique 3D ». La valeur ajoutée d'Xtract tient à sa capacité de définir la priorité des incidents les plus critiques relatifs à ces trois dimensions à n'importe quel moment, à identifier les causes intrinsèques les plus probables, puis à fournir une connaissance prédictive approfondie afin d'empêcher que ces problèmes se reproduisent. Après avoir combiné la technologie de nos acquisitions ByteSphere et Aito Technologies en 2014 avec celle que nous avons développée à l'interne, je constate avec satisfaction qu'Xtract a commencé à générer des revenus en 2016 grâce à la mise en œuvre de plusieurs déploiements, dont un système à grande échelle exploité quotidiennement par un fournisseur de services de premier niveau.

Création de valeur à long terme

TRANSFORMATION



Comme nous en avons fait part lors de notre Journée des investisseurs en 2016, la combinaison unique de nos instruments de test et de notre expertise fait partie de notre stratégie pour faire graduellement passer EXFO d'un fournisseur de boîtiers à un partenaire de confiance. Cette stratégie permet aux fournisseurs de services de communications d'obtenir une solution de tests et d'assurance de service faisant partie intégrante de leur plan de déploiement, et ce, dès le premier jour.

Grâce à des relations étroites avec les directeurs de la technologie, vice-présidents en charge de la planification réseau et autres dirigeants responsables des télécommunications, nous nous impliquons plus tôt dans le processus d'initiative stratégique afin de concevoir des réseaux encore plus intelligents et ayant pour but de livrer une multitude de nouveaux services à une échelle sans précédent. Nous pouvons donc apporter une meilleure contribution à ces initiatives, tel que le déploiement de réseaux hybrides (physiques et virtuels), tout en offrant des performances et une expérience client de premier

ordre, tandis qu'ils orientent leurs investissements vers les technologies 100G/200G/400G, 4G/5G, NFV/SDN, l'Internet des objets, le nuage/les centres de données ou les réseaux d'accès fixes/mobiles à haut débit. Une bonne partie de notre périple a été consacré à la transformation de nos stratégies de vente et de mise en marché. Nous avons remporté des victoires significatives avec nos systèmes et solutions et nous ferons tout pour mettre celles-ci à profit et les reproduire dans le but de gagner de nouvelles parts de marché et d'augmenter notre croissance.

LEADERSHIP

Il y a environ un an, Philippe Morin, que je connais depuis plus de 15 ans, s'est joint à EXFO à titre de Chef de l'exploitation. J'avais plusieurs objectifs en tête en allant de l'avant avec cette décision mûrement réfléchi : accélérer la transformation de notre équipe de vente, particulièrement à un niveau plus décisionnel ; améliorer nos capacités de commercialisation afin de produire davantage de revenus par employé et par conséquent réduire notre pourcentage de frais de ventes et d'administration ; accroître la pénétration sur le marché en forte croissance des tests optiques à haut débit (100G et plus), à la fois auprès des fournisseurs de services et des fabricants d'équipement de réseau ; et enfin, renforcer l'équipe de direction d'EXFO.

Je suis très satisfait de la contribution de Philippe jusqu'à maintenant et mon intention de le promouvoir au poste de Président Directeur Général au courant de l'exercice 2017 reste inchangée. J'assurerai à partir de ce moment le rôle de Président du conseil à plein temps. Je suis convaincu que la combinaison des idées nouvelles de Philippe et ma vaste expérience de l'industrie créeront de la valeur à long terme pour EXFO, tout en assurant un plan de relève solide. Nous sommes conjointement engagés à continuer de faire progresser EXFO jusqu'à en arriver à la position de leader incontesté pour les marchés que nous desservons, tout en accélérant la croissance et la création de valeur.

STRATÉGIE D'ACQUISITION

EXFO possède un solide bilan, avec une encaisse de 47,3 millions \$ et aucune dette au terme de l'exercice 2016. La croissance organique demeure notre priorité, mais nous allons nous concentrer de plus en plus sur les partenariats et les acquisitions afin d'asseoir notre position de leader sur les marchés stratégiques et à forte croissance. Concernant les acquisitions, nous cibons généralement des entreprises qui s'inscrivent dans notre stratégie d'acquisition « 3S » pour Small, Synergistic and Strategic (Petite, Synergétique et Stratégique) afin d'optimiser la création de valeur. De ce point de vue, l'acquisition des actifs d'Absolute Analysis à la fin octobre reflète particulièrement bien cette philosophie. Cette acquisition stratégique, bien que relativement petite, nous offre une technologie de test RF optique qui a déjà été intégrée de façon synergique à une solution optique/transport/test RF tout-en-un pour le marché à forte croissance des déploiements de RAN intelligents. En tant qu'actionnaire principal d'EXFO, je m'engage à concentrer nos efforts sur l'optimisation de la création de valeur et à tout faire pour trouver le bon équilibre entre croissance organique, partenariats et acquisitions. De plus, EXFO compte demeurer à l'écart des rachats à grande échelle et du paiement de dividendes.

Objectif financier pour l'exercice 2017



Nous restons totalement engagés à faire croître notre BAIIA ajusté plus rapidement que nos revenus jusqu'à ce que nous nous rapprochions de notre objectif à moyen terme de BAIIA ajusté de 15 %. Comme l'an dernier, je continue de fixer un objectif financier unique afin de démontrer notre détermination à accroître notre rentabilité. En 2016, je me réjouis du fait que nous ayons dépassé notre objectif de BAIIA ajusté de 20 millions \$, lequel a atteint 22 millions \$, soit 9,5 % de nos revenus. En 2017, notre BAIIA ajusté devrait progresser de plus de 18 % par rapport à 2016 pour atteindre au moins 26 millions \$, tandis que nous resterons résolument concentrés sur notre objectif à moyen terme.

Pour conclure, je souhaite remercier l'ensemble de nos actionnaires pour leur confiance, les membres du conseil d'administration pour leur ligne directrice ainsi que toute l'équipe d'EXFO pour sa formidable contribution. Je suis convaincu que tous ensemble, nous contribuerons à mener EXFO à l'étape supérieure.

Salutations cordiales,

Germain Lamonde

Président directeur général, Président du conseil d'administration et Fondateur.

28 novembre 2016

-
- 1 Le BAIIA ajusté représente le bénéfice net avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, charges de rémunération à base d'actions et gain ou perte de change.
 - 2 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.
 - 3 Le bénéfice brut avant amortissement représente les ventes, moins le coût des ventes, excluant l'amortissement.