

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 leur forme négative 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 le secteur 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, notre capacité à intégrer avec succès les entreprises que nous acquérons, 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 vente 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, 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 24 novembre 2017.

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

SURVOL DE L'ENTREPRISE

Nous sommes un important fournisseur de solutions de pointe de test, d'assurance de services et d'analytique destinées aux fournisseurs de services de communication filaires et sans fil, aux fournisseurs de services Web et aux fabricants d'équipement de l'industrie mondiale des télécommunications. Grâce à leurs analyses définies en fonction du contexte, nos solutions intelligentes sont conçues pour rehausser la qualité d'expérience de l'utilisateur, améliorer le rendement du réseau et générer une efficacité opérationnelle tout au long du réseau et du cycle de vie des services. Nous visons des créneaux de marché à fort potentiel de croissance liés à l'augmentation de la bande passante et à l'amélioration de la qualité de l'expérience sur les infrastructures de réseaux : le 5G, l'internet des objets (IoT), les réseaux 4G/LTE (*long-term evolution*, ou évolution à long terme), la liaison mobile, les petites cellules et les systèmes d'antennes distribuées (DAS), la transition des réseaux vers la transmission à 100G et à 400 G, ainsi que les déploiements de fibre jusqu'au domicile (*fiber-to-the-home*, ou FTTH), jusqu'au trottoir (*fiber-to-the-curb*, ou FTTC) et jusqu'au nœud (*fiber-to-the-node*).

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

Au fil des ans, nous avons élargi notre éventail de produits pour ajouter la surveillance de fibres, l'assurance de services des réseaux IP (protocole Internet) de pointe et des instruments de test destinés aux réseaux sans fil 2G, 3G, 4G/LTE et bientôt 5G. Notre solution de surveillance de fibres s'appuie sur l'expertise poussée d'EXFO en matière de réflectomètres optiques temporels (OTDR), que nous utilisons comme unités de test à distance (RTU) pour surveiller les installations optiques en continu. Ce faisant, nous détectons immédiatement les dégradations et bris de fibres des réseaux de grande portée, métropolitains ou d'accès radio et sommes en mesure d'agir rapidement pour maintenir la qualité supérieure du service. Notre solution d'assurance de services, appelée le système Brix, est une solution à base de sondes qui combine appareils et logiciels pour procurer une visibilité bout en bout de la qualité de service et d'expérience et 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, des solutions de topologie réseau 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 fixes et sans fil.

Notre offre pour les réseaux mobiles est principalement composée de simulateurs de réseaux et de solutions de test des fréquences radio (RF) optiques. Nos simulateurs de réseaux reproduisent, dans un environnement de laboratoire, le trafic réel et à grande échelle sur les réseaux ainsi que le comportement des utilisateurs pour prédire la réaction des réseaux, déceler les défauts et optimiser les réseaux mobiles avant qu'ils ne soient déployés avec tous leurs services. Nos solutions de test de fréquences radio optiques servent au dépannage et à l'ajustement des réseaux mobiles optiques. Ces solutions sont essentielles à la détection et à l'analyse d'interférences de fréquences radio, que ce soit de la fibre à l'antenne ou encore dans les systèmes d'antennes distribuées, les têtes radio distantes ou les unités de base de bande qui prennent en charge les réseaux 4G/LTE et la prochaine génération de réseaux 5G. Combinées aux modules optiques et Ethernet de notre plateforme FTB-1 Pro, ces applications deviennent une solution de test bout en bout pour les techniciens et les ingénieurs.

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 aident les fabricants d'équipement de réseaux, les fournisseurs de services de communication et les fournisseurs de services Web à concevoir, à déployer, à dépanner et à surveiller les réseaux fixes et sans fil et, ce faisant, à réduire le coût d'exploitation de leurs réseaux.

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

Nous avons lancé 16 nouveaux produits ou améliorations majeures au cours de l'exercice 2017 dans quatre secteurs clés : la fibre optique, l'infonuagique, la virtualisation des réseaux et le 5G. Parmi ces nouveautés, figurent une solution de tests de réseau de transport optique de 400 Gbit/s destinée aux laboratoires et aux fabricants; une sonde d'inspection automatisée pour les connecteurs multifibres des centres informatiques et les réseaux d'accès radio; la solution logicielle Universal Virtual Sync grâce à laquelle les fournisseurs de services de communication peuvent mesurer, à faible coût et avec précision, la latence de réseau (délai); et, pour les réseaux d'accès radio centralisé (C-RAN), des fonctionnalités d'analyse spectrale de FR à partir des liens optiques de l'initiative d'architecture de station de base ouverte (OBSAI) qui complètent ceux avec interface radio publique commune (CPRI).

Nous avons rapporté des ventes de 243,3 millions \$ au cours de l'exercice 2017, en hausse de 4,6 % comparativement aux 232,6 millions \$ en 2016. Nous avons enregistré des commandes de 251,8 millions \$ au cours de l'exercice 2017, en hausse de 4,8 % comparativement aux 240,3 millions \$ en 2016, pour un rapport commandes-facturation de 1,03.

Au cours de l'exercice 2017, nous avons généré un bénéfice net de 0,9 million \$, ou 0,02 \$ l'action diluée, comparativement à 8,9 millions \$, ou 0,16 \$ l'action diluée, en 2016. Au cours de l'exercice 2017, le bénéfice net incluait des dépenses nettes de 10,6 millions \$, comprenant un montant de 2,7 millions \$ en amortissement après impôts des actifs incorporels, un montant de 1,4 million \$ en charges de rémunération à base d'actions, un montant de 4,8 millions \$ en frais de restructuration après impôts, un montant de 0,4 million \$ pour la variation positive de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces, un montant de 1,1 million \$ en frais relatifs aux acquisitions après impôts et une perte de change de 1,0 million \$. Au cours de l'exercice 2016, le bénéfice net incluait des dépenses nettes de 2,3 millions \$, comprenant un montant de 1,1 million \$ en amortissement après impôts des actifs incorporels, un montant de 1,4 million \$ en frais de restructuration après impôts, et un gain de change de 0,2 million \$.

Le BAIIA ajusté (bénéfice net avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, charges de rémunération à base d'actions, frais de restructuration, variation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces, et gain ou perte de change) s'est élevé à 22,0 millions \$, ou 9,1 % des ventes, au cours de l'exercice 2017, comparativement à 22,0 millions \$, ou 9,5 % des ventes en 2016. Tel qu'il a été annoncé lors du troisième trimestre de l'exercice 2017, nous prévoyions un BAIIA ajusté d'environ 20 millions \$ pour l'exercice 2017, basé sur l'atteinte du point milieu de notre fourchette de prévisions de ventes pour le quatrième trimestre. Or, au quatrième trimestre de l'exercice 2017, les ventes réelles ont atteint le haut de la fourchette de nos prévisions de ventes, ce qui s'est traduit par un BAIIA ajusté supérieur aux prévisions pour l'exercice complet (se référer à la page 25 du présent document pour un rapprochement complet du BAIIA ajusté et du bénéfice net selon les IFRS).

Le 31 octobre 2016, nous avons acquis la quasi-totalité des actifs d'Absolute Analysis Inc. (« Absolute »), une société privée située aux États-Unis, qui fournit des solutions de tests de fréquences radio pour les réseaux d'accès radio sur fibre. La juste valeur de la contrepartie totale à la date d'acquisition s'élevait à 8,5 millions \$, et comprenait 5,0 millions \$ en espèces et l'émission de 793 070 actions à droit de vote subalternes, évaluées à 3,5 millions \$. Cette acquisition a été comptabilisée par l'application de la méthode de l'acquisition requise par IFRS 3, « Regroupement d'entreprises », et les recommandations d'IFRS 10, « États financiers consolidés ». Par conséquent, la juste valeur de la contrepartie totale a été allouée aux actifs acquis et aux passifs assumés selon une évaluation par la direction de leur juste valeur à la date d'acquisition. Les résultats d'exploitation de la société acquise ont été inclus à nos états financiers consolidés depuis le 31 octobre 2016, soit la date d'acquisition (se référer à la note 3 afférente à nos états financiers consolidés intermédiaires condensés non audités pour plus de détails sur cette acquisition).

Le 2 mars 2017, nous avons acquis la totalité des actions émises et en circulation d'Ontology Partners Limited (« Ontology »), une société privée située au Royaume-Uni, fournissant des solutions de découverte en temps réel de topologie de réseau et de cartographie de chaînes de services. La juste valeur à la date d'acquisition de la contrepartie totale s'élevait à 9,2 millions \$, et comprenait 7,8 millions \$ en espèces, déduction faite des espèces acquises d'Ontology de 2,2 millions \$ à la date d'acquisition, plus une contrepartie conditionnelle

en espèces, basée sur un certain volume de ventes de produits d'Ontology au cours des 12 mois suivant l'acquisition, évaluée à 1,4 million \$ à la date d'acquisition. Cette acquisition a été comptabilisée par l'application de la méthode de l'acquisition requise par IFRS 3, « Regroupement d'entreprises », et les recommandations d'IFRS 10, « États financiers consolidés ». Par conséquent, la juste valeur de la contrepartie totale a été allouée aux actifs acquis et aux passifs assumés selon une évaluation par la direction de leur juste valeur à la date d'acquisition. Les résultats d'exploitation de la société acquise ont été inclus à nos états financiers consolidés depuis le 2 mars 2017, soit la date d'acquisition (se référer à la note 3 afférente à nos états financiers consolidés intermédiaires condensés non audités pour plus de détails sur cette acquisition).

Le 29 mars 2017, nous avons annoncé la nomination de Philippe Morin à titre de nouveau président directeur général (PDG) d'EXFO, à compter du 1^{er} avril 2017. M. Morin, qui possède plus de 25 années d'expérience dans l'industrie des télécommunications, avait initialement été nommé chef de l'exploitation d'EXFO en novembre 2015. Avant de se joindre à l'équipe d'EXFO, M. Morin a occupé le poste de premier vice-président du groupe mondial des ventes et de l'exploitation chez Ciena. Il a également occupé des postes de cadres supérieurs chez Nortel Networks, dont la présidence de la division Réseau Optique. Le fondateur d'EXFO, Germain Lamonde, qui a occupé les rôles de PDG et de président du conseil d'administration durant plus de 30 ans, est devenu le président exécutif du conseil d'administration. Il continuera de diriger la stratégie d'acquisition et demeurera activement impliqué dans l'élaboration des initiatives qui touchent la croissance, les relations avec les clients et la gouvernance de l'entreprise.

Le 2 mai 2017, nous avons annoncé la mise en place d'un plan structuré visant à rationaliser notre gamme de solutions de surveillance passive, qui est incluse dans nos produits de la couche de protocole. Ce plan s'est traduit par des primes de départ de 4,1 millions \$ et des radiations de stocks de 1,0 million \$, pour des frais de restructuration totaux de 5,1 millions \$ au cours de l'exercice. Ce plan devrait se traduire par des économies annuelles d'environ 9 millions \$.

Le 8 septembre 2017, nous avons acquis une participation de 33,1 % dans Astellia SA (Astellia), une société publique dont les actions sont cotées à la bourse NYSE Euronext Paris. Astellia, un fournisseur de solutions d'analyse de la performance des réseaux mobiles et de l'expérience des abonnés, permet aux opérateurs de réseaux mobiles d'accroître l'efficacité de leurs infrastructures, la qualité de services, de réduire le risque de perte des clients et de développer leurs revenus. Les solutions de surveillance en temps réel et de dépannage d'Astellia, couvrent l'ensemble des réseaux de bout en bout depuis l'accès radio jusqu'au cœur du réseau. Le coût de cet investissement s'élève à 8,6 millions € (10,3 millions \$US) payable en espèces.

Le 2 octobre 2017, nous avons acquis la totalité des actions émises et en circulation de Yenista Optics S.A.S. (Yenista), une société privée située en France, un fournisseur d'équipements de pointe pour les tests de réseaux optiques dans les secteurs de la recherche et du développement et de la fabrication. La juste valeur à la date d'acquisition de la contrepartie totale transférée s'élève à 9,4 millions € (11,1 millions \$US), et comprend 8,3 millions € (9,7 millions \$US) en espèces, déduction faite des espèces acquises de Yenista de 1,1 million € (1,4 million \$US) à la date d'acquisition. Cette acquisition sera comptabilisée par l'application de la méthode de l'acquisition requise par IFRS 3 « Regroupements d'entreprises », et les recommandations d'IFRS 10, « États financiers consolidés »; par conséquent, la juste valeur de la contrepartie totale transférée sera allouée aux actifs acquis et aux passifs assumés selon une évaluation par la direction de la juste valeur à la date d'acquisition. Les résultats de la société acquise seront inclus aux états financiers consolidés à compter du 2 octobre 2017, soit la date d'acquisition.

Le 10 octobre 2017, nous avons conclu un accord avec Astellia pour l'acquisition du solde restant du capital d'Astellia au prix de 10 € l'action, pour une contrepartie totale de 17,3 millions € (approximativement 20 millions \$US), au moyen d'une offre publique d'achat. L'offre publique sera ouverte à la fin de l'année civile 2017 ou au début de 2018, et sujette à l'approbation de l'autorité française des investissements étrangers et à la permission de l'Autorité des marchés financiers. Si l'offre public d'achat est un succès, il est prévu que le règlement de l'acquisition ait lieu au début de l'année civile 2018.

Le 25 octobre 2017, nous avons modifié certaines facilités de crédit, de sorte que des marges de crédit existantes, qui permettaient d'obtenir des avances jusqu'à un maximum de 4,8 millions \$CA (3,8 millions \$US), et jusqu'à un maximum de 6,0 millions \$US, ont été annulées et remplacées par une facilité de crédit de 28,9 millions \$CA (23,1 millions \$US), principalement pour l'acquisition des actions restantes d'Astellia en vertu de l'offre publique d'achat.

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 2015 et 2016, aucun client n'a constitué plus de 10 % de nos ventes et notre client le plus important représentait 7,1 % de nos ventes. Au cours de l'exercice 2017, notre client le plus important a représenté 10,1 % de nos ventes contre 18,4 % pour trois clients les plus importants.

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 consolidés.

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 pour les activités de recherche et de développement effectuées au Canada. Tous les crédits d'impôt à la recherche et au développement sont comptabilisés en diminution des frais de recherche et de développement bruts.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

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

Données tirées des états des résultats consolidés ¹ :						
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Ventes.....	243 301 \$	232 583 \$	222 089 \$	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Coût des ventes ²	94 329	87 066	85 039	38,8	37,4	38,3
Frais de vente et d'administration ³	86 256	82 169	82 200	35,5	35,3	37,0
Frais de recherche et de développement nets	47 168	42 687	44 003	19,4	18,4	19,8
Amortissement des immobilisations corporelles.....	3 902	3 814	4 835	1,6	1,6	2,2
Amortissement des actifs incorporels.....	3 289	1 172	2 883	1,4	0,5	1,3
Variation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces.....	(383)	–	–	(0,2)	–	–
Intérêts et autres (revenus) dépenses	303	(828)	(155)	0,1	(0,4)	(0,1)
(Gain) perte de change	978	(161)	(7 212)	0,4	–	(3,2)
Charge inhabituelle ³	–	–	603	–	–	0,3
Bénéfice avant les impôts sur les bénéfices.	7 459	16 664	9 893	3,0	7,2	4,4
Impôts sur les bénéfices	6 608	7 764	5 036	2,7	3,4	2,2
Bénéfice net pour l'exercice	851 \$	8 900 \$	4 857 \$	0,3 %	3,8 %	2,2 %
Bénéfice net de base par action.....	0,02 \$	0,17 \$	0,09 \$			
Bénéfice net dilué par action	0,02 \$	0,16 \$	0,08 \$			
Autres informations :						
Bénéfice brut avant amortissement ⁴	148 972 \$	145 517 \$	137 050 \$	61,2 %	62,6 %	61,7 %
Données relatives à la recherche et au développement :						
Frais de recherche et de développement bruts	53 124 \$	47 875 \$	50 148 \$	21,8 %	20,6 %	22,6 %
Frais de recherche et de développement nets.....	47 168 \$	42 687 \$	44 003 \$	19,4 %	18,4 %	19,8 %
Frais de restructuration inclus dans le (les) :						
Coût des ventes	1 697 \$	– \$	290 \$	0,7 %	– %	0,1 %
Frais de vente et d'administration.....	1 150 \$	– \$	586 \$	0,5 %	– %	0,3 %
Frais de recherche et de développement nets.....	2 232 \$	– \$	761 \$	0,9 %	– %	0,3 %
BAIIA ajusté ⁴	22 041 \$	22 039 \$	13 779 \$	9,1 %	9,5 %	6,2 %
Donnée tirée des bilans consolidés ¹ :						
Total de l'actif	259 241 \$	237 793 \$	217 478 \$			

1) Les données tirées des états des résultats consolidés et des bilans consolidés proviennent de nos états financiers consolidés préparés selon les IFRS, telles que publiées par l'IASB, à l'exception des mesures non conformes aux IFRS ⁴.

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

3) Les frais de vente et d'administration n'incluent pas la charge non récurrente relative à une mauvaise créance inhabituelle au cours de l'exercice 2015.

4) Se référer à la page 25 pour les mesures non conformes aux IFRS.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Ventes et commandes

Les tableaux ci-dessous résument les ventes et les commandes par gamme de produits, en milliers de dollars US :

Ventes

	Exercices terminés les 31 août		
	2017	2016	2015
Produits de la couche physique	161 864 \$	151 910 \$	144 060 \$
Produits de la couche de protocole	81 905	83 324	80 591
	<u>243 769</u>	<u>235 234</u>	<u>224 651</u>
Pertes de change sur les contrats de change à terme	(468)	(2 651)	(2 562)
Ventes totales	<u>243 301 \$</u>	<u>232 583 \$</u>	<u>222 089 \$</u>

Commandes

	Exercices terminés les 31 août		
	2017	2016	2015
Produits de la couche physique	165 886 \$	155 320 \$	144 673 \$
Produits de la couche de protocole	86 348	87 631	80 948
	<u>252 234</u>	<u>242 951</u>	<u>225 621</u>
Pertes de change sur les contrats de change à terme	(468)	(2 651)	(2 562)
Commandes totales	<u>251 766 \$</u>	<u>240 300 \$</u>	<u>223 059 \$</u>

Comparaison entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016

Au cours de l'exercice 2017, nos ventes ont atteint 243,3 millions \$, soit une hausse de 4,6 % comparativement aux 232,6 millions \$ en 2016, alors que nos commandes ont atteint 251,8 millions \$, soit une hausse de 4,8 % comparativement aux 240,3 millions \$ en 2016, pour un rapport commandes-facturation de 1,03 (1,03 en 2016).

Ventes

Au cours de l'exercice 2017, nos ventes ont progressé (6,6 %) au niveau de nos produits de la couche physique (optique et accès sur cuivre), principalement en Amérique, comparativement à 2016, en raison notamment de notre position dominante dans les solutions de tests optiques portatives, d'un cycle d'investissements dans le 100G de la part des fournisseurs de services de communication dans cette région, ainsi que d'une croissance auprès des fournisseurs de services Web pour les interconnexions de leurs centres de données. De plus, au cours de l'exercice 2017, nous avons bénéficié dans une certaine mesure de dépenses budgétaires de fin d'année civile de la part de certains fournisseurs de services de communication en Amérique, alors qu'elles avaient été minimales en 2016. Dans une moindre mesure, les ventes de nos produits de la couche physique ont augmenté en Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMOA), malgré la dévaluation de la valeur de la livre sterling et de l'euro comparativement au dollar US, ce qui a eu un certain effet négatif sur nos ventes et nos commandes dans cette région d'un exercice à l'autre. En Asie-Pacifique (APAC), les ventes de nos produits de la couche physique ont diminué d'un exercice à l'autre au cours de l'exercice 2017, particulièrement en Chine, en raison notamment de délais dans les investissements de la part des fabricants d'équipement.

Au cours de l'exercice 2017, les ventes de nos produits de la couche de protocole ont diminué de 1,7 % d'un exercice à l'autre, principalement en Amérique, malgré les effets positifs de la récente acquisition d'Absolute. Au cours de l'exercice 2016, nous avons constaté une commande importante de la part d'un important opérateur de réseau nord-américain pour notre solution EXFO Xtract, alors que nous n'avons pas eu une telle commande au cours de l'exercice 2017. De plus, la rationalisation de notre gamme de solutions de surveillance passive au cours de l'exercice 2017 a eu une incidence négative sur nos ventes en 2017 comparativement à 2016. Également, au cours de l'exercice 2016, notre gamme de produits de tests de transport et de données, qui représente un sous-ensemble de notre gamme de produits de la couche de protocole, a bénéficié, dans une plus large mesure du cycle d'investissements dans le 100G, notamment aux États-Unis, comparativement à 2017. Par ailleurs, les ventes de produits de la couche de protocole ont augmenté en EMOA d'un exercice à l'autre, notamment en raison de l'incidence positive de l'acquisition récente d'Ontology, malgré la dévaluation de la valeur de la livre sterling et de l'euro comparativement au dollar US d'un exercice à l'autre. Les ventes de produits de la couche de protocole sont demeurées stables d'un exercice à l'autre au cours de l'exercice 2017.

Enfin, au cours de l'exercice 2017, les pertes sur nos contrats de change à terme ont été inférieures de 2,2 millions \$ comparativement à l'exercice précédent, ce qui a eu un effet positif sur nos ventes d'un exercice à l'autre.

Dans l'ensemble, la hausse de nos ventes totales au cours de l'exercice 2017 comparativement à 2016 provient de l'Amérique, notamment du Canada et dans une moindre mesure des États-Unis et de l'EMOA. Par ailleurs, les ventes en APAC ont légèrement diminué d'un exercice à l'autre, en raison d'une baisse des ventes en Chine qui avaient connues une solide performance en 2016.

Commandes

Au cours de l'exercice 2017, nous avons enregistré une hausse des commandes totales, provenant principalement de l'Amérique pour nos produits de la couche physique et de l'EMOA pour nos produits de la couche de protocole, en dépit de l'effet négatif de la dévaluation de la livre sterling et de l'euro.

Au cours de l'exercice 2017, les commandes de nos produits de la couche physique ont connu une hausse importante d'un exercice à l'autre en Amérique, alors que nous avons bénéficié d'une pénétration plus grande auprès des opérateurs de réseaux mobiles pour leurs réseaux *fronthaul* et *backhaul*, d'une croissance accrue auprès des opérateurs de réseaux fixes pour leurs liens longue distance 100G et métropolitains, ainsi que d'une croissance auprès des fournisseurs de services Web pour les interconnexions de leurs centres de données. De plus, tel qu'il est mentionné précédemment, au cours de l'exercice 2017, nous avons bénéficié dans une certaine mesure de dépenses budgétaires de fin d'année civile de la part de certains fournisseurs de services de communication en Amérique, alors qu'elles avaient été minimales en 2016. Par ailleurs, les commandes de nos produits de la couche physique sont demeurées stables d'un exercice à l'autre en EMOA et en APAC. Les commandes en EMOA ont subi dans une certaine mesure les contrecoups de la dévaluation de la livre sterling et de l'euro comparativement au dollar US d'un exercice à l'autre. En APAC, la baisse des commandes en provenance de la Chine, en raison de délais dans les investissements de la part des fabricants d'équipement, a eu une incidence négative sur les commandes dans cette région, laquelle a été compensée par une croissance accrue dans le reste de l'APAC.

La baisse des commandes de nos produits de la couche de protocole lors de l'exercice 2017 comparativement à 2016 provient de l'Amérique, malgré l'effet positif des acquisitions récentes d'Absolute et d'Ontology, puisque notre gamme de produits de tests de transport et de données, qui représente un sous-ensemble de notre gamme de produits de la couche de protocole, n'a pas connu le même niveau de commandes liées au cycle d'investissements dans le 100G, notamment aux États-Unis. Également, en 2016 nous avons reçu une commande importante de la part d'un important opérateur de réseau nord-américain pour notre solution EXFO Xtract, alors que nous n'avons pas eu une telle commande au cours de l'exercice 2017. Par ailleurs, nous avons connu une hausse des commandes en EMOA, grâce à l'effet positif de l'acquisition récente d'Ontology. De plus, au cours de l'exercice 2017, les commandes en APAC ont légèrement augmenté d'un exercice à l'autre. Enfin, la rationalisation de notre gamme de solutions de surveillance passive au cours de l'exercice 2017

a eu une incidence négative sur les commandes de notre gamme de produits de la couche de protocole en 2017 comparativement à 2016.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

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

Ventes

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

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

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

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

Commandes

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

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

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

Répartition géographique

Le tableau suivant détaille les ventes par région :

	Exercices terminés les 31 août		
	2017	2016	2015
Amérique	55 %	55 %	54 %
EMOA	26	25	26
APAC	19	20	20
	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>

BÉNÉFICE BRUT AVANT AMORTISSEMENT

(mesure non conforme aux IFRS, se référer à la page 25 du présent document)

Le bénéfice brut avant amortissement (bénéfice brut) s'est élevé à 61,2 % des ventes au cours de l'exercice 2017, comparativement à 62,6 % en 2016 et 61,7 % en 2015.

Comparaison entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016

Au cours de l'exercice 2017, le bénéfice brut incluait 1,7 million \$ ou 0,7 % des ventes en frais de restructuration comprenant des primes de départ et des radiations de stocks. En excluant ces frais, le bénéfice brut aurait atteint 61,9 % des ventes au cours de l'exercice 2017, un pourcentage légèrement inférieur (0,7 %) comparativement à celui de 2016.

Au cours de l'exercice 2017, notre bénéfice brut, compte non tenu des frais de restructuration, a été réduit par une composition moins favorable au sein de nos deux gammes de produits comparativement à 2016. Plus particulièrement, au cours de l'exercice 2016, nous avons constaté une commande importante auprès d'un important opérateur de réseaux pour notre solution EXFO Xtract, ce qui a eu un effet positif sur notre bénéfice brut au cours de cet exercice, puisque cette solution génère une forte marge. Nous n'avons pas reçu une telle commande au cours du présent exercice. De plus, au cours de l'exercice 2017, nos ventes de la couche physique ont représenté une portion plus importante de nos ventes d'un exercice à l'autre, alors que cette gamme de produits génère des marges bénéficiaires inférieures à celles de nos produits de la couche de protocole, ces derniers ayant un plus fort contenu logiciel. Ceci a eu un effet négatif sur notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre.

Cependant, au cours de l'exercice 2017, nous avons enregistré des pertes de change sur nos contrats de change à terme moins importantes par rapport à 2016, ce qui a eu un effet positif sur notre bénéfice brut de 0,3 % d'un exercice à l'autre.

De plus, au cours de l'exercice 2017, nous avons enregistré des dépréciations de stocks moins importantes par rapport à 2016, ce qui s'est traduit par une hausse de notre bénéfice brut de 0,2 % d'un exercice à l'autre.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

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

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

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

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

FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION

Les frais de vente et d'administration se sont élevés à 86,3 millions \$, 82,2 millions \$ et 82,2 millions \$ au cours des exercices 2017, 2016 et 2015 respectivement. En pourcentage des ventes, les frais de vente et d'administration étaient de 35,5 %, 35,3 % et 37,0 % pour les exercices 2017, 2016 et 2015 respectivement.

Comparaison entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016

Au cours de l'exercice 2017, les frais de vente et d'administration ont augmenté de 4,1 millions \$ d'un exercice à l'autre en raison des frais de restructuration de 1,2 million \$, de dépenses additionnelles à la suite des acquisitions d'Absolute et d'Ontology et pour le soutien de la croissance de l'entreprise, de l'inflation et des augmentations salariales, et en raison des frais non récurrents de 1,1 million \$ relatifs aux deux récentes acquisitions d'entreprises.

Compte non tenu des frais de restructuration et des frais relatifs aux acquisitions, qui représentent 0,9 % des ventes, nos frais de vente et d'administration auraient représenté 34,6 % des ventes, en-deçà du niveau de 35,3 % des ventes atteint en 2016.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

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

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

FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

Frais de recherche et de développement bruts

Les frais de recherche et de développement bruts ont totalisé 53,1 millions \$, 47,9 millions \$ et 50,1 millions \$ pour les exercices 2017, 2016 et 2015 respectivement. En pourcentage des ventes, les frais de recherche et de développement bruts ont respectivement représenté 21,8 %, 20,6 % et 22,6 % des ventes pour les exercices 2017, 2016 et 2015, alors que les frais de recherche et de développement nets ont représenté 19,4 %, 18,4 % et 19,8 % des ventes pour ces exercices respectifs.

Comparaison entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016

Au cours de l'exercice 2017, les frais de recherche et de développement bruts ont augmenté de 5,2 millions \$ d'un exercice à l'autre en raison des frais de restructuration de 2,2 millions \$, de dépenses additionnelles à la suite des acquisitions d'Absolute et d'Ontology et pour le soutien de la croissance de l'entreprise, de l'inflation et des augmentations salariales, et en raison d'un changement de la composition et du calendrier des projets de recherche et de développement, comparativement à 2016.

En excluant les frais de restructuration, qui représentent 0,9 % des ventes, nos frais de recherche et de développement bruts auraient représenté 20,9 % des ventes, soit un niveau légèrement supérieur au 20,6 % des ventes atteint en 2016.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

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

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

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 6,0 millions \$, 5,2 millions \$ et 6,1 millions \$ pour les exercices 2017, 2016 et 2015 respectivement. En pourcentage des frais de recherche et de développement bruts, les crédits d'impôt et les subventions étaient respectivement de 11,2 %, 10,8 % et 12,3 % au cours des exercices 2017, 2016 et 2015.

Comparaison entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016

La hausse de nos crédits d'impôt et de nos subventions au cours de l'exercice 2017, comparativement à 2016, provient de la hausse de nos frais de recherche et de développement bruts d'un exercice à l'autre.

La hausse des crédits d'impôt et des subventions en pourcentage des frais de recherche et de développement bruts au cours de l'exercice 2017, comparativement à 2016, provient du changement dans la composition des projets admissibles.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

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

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

AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES

La dépense d'amortissement des immobilisations corporelles s'est élevée à 3,9 millions \$, 3,8 millions \$ et 4,8 millions \$ au cours des exercices 2017, 2016 et 2015 respectivement.

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

AMORTISSEMENT DES ACTIFS INCORPORELS

À la suite de regroupements d'entreprises que nous avons complétés, nous avons enregistré des actifs incorporels qui consistent principalement en des technologies acquises et des relations clients. De plus, les actifs incorporels incluent les logiciels. Ces actifs incorporels ont entraîné une dépense d'amortissement de 3,3 millions \$, 1,2 million \$ et 2,9 millions \$ pour les exercices 2017, 2016 et 2015 respectivement.

Comparaison entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016

La hausse de notre dépense d'amortissement des actifs incorporels au cours de l'exercice 2017, comparativement à 2016, est principalement attribuable à l'acquisition d'Absolute, réalisée le 31 octobre 2016 et à celle d'Ontology, réalisée le 2 mars 2017.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

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

GAIN (PERTE) DE CHANGE

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

La perte de change s'est élevée à 1,0 million \$ au cours de l'exercice 2017, comparativement à un gain de 0,2 million \$ en 2016 et 7,2 millions \$ en 2015.

Exercice 2017

Au cours de l'exercice 2017, la valeur de fin de période du dollar canadien a augmenté par rapport au dollar US, comparativement à la fin de l'exercice précédent, ce qui a entraîné une perte de change de 1,0 million \$ au cours de l'exercice. La valeur de fin de période du dollar canadien a augmenté de 4,6 % par rapport au dollar US pour atteindre 1,2536 \$ CA = 1,00 \$ US au cours de l'exercice 2017, comparativement à 1,3116 \$ CA = 1,00 \$ US à la fin de l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2017, la valeur moyenne du dollar canadien par rapport au dollar US était de 1,3212 \$CA = 1,00 \$US.

Exercice 2016

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

Exercice 2015

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

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, en roupies indiennes et en livres sterling, alors que nous publions nos résultats en dollars US. Au cours de l'exercice 2016, la hausse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien, à l'euro et à la roupie indienne d'un exercice à l'autre, a eu un effet positif sur nos résultats financiers. Au cours de l'exercice 2016, la valeur moyenne du dollar US a augmenté d'un exercice à l'autre de 8,9 %, 4,6 % et 6,3 % respectivement par rapport au dollar canadien, à l'euro et à la roupie indienne. Dans l'ensemble, pour l'exercice 2017, il n'y a pas eu de changement significatif dans la valeur moyenne de nos principales devises par rapport au dollar US. Par conséquent, nos résultats n'ont pas été affecté de façon significative par la fluctuation des devises comparativement à 2016.

IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Au cours de l'exercice 2017, nous avons comptabilisé une dépense d'impôts sur les bénéfices de 6,6 millions \$ sur un bénéfice avant impôts de 7,5 millions \$, comparativement à une dépense d'impôts de 7,8 millions \$ sur un bénéfice avant impôts de 16,7 millions \$ en 2016 et à une dépense d'impôts de 5,0 millions \$ sur un bénéfice avant impôts sur les bénéfices de 9,9 millions \$ en 2015.

Cette variation 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, qu'une part importante de nos frais de restructuration provient de ces filiales, et que les frais relatifs aux acquisitions sont non déductibles aux fins de l'impôt sur les bénéfices. De plus, 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 part importante de notre gain ou perte de change est créée par la conversion en monnaie fonctionnelle des états financiers de nos filiales étrangères, qui sont en monnaie locale. Par conséquent, cette part du gain ou de la perte n'est pas imposable ou déductible. 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 périodes.

Se référer à la note 19 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 2017, nos espèces et nos placements temporaires s'élevaient à 39,2 millions \$, alors que notre fonds de roulement était de 74,4 millions \$. Nos espèces et nos placements temporaires ont diminué de 8,1 millions \$ au cours de l'exercice 2017 comparativement à 2016. Au cours de l'exercice 2017, nous avons effectué des paiements en espèces de 12,8 millions \$ pour les acquisitions d'Absolute et d'Ontology, de 7,2 millions \$ pour l'achat d'immobilisations, et de 1,5 million \$ pour le remboursement de la dette à long terme assumée dans le cadre de l'acquisition d'Ontology. Par ailleurs, au cours de l'exercice 2017, nous avons généré 12,9 millions \$ en flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et nous avons enregistré un gain de change non réalisé de 0,5 million \$ sur nos espèces et nos placements temporaires. Ce gain de change non réalisé provient de la conversion en dollars US de nos espèces et de nos placements temporaires libellés en dollars canadiens, et il a été comptabilisé dans le cumul des autres éléments du résultat global au bilan consolidé.

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. Au 31 août 2017, nos espèces incluaient un montant de 6,7 millions \$ qui porte intérêt à un taux annuel de 1,2 %.

Nous croyons que notre solde d'encaisse et nos placements temporaires de 39,2 millions \$ suffiront à satisfaire à nos besoins prévus en matière de liquidités et de capitaux dans un avenir prévisible, incluant le paiement de 10,3 millions \$ pour l'investissement de 33,1 % dans Astellia, le paiement de 9,7 millions \$ pour l'acquisition de Yenista, ainsi que tout paiement lié à la contrepartie conditionnelle en espèces relative à l'acquisition d'Ontology. De plus, le 25 octobre 2017, afin de financer l'acquisition potentielle des actions restantes d'Astellia en vertu de l'offre publique d'achat, nous avons modifié certaines facilités de crédit, de sorte que des marges de crédit existantes, qui permettaient d'obtenir des avances jusqu'à un maximum de 4,8 millions \$CA (3,8 millions \$US), et jusqu'à un maximum de 6,0 millions \$US, ont été annulées et remplacées par une facilité de crédit de 28,9 millions \$CA (23,1 millions \$US). Enfin, nous disposons de marges de crédit inutilisées de 6,2 millions \$ pour notre fonds de roulement et nos besoins généraux, ainsi que de marges de crédit inutilisées de 25,7 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 2017, nos engagements relatifs à des contrats de location-exploitation et de contrats de licences s'élèvent à 3,5 millions \$ en 2018, 2,2 millions \$ en 2019, 2,1 millions \$ en 2020, 2,0 millions \$ en 2021 et 3,0 millions \$ en 2022 et par la suite, pour des engagements totaux de 12,8 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 12,9 millions \$ au cours de l'exercice 2017, comparativement à 24,4 millions \$ en 2016 et 6,5 millions \$ en 2015.

Comparaison entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016

Les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation au cours de l'exercice 2017 sont attribuables au bénéfice net après les éléments sans incidence sur les espèces de 13,0 millions \$, légèrement compensé par l'effet négatif de la variation nette de 0,1 million \$ 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 baisse de nos comptes débiteurs, qui a entraîné des flux de trésorerie positifs de 4,0 millions \$, en raison du calendrier des ventes et des encaissements au cours de l'exercice, et à la baisse de nos stocks, qui a entraîné des flux de trésorerie positifs de 0,9 million \$, en raison d'un taux de rotation supérieur au cours de l'exercice. Ces effets positifs ont été plus que compensés par la hausse de nos impôts sur les bénéfices et crédits d'impôt à recouvrer, qui a entraîné des flux de trésorerie négatifs de 2,4 millions \$, en raison de crédits d'impôt gagnés durant l'exercice mais non encore encaissés, par la hausse de nos charges payées d'avance, qui a entraîné des flux de trésorerie négatifs de 0,9 million \$, en raison du calendrier des paiements durant l'exercice, et par la baisse de nos comptes créditeurs, charges courues et provisions, qui a entraîné des flux de trésorerie négatifs de 1,7 million \$, notamment en raison du calendrier des achats et des paiements au cours de l'exercice.

Comparaison entre l'exercice 2016 et l'exercice 2015

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

Activités d'investissement

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 16,5 millions \$ au cours de l'exercice 2017, comparativement à 7,0 millions \$ en 2016 et 2,3 millions \$ en 2015.

Exercice 2017

Au cours de l'exercice 2017, nous avons effectué des paiements en espèces de 12,8 millions \$ et de 7,2 millions \$, respectivement, pour les acquisitions d'Absolute et d'Ontology et pour l'achat d'immobilisations. Par ailleurs, nous avons vendu (déduction faite des acquisitions) pour 3,5 millions \$ de placements temporaires.

Exercice 2016

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

Exercice 2015

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

Activités de financement

Les flux de trésorerie utilisés par les activités de financement se sont élevés à 1,5 million \$ au cours de l'exercice 2017, comparativement à 1,6 million \$ en 2016 et 25,5 millions \$ en 2015.

Exercice 2017

Au cours de l'exercice 2017, nous avons remboursé la dette à long terme de 1,5 million \$ assumée dans le cadre de l'acquisition d'Ontology.

Exercice 2016

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

Exercice 2015

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

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 2017, nous détenions des contrats de change à terme nous permettant de vendre des dollars US contre des dollars canadiens et des roupies indiennes à divers taux de change à terme, lesquels se résument comme suit :

Dollars US – dollars canadiens

Dates d'expiration	Montants contractuels	Taux contractuels moyens pondérés
Septembre 2017 à août 2018	18 300 000 \$	1,3407
Septembre 2018 à août 2019	10 900 000	1,3426
Total	29 200 000 \$	1,3414

Dollars US – roupies indiennes

Dates d'expiration	Montants contractuels	Taux contractuels moyens pondérés
Septembre 2017 à août 2018	3 400 000 \$	69,49
Septembre 2018 à février 2019	1 600 000	67,26
Total	5 000 000 \$	68,78

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 de 0,1 million \$ et des gains nets de 2,3 millions \$ aux 31 août 2016 et 2017 respectivement. Le taux de clôture dollar US – dollar canadien était de 1,2536 \$CA = 1,00 \$US au 31 août 2017.

CAPITAL SOCIAL

Le 13 novembre 2017, EXFO avait 31 643 000 actions à droit de vote multiple en circulation, comportant 10 votes chacune, ainsi que 23 224 396 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 2017, nous avons des ententes hors bilan qui consistaient en des lettres de garantie totalisant 0,6 million \$ aux fins de nos activités de vente et d'achat ; ces lettres de garantie expirent à différentes dates jusqu'en 2020, et ont été réservées à même nos marges de crédit.

ENTITÉS STRUCTURÉES

Au 31 août 2017, nous n'avons aucune participation à des entités structurées.

CONVENTIONS COMPTABLES ET ESTIMATIONS IMPORTANTES

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS exige que nous portions des jugements, posions des hypothèses et fassions des estimations qui ont une incidence sur les montants d'actifs et de passifs, de produits et de charges, de même que sur la présentation des actifs et des passifs éventuels en date des états financiers. Sur une base régulière, nous réévaluons ces estimations et hypothèses, incluant celles qui sont liées à la juste valeur des instruments financiers, à la provision pour créances irrécouvrables, au montant des crédits

d'impôt à recouvrer, aux provisions pour stocks excédentaires et désuets, à la vie utile estimative des immobilisations, à l'évaluation des actifs à long terme, à la dépréciation du goodwill, au montant recouvrable des actifs d'impôt différé, au montant de certaines charges à payer, de provisions et de revenus reportés, ainsi qu'aux charges de rémunération à base d'actions. Nous fondons nos estimations et hypothèses sur l'expérience passée et sur divers facteurs que nous croyons raisonnables dans les circonstances.

Principaux jugements dans l'application des conventions comptables

(a) Détermination de la monnaie fonctionnelle

Nous avons des activités dans plusieurs pays et générons des revenus et 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 du goodwill

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

Principales estimations et hypothèses

(a) Stocks

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

(b) Impôts sur les bénéfices

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

Au 31 août 2017, nous avons des actifs d'impôt différé au bilan consolidé s'élevant à 3,2 millions \$ reliés aux pertes d'exploitation reportées aux États-Unis. Afin de recouvrer ces actifs d'impôt différé, nous devons générer environ 9,5 millions \$ en bénéfice avant impôts aux États-Unis. Afin de générer 9,5 millions \$ en bénéfice avant impôts aux États-Unis sur la période estimative de recouvrement de 3 ans, nous devons générer un taux de croissance annuel composé (TCAC) de bénéfice avant impôts de 2 %, ce que nous estimons probable. Nos pertes fiscales aux États-Unis peuvent être reportées sur une période de 20 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 d'un 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 comptabilisé 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 2017, les crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables comptabilisés au bilan consolidé totalisaient 40,5 millions \$. Afin de recouvrer ces crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables, nous devons générer environ 262 millions \$ (328 millions \$CA) en bénéfice avant impôts au niveau fédéral canadien et environ 12 millions \$ au niveau provincial canadien. Afin de générer 262 millions \$ en bénéfice avant impôts au niveau fédéral canadien sur la période estimative de recouvrement de 15 ans, nous devons générer un TCAC de bénéfice avant impôts de 2 % sur cette période, ce que nous estimons probable. Nos crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables peuvent être reportés sur une période de vingt ans.

d) *Dépréciation d'actifs non financiers*

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

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons effectué notre test de dépréciation annuel du goodwill pour l'ensemble de nos UGT.

Pour les besoins du test de dépréciation, le goodwill est attribué au niveau le plus bas au sein d'EXFO où la direction les examine aux fins de la prise de décision. Au 31 août 2017, le goodwill se répartissait comme suit entre les UGT :

UGT EXFO	13 772 000 \$
UGT Brix	13 878 000
UGT Ontology	7 427 000
Total	<u>35 077 000 \$</u>

Lors du test de dépréciation du goodwill des UGT, nous avons établi la valeur recouvrable du goodwill comme étant la juste valeur diminuée des coûts de sortie. Lors de l'établissement de la valeur recouvrable de l'UGT EXFO, nous avons utilisé une approche de marché basée sur des multiples de ventes variant entre 0,6 et 2,9 fois les ventes pour des entreprises comparables, ayant des activités similaires et œuvrant dans le même secteur d'activité au cours du dernier exercice. Nous avons utilisé notre jugement afin d'effectuer certains ajustements aux entreprises comparables pour des facteurs tels que la taille et le profil de risque ou la rentabilité. De plus, comme les ventes et les activités de l'UGT EXFO constituent la grande majorité

des ventes et des activités d'EXFO, nous avons également comparé la valeur comptable de l'UGT EXFO à la capitalisation boursière totale d'EXFO, ajustée d'une prime de contrôle et réduite de la valeur recouvrable des UGT Brix et Ontology. 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 0,6 à 2,9 fois les ventes, soit la même fourchette que celle utilisée dans l'approche de marché décrite ci-dessus.

Au 31 août 2017, la valeur recouvrable de l'ensemble des UGT était supérieure à leur valeur comptable nette. La valeur recouvrable de l'UGT EXFO, de l'UGT Brix et de l'UGT Ontology serait égale à leur valeur comptable nette en utilisant un multiple de ventes de 0,7, 0,6 et 2,2 fois les ventes respectivement.

e) Allocation du prix d'achat lors de regroupements d'entreprises

La juste valeur de la contrepartie totale transférée lors de regroupements d'entreprises (prix d'achat) doit être répartie selon une évaluation de la juste valeur des actifs nets acquis à la date d'acquisition. L'allocation du prix d'achat requiert que la direction fasse des estimations et pose des jugements afin de déterminer les actifs acquis et les passifs assumés, la durée de vie utile de certains actifs non financiers et les justes valeurs respectives des actifs acquis et des passifs assumés. Ceci requiert l'utilisation de données non observables, incluant les prévisions de la direction quant à la croissance future des ventes, des coûts d'exploitation, des marges bénéficiaires ainsi que des taux d'actualisation.

i) Taux de croissance

Les hypothèses utilisées sont basées sur l'historique de croissance de ventes des entreprises acquises, les prévisions de revenus futurs, les synergies prévues et les tendances du marché et de l'industrie.

ii) Taux d'actualisation

La société utilise un taux d'actualisation afin de calculer la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs prévus, lequel représente son coût moyen pondéré du capital.

NOUVELLES NORMES IFRS À ADOPTER APRÈS L'EXERCICE 2017

Instruments financiers

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

Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

La norme IFRS 15, « Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients », a été émise en mai 2014. L'objectif de cette nouvelle norme est de fournir un cadre de référence unique et complet pour la constatation des produits pour tous les contrats conclus avec des clients afin d'accroître la comparabilité. Cette nouvelle norme énonce les principes qu'une entité appliquera pour comptabiliser les produits des activités ordinaires et déterminer le moment de leur constatation. Le principe de base est qu'une entité devra constater les produits des activités ordinaires de manière à présenter le transfert des biens ou des services à un client au montant qui reflète le paiement que l'entité s'attend à recevoir en contrepartie de ces biens ou services. Cette nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. L'adoption anticipée est permise. Nous avons procédé à une évaluation afin de déterminer les écarts importants, le cas échéant, entre les traitements comptables actuellement en vigueur en vertu d'IAS 18, « Produits des activités ordinaires » et les nouvelles exigences d'IFRS 15. Basé sur les résultats de l'évaluation jusqu'à maintenant, nous prévoyons que les écarts importants concerneront la répartition du prix de la transaction entre les diverses obligations de prestation en vertu des contrats, le calendrier de la constatation des revenus des ententes de ventes qui contiennent des clauses d'acceptation, et des ventes de licences qui donnent aux clients un droit d'utilisation de notre propriété intellectuelle. Nous adopterons cette nouvelle norme le 1^{er} septembre 2018 au moyen de la méthode rétrospective modifiée. Selon cette méthode, l'effet cumulé de l'adoption initiale de la norme sera reconnu comme un ajustement du solde d'ouverture de bénéfices non répartis à la date de l'adoption initiale. Nous n'appliquerons cette norme rétrospectivement qu'aux ententes de ventes en cours à la date d'adoption initiale.

Contrats de location

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

Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée

L'interprétation IFRIC 22, « Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée », a été publiée en décembre 2016. IFRIC 22 spécifie comment doit être déterminée la date de la transaction afin de déterminer le taux de change à utiliser lors de la constatation initiale de l'actif, de la dépense ou du revenu afférent (ou une portion de celui-ci) et de la décomptabilisation d'un actif ou d'un passif non monétaire issue du paiement ou de l'encaissement d'une contrepartie anticipée libellée en devises étrangères. IFRIC 22 s'applique aux exercices ouverts à compter au 1^{er} janvier 2018. L'adoption anticipée est permise. Nous adopterons cette interprétation le 1^{er} septembre 2018 et évaluons actuellement les incidences qu'elle aura sur nos états financiers consolidés.

Incertitude relative aux traitements fiscaux

L'interprétation IFRIC 23 « Incertitude relative aux traitements fiscaux », a été publiée en juin 2017. IFRIC 23 fournit des directives quant à l'évaluation de positions fiscales incertaines en fonction de la probabilité que les autorités fiscales compétentes acceptent le traitement fiscal de la société. Une société doit assumer qu'une autorité fiscale ayant le droit d'examiner tout montant lui étant reporté examinera ce montant avec toute la connaissance et les informations pertinentes pour le faire. IFRIC 23 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. Nous adopterons cette interprétation le 1^{er} septembre 2019 et évaluons actuellement les incidences qu'elle aura sur nos états financiers consolidés.

CONTRÔLES

Tel qu'il est décrit dans le formulaire 20-F/A déposé le 9 janvier 2017, nous avons conclu que le contrôle interne à l'égard de l'information financière d'EXFO n'était pas efficace en date du 31 août 2016 en raison de l'identification d'une faiblesse significative, du fait que nous n'avions pas maintenu des contrôles suffisants à l'égard du grand livre des comptes débiteurs-clients, omettant notamment de maintenir une séparation des fonctions appropriée et d'effectuer un examen de surveillance et un contrôle des écritures de journal enregistrées dans le grand livre des comptes débiteurs-clients. Voir la rubrique 15b) du formulaire 20-F/A déposé le 9 janvier 2017 pour de plus amples renseignements sur l'incidence de la faiblesse significative sur l'information financière.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2017, nous avons complété la mise en œuvre de notre plan de mesures correctives afin de remédier à la faiblesse significative, lequel comprend notamment une séparation accrue des fonctions. Au 31 août 2017, sur la base des tests effectués, nous avons conclu que ces contrôles fonctionnaient efficacement et que la faiblesse significative était résolue à cette date.

RISQUES ET INCERTITUDES

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

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

La conclusion d'acquisitions stratégiques et essentielles à notre croissance à long terme, comme celles qui ont été effectuées au cours de l'exercice 2017 et celles annoncées en 2018, de même que 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.

Notre monnaie fonctionnelle est le dollar canadien. Nous sommes exposés au risque de change lié à l'exportation de nos produits fabriqués au Canada, en Chine et en Finlande ; la majeure partie de ces ventes est libellée en dollars US et en euros, alors qu'une portion importante de notre coût des ventes et de nos charges d'exploitation est libellée en dollars canadien, en euros, en livres sterling, en roupies indiennes et en CNY (devise chinoise). Par conséquent, bien que nous gérons dans une certaine mesure notre exposition au risque de change par des contrats de change à terme (par la vente de dollars US contre des dollars canadiens et des roupies indiennes) et par certains éléments du coût des ventes et certaines charges d'exploitation libellées

en devises autres que le dollar canadien, notamment en dollars US et en euros, nous demeurons exposés aux variations des taux de change entre le dollar canadien d'une part, et le dollar US, l'euro et d'autres devises d'autre part. Toute hausse de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar US et à d'autres devises, ou toute variation entre la valeur du dollar canadien et les taux contractuels de nos contrats de change à terme pour vendre des dollars US contre des dollars canadiens pourraient se traduire par des pertes de change et avoir un effet négatif important sur nos résultats d'exploitation. Les fluctuations des taux de change ont également un impact sur les différentes rubriques des états des résultats, puisqu'une portion importante de notre coût des ventes et de nos charges d'exploitation est libellée en dollars canadiens, en euros et en roupies indiennes, alors que nous publions nos résultats en dollars US. Toute baisse de la valeur du dollar US par rapport au dollar canadien et d'autres devises pourrait avoir un effet négatif important sur nos résultats.

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

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

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

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

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

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

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

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

Le BAIIA ajusté représente le bénéfice net avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, charges de rémunération à base d'actions, frais de restructuration, variation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces, charge inhabituelle et gain ou perte de change.

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

BAIIA ajusté

	Exercices terminés les 31 août		
	2017	2016	2015
Bénéfice net pour l'exercice selon les IFRS	851 \$	8 900 \$	4 857 \$
Ajouter (déduire) :			
Amortissement des immobilisations corporelles	3 902	3 814	4 835
Amortissement des actifs incorporels	3 289	1 172	2 883
Intérêts et autres (revenus) dépenses	303	(828)	(155)
Impôts sur les bénéfices	6 608	7 764	5 036
Charges de rémunération à base d'actions	1 414	1 378	1 295
Frais de restructuration	5 079	–	1 637
Variation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces	(383)	–	–
Charge inhabituelle	–	–	603
(Gain) perte de change	978	(161)	(7 212)
BAIIA ajusté pour l'exercice	<u>22 041 \$</u>	<u>22 039 \$</u>	<u>13 779 \$</u>
BAIIA ajusté en pourcentage des ventes totales	<u>9,1 %</u>	<u>9,5 %</u>	<u>6,2 %</u>

SOMMAIRE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE PAR TRIMESTRE ¹

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

	1 ^{er} trimestre	2 ^e trimestre	3 ^e trimestre	4 ^e trimestre	Exercice terminé le 31 août
2017					
Ventes	61 785 \$	60 030 \$	58 505 \$	62 981 \$	243 301 \$
Coût des ventes ²	22 813 \$	22 989 \$	24 555 \$	23 972 \$	94 329 \$
Bénéfice net (perte nette)	3 303 \$	1 008 \$	(4 304) \$	844 \$	851 \$
Bénéfice net (perte nette) de base et dilué(e) par action	0,06 \$	0,02 \$	(0,08) \$	0,02 \$	0,02 \$

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

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

Analyse des ventes trimestrielles

Pour l'ensemble de l'exercice 2017, les ventes ont atteint 243,3 millions \$, en hausse de 4,6 % comparativement aux 232,6 millions \$ en 2016. Se référer à la section « Ventes et commandes », ailleurs dans le présent document, pour des explications au sujet de la hausse des ventes d'un exercice à l'autre. Sur une base trimestrielle, nos ventes peuvent fluctuer d'un trimestre à l'autre en raison du calendrier et de l'importance des commandes.

Résultats du quatrième trimestre

Bénéfice brut

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, notre bénéfice brut a atteint 61,9 %, en légère hausse par rapport à 61,6 % au cours de la même période de l'exercice précédent.

Premièrement, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons enregistré des dépréciations de stocks moins importantes par rapport à la même période de l'exercice précédent, ce qui s'est traduit par une hausse de notre bénéfice brut de 1,3 % d'un exercice à l'autre.

De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons enregistré des pertes de change sur nos contrats de change à terme moins importantes par rapport à la même période de l'exercice précédent, ce qui a eu un effet positif sur notre bénéfice brut de 0,2 % d'un exercice à l'autre.

Par ailleurs, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, notre gamme de produits de la couche physique a représenté une portion plus importante de nos ventes d'un exercice à l'autre et cette gamme de produits génère des marges bénéficiaires inférieures à celle de produits de la couche de protocole, ces derniers ayant un plus fort contenu logiciel. Ceci a eu un effet négatif sur notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre. De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, une composition des produits vendus moins favorable au sein de notre gamme de produits de la couche physique, comparativement à la même période de l'exercice précédent, a réduit davantage notre bénéfice brut d'un exercice à l'autre.

Enfin, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons enregistré des frais de restructuration de 0,1 million \$ (zéro en 2016), ce qui a eu un effet négatif sur notre bénéfice brut du trimestre (0,2 %).

Bénéfice net

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons généré un bénéfice net de 0,8 million \$, ou 0,02 \$ l'action diluée, comparativement à 2,3 millions \$, ou 0,04 \$ l'action, au cours de la même période de l'exercice précédent.

Premièrement, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons enregistré des frais de restructuration de 1,3 million \$ (zéro en 2016).

De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons subi une perte de change de 2,9 millions \$, comparativement à 0,3 million \$ pour la même période de l'exercice précédent, en raison des taux de change de fin de période.

Par ailleurs, lors du quatrième trimestre de l'exercice 2017, en excluant les frais de restructuration, nos charges d'exploitation (frais de vente et d'administration, frais de recherche et de développement nets et amortissement) ont diminué de 1,0 million \$ d'un exercice à l'autre, malgré l'inflation générale et les augmentations salariales, ainsi que les effets des récentes acquisitions. La baisse de nos frais d'exploitation d'un exercice à l'autre provient principalement des effets de notre récent plan de restructuration. Cette baisse a été compensée en partie par des dépenses d'amortissement des actifs incorporelles plus élevées à la suite des récentes acquisitions.

De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons enregistré une variation positive de 0,4 million \$ de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces payable relative à l'acquisition d'Ontology.

Enfin, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, nous avons encouru une dépense d'impôts sur les bénéfices de 1,1 million \$, comparativement à 2,2 millions \$ au cours de la même période de l'exercice précédent, ce qui a entraîné une hausse de notre bénéfice net d'un exercice à l'autre.