

## **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 assujetties 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, incluant les guerres commerciales, notre capacité à intégrer avec succès les entreprises que nous acquérons; les dépenses en capital et l'ampleur des déploiements de réseaux dans les secteurs des télécommunications (dont l'adaptation rapide de nos structures de coûts aux conditions économiques anticipées et la gestion de nos niveaux de stocks en fonction de la demande du marché), les conditions économiques, concurrentielles, financières et de marché futures, la consolidation de l'industrie mondiale des tests, de l'assurance de services et de l'analyse dans le secteur des communications et la compétition accrue dans le marché, la capacité d'adapter notre offre de produits aux changements technologiques futurs; la prévisibilité limitée du moment et de la nature des commandes des clients; les délais dans la constatation des revenus en raison de cycles de vente plus longs pour les systèmes complexes en raison des étapes d'acceptation chez les clients; 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 et à gérer notre entreprise à l'international; 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 27 novembre 2018.

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

### **SURVOL DE L'ENTREPRISE**

Nous sommes un important fournisseur de solutions intelligentes de test, de monitoring et d'analyse destinées aux fournisseurs de services de communication filaires et sans fil, aux fournisseurs de services Web et aux fabricants d'équipements de l'industrie mondiale des télécommunications. Notre vaste portefeuille d'équipements intelligents et de solutions logicielles facilite les transformations réseau en lien avec la fibre optique, la 5G et la 4G/LTE, la virtualisation et l'analytique des mégadonnées. Nos clients se fient à nos solutions pour augmenter la capacité de leurs réseaux, améliorer la qualité de l'expérience utilisateur et gagner en efficacité.

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 le monitoring de fibres, l'assurance de services des réseaux IP (protocole Internet) 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 et la position dominante dans le marché 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 optimiser la qualité du service. Notre solution d'assurance de services IP est une solution à base de sondes qui combine appareils et logiciels pour procurer une visibilité de la qualité de service et permettre la surveillance en temps réel des services et la vérification des réseaux IP de nouvelle génération. Nous avons élargi notre offre en ce qui a trait à l'assurance de services IP, qui peut également être virtualisée, afin d'y inclure des outils de gestion de performance d'infrastructure, des solutions de logiciels analytiques, et des solutions de topologie réseau, par l'entremise d'acquisitions de technologies.

À la suite de l'acquisition d'Astellia S.A. en janvier 2018, EXFO offre des solutions de monitoring de réseaux mobiles multi-technologies (2G, 3G et 4G). Le portefeuille d'EXFO-Astellia fournit aux fournisseurs de services de communication des capacités de détection, de corrélation, d'analyse, de signalement, de géolocalisation et de dépannage de problèmes liés à la performance des réseaux, au fonctionnement des appareils et à l'utilisation du service. Nos solutions peuvent être entièrement virtualisées et combinées avec les données obtenues grâce à la géolocalisation des appels, aux sondes de tiers, à la GRC, à la facturation, etc. afin d'optimiser un cadre de mégadonnées. Nous cherchons à intégrer le monitoring de fibre, l'assurance de services IP et les solutions d'analyse et de monitoring de réseaux mobiles en une plateforme unifiée pour offrir à nos clients une proposition de valeur sans pareille.

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.

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. 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 1 900 employés répartis dans 25 pays et desservant plus de 2 000 clients à travers le monde. Nous exploitons quatre principales usines de fabrication qui sont situées à Québec, au Canada, à Shenzhen, en Chine, à Rennes en France, et à Oulu, en Finlande. Nous avons également cinq principaux centres d'expertise en recherche et en développement qui sont situés à Montréal, Québec, Rennes, Oulu et Londres, et qui sont soutenus par un centre de conception de logiciels situé en Inde.

Nous avons lancé sept grandes solutions pendant l'exercice financier 2018, notamment la solution de test 400G compacte pour les fabricants d'équipements de réseau, les laboratoires et les centres de données. Nous avons aussi lancé SkyRAN, une solution d'accès à distance et de monitoring pour les réseaux optiques FTTA, RRH et DAS. Conçue en collaboration avec les opérateurs de réseaux mobiles de niveau 1, SkyRAN réalise des tests en temps réel et à la demande et assure le monitoring sans interruption des réseaux optiques et du spectre des radiofréquences. Nous avons également introduit sur le marché le polyvalent module EX1, capable de valider la vitesse de bande passante jusqu'au plein taux de transmission GbE et de surveiller la qualité de l'expérience directement chez l'abonné, un analyseur de spectre optique qui mesure sans interruption de service le rapport signal-bruit optique (OSNR) pour les réseaux haute vitesse, et une solution automatisée de dépannage réseau qui lie les mesures de performance à la topologie du réseau pour fournir un diagnostic sur la dégradation du service.

Nos ventes, qui incluent l'apport de sept mois d'Astellia S.A. (Astellia) récemment acquise, ont atteint 269,5 millions \$ au cours de l'exercice 2018, ce qui représente une hausse de 10,8 % comparativement à 243,3 millions \$ en 2017. Nos commandes, qui incluent l'apport de sept mois d'Astellia, ont atteint 267,7 millions \$ au cours de l'exercice 2018, ce qui représente une hausse de 6,3 % comparativement à 251,8 millions \$ en 2017, pour un rapport commandes-facturation de 0,99. Au cours de l'exercice 2018, les ventes et les commandes d'Astellia ont représenté 16,4 millions \$ (incluant 2,1 millions \$ pour l'ajustement de la juste valeur des produits reportés acquis) et 16,5 millions \$ respectivement. Les ventes non IFRS, qui représentent les ventes totales plus l'ajustement de la juste valeur des produits reportés acquis, ont atteint 271,6 millions \$ au cours de l'exercice 2018. Se référer à la page 27 du présent document pour un rapprochement complet des ventes non IFRS et des ventes selon les IFRS.

Au cours de l'exercice 2018, la perte nette attribuable à la société mère s'est établie à 11,9 millions \$, ou 0,22 \$ l'action, comparativement à un bénéfice net de 0,9 million \$, ou 0,02 \$ l'action, au cours de l'exercice 2017. Au cours de l'exercice 2018, la perte nette attribuable à la société mère incluait des charges nettes d'un montant de 17,1 millions \$, comprenant un montant de 9,4 millions \$ en amortissement après impôts des actifs incorporels, un montant de 1,7 million \$ en charges de rémunération à base d'actions, un montant de 3,4 millions \$ en frais de restructuration après impôts, un montant de 2,1 millions \$ pour l'ajustement de la juste valeur des produits reportés acquis, un montant de 0,7 million \$ pour la variation positive de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces, un montant de 2,5 millions \$ en coûts relatifs aux acquisitions après impôts, et un gain de change de 1,3 million \$. Au cours de l'exercice 2017, le bénéfice net attribuable à la société mère incluait des charges nettes d'un montant 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 coûts relatifs aux acquisitions après impôts, et une perte de change de 1,0 million \$.

La perte nette attribuable à la société mère au cours de l'exercice 2018 incluait un montant de 12,9 millions \$ pour la perte nette d'Astellia, nouvellement acquise, laquelle incluait un montant de 5,1 millions \$ en amortissement après impôts des actifs incorporels. En excluant la perte nette d'Astellia, notre bénéfice net attribuable à la société mère aurait atteint 1,0 million \$, ou 0,02 \$ l'action diluée au cours de l'exercice 2018.

Au cours de l'exercice 2018, le BAIIA ajusté (perte nette attribuable à la société mère avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, charges de rémunération à base d'actions, frais de restructuration, ajustement de la juste valeur des produits reportés acquis, variation de la juste valeur de la contrepartie en espèces, quote-part de la perte nette d'une entreprise associée, gain sur la disposition présumée de la participation dans une entreprise associée et gain ou perte de change) s'est élevé à 17,2 millions \$, ou 6,4 % des ventes, comparativement à 22,0 millions \$, ou 9,1 % des ventes en 2017. Au cours de l'exercice 2018, Astellia a eu un effet négatif

de 5,1 millions \$ sur notre BAIIA ajusté. Le BAIIA ajusté est une mesure non conforme aux IFRS. Se référer à la page 27 du présent document pour un rapprochement complet du BAIIA ajusté et de la perte nette attribuable à la société mère selon les IFRS.

Le 8 septembre 2017, nous avons acquis une participation de 33,1 % dans Astellia, une société ouverte dont les actions sont cotées à la bourse NYSE Euronext Paris. Astellia, un fournisseur de solutions d'analyse de la performance des réseaux et de l'expérience des abonnés, permet aux opérateurs de réseaux mobiles d'accroître la qualité de services et l'efficacité de leurs infrastructures, de réduire le risque de perte de clients et d'accroître 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 prix d'achat s'est élevé à 10 € l'action, pour une contrepartie totale en espèces de 8,6 millions € (10,3 millions \$US).

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 € (21,4 millions \$US), au moyen d'une offre publique d'achat. L'offre publique s'est ouverte le 15 décembre 2017 et s'est terminée le 26 janvier 2018.

Les 21 et 22 décembre 2017, nous avons acquis des participations supplémentaires de 6,0 % et de 1,2 % respectivement dans Astellia, à un prix de 10 € l'action, pour une contrepartie totale en espèces de 1,9 million € (2,2 millions \$US), ce qui portait notre participation dans Astellia à 40,3 %.

Le 26 janvier 2018, à la clôture de l'offre publique d'achat, nous avons acquis une participation additionnelle de 48,1 % dans Astellia, au prix de 10 € l'action, pour une contrepartie totale en espèces de 12,5 millions € (15,5 millions \$US), ce qui portait notre participation dans Astellia à 88,4 % et nous conférait le contrôle sur Astellia.

Nous avons rouvert l'offre publique d'achat afin d'acquérir les actions restantes d'Astellia pour la période du 9 février 2018 au 22 février 2018. Au cours de cette période, nous avons acquis une participation additionnelle de 8,9 % dans Astellia, au prix de 10 € l'action, pour une contrepartie totale en espèces de 2,3 millions € (2,8 millions \$US), ce qui portait notre participation dans Astellia à 97,3 %.

Enfin, le 28 février 2018, nous avons mis en œuvre une procédure de retrait obligatoire afin d'acquérir la participation restante de 2,7 % dans Astellia, au prix de 10 € l'action, pour une contrepartie totale de 0,7 million € (0,8 million \$US). Le caractère exécutoire de cette procédure nous donnait le contrôle sur les actions restantes d'Astellia au 28 février 2018. Par conséquent, à partir de cette date, nous détenons 100 % des actions d'Astellia.

La juste valeur de la contrepartie totale pour l'acquisition de la totalité des actions d'Astellia s'élève à 25,9 millions € (32,1 millions \$US), et comprend 21,1 millions € (26,2 millions \$US) en espèces, déduction faite des espèces acquises d'Astellia de 4,8 millions € (5,9 millions \$US) à la date de prise de contrôle.

Du 8 septembre 2017 au 25 janvier 2018, la participation dans Astellia nous conférait une influence notable sur Astellia et elle a par conséquent été comptabilisée par l'application de la méthode de la mise en équivalence requise par IAS 28 « Participations dans des entreprises associées et des coentreprises ». En vertu de cette méthode, la participation a été comptabilisée au coût lors de la constatation initiale, et sa valeur comptable a été diminuée pour comptabiliser notre quote-part dans la perte nette d'Astellia après la date d'acquisition. L'état des résultats consolidé de l'exercice 2018 inclut notre quote-part dans la perte nette d'Astellia pour un montant de 2,1 millions \$.

À la suite de l'acquisition d'une participation additionnelle de 48,1 % dans Astellia le 26 janvier 2018 (la « date d'acquisition »), l'acquisition est considérée comme un regroupement d'entreprises et elle a été comptabilisée par l'application de la méthode de l'acquisition requise par IFRS 3 « Regroupements d'entreprises », et des exigences d'IFRS 10, « États financiers consolidés »; par conséquent, la juste valeur de la contrepartie totale a été attribuée 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 sont inclus aux états financiers consolidés depuis le 26 janvier 2018, soit la date d'acquisition. Nous avons comptabilisé la participation ne donnant pas le contrôle dans Astellia à la juste valeur. À la date d'acquisition, la valeur comptable nette de la participation de 40,3 % que nous détenons dans Astellia avant le regroupement d'entreprises a été réévaluée à la juste valeur, soit 10 € l'action, et elle a été présumée avoir

été disposée à cette date. Cette réévaluation à la date d'acquisition et cette disposition présumée ont résulté en un gain de 2,1 millions \$ qui a été comptabilisé à l'état des résultats consolidé de l'exercice 2018. De plus, lors des acquisitions successives de la participation ne donnant pas le contrôle en février 2018, nous avons comptabilisé un gain de 0,4 million \$ dans les capitaux propres, représentant l'excédent de la valeur comptable de la participation ne donnant pas le contrôle sur le prix payé.

Le 2 octobre 2017, nous avons acquis la totalité des actions émises et en circulation de Yenista Optics S.A.S., renommée EXFO Optics Inc. (EXFO Optics), une société fermée située en France, un fournisseur d'équipement 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 s'élève à 9,4 millions € (11,1 millions \$US), et comprend 8,1 millions € (9,5 millions \$US) en espèces, déduction faite des espèces acquises d'EXFO Optics de 1,3 million € (1,5 million \$US) à la date d'acquisition. Cette acquisition a été comptabilisée par l'application de la méthode de l'acquisition requise par IFRS 3 « Regroupements d'entreprises », et des exigences 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 la juste valeur à la date d'acquisition. Les résultats de la société acquise sont inclus aux états financiers consolidés depuis le 2 octobre 2017, soit la date d'acquisition.

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 (3,7 millions \$US), et jusqu'à un maximum de 6,0 millions \$US aux fins de l'exploitation, ont été annulées et remplacées par une facilité de crédit de 28,9 millions \$CA (22,2 millions \$US), principalement pour l'acquisition des actions restantes d'Astellia en vertu de l'offre publique d'achat.

De plus, le 21 décembre 2017, nous avons annulé et remplacé cette facilité de crédit renouvelée, permettant d'obtenir des avances jusqu'à un maximum de 28,9 millions \$CA (22,2 millions \$US), par des facilités de crédit sous la forme de crédit rotatif, permettant d'obtenir des avances jusqu'à un maximum de 70,0 millions \$CA (approximativement 53,6 millions \$US) et de 9,0 millions \$US. Ces facilités de crédit modifiées ont été utilisées afin de financer une partie de l'acquisition des actions restantes d'Astellia, et servent à financer notre fonds de roulement et nos besoins généraux. Au 31 août 2018, un montant de 11,8 millions \$ a été utilisé à même cette facilité de crédit pour notre emprunt bancaire et des lettres de garantie.

Le 21 août 2018, nous avons annoncé la mise en place un plan de restructuration visant à accélérer l'intégration de nos technologies de monitoring et d'analytique récemment acquises d'Astellia, simplifier notre structure de coûts et optimiser nos ressources en regroupant nos activités dans certains établissements et en réduisant notre effectif.

Ce plan entraînera des dépenses avant impôts de 8 millions \$, constituées principalement d'indemnités de départ, de coûts relatifs aux contrats de location-exploitation non résiliables, de radiation de crédits d'impôt à la recherche et au développement, et de dépréciations d'actifs à long terme, déduction faite des impôts sur les bénéfices afférents. Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, nous avons comptabilisé des indemnités de départ de 2,1 millions \$, des coûts de contrats de location-exploitation non résiliables de 1,1 million \$, une radiation de crédits d'impôt à la recherche et au développement de 1,2 million \$ et une radiation d'immobilisations de 0,2 million \$, déduction faite des impôts afférents de 1,2 million \$, pour des frais de restructuration après impôts totaux de 3,4 millions \$. Le reste des frais de restructuration, qui comprend principalement des indemnités de départ, sera comptabilisé à la première moitié de l'exercice 2019.

En septembre 2018, dans le cadre de notre plan de restructuration pour l'exercice 2018 et de la fermeture de nos installations à Toronto, Canada, nous avons conclu une entente ferme pour la vente de l'un de nos immeubles pour un produit net de 3,3 millions \$. Le transfert de la propriété devrait avoir lieu au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2019 et entraîner un gain avant impôt de 1,9 million \$, qui sera comptabilisé à l'état des résultats consolidés pour ce trimestre.

## **Prévisions de BAIIA ajusté**

### ***Objectifs à court terme***

#### *Exercice 2018*

Au cours de l'exercice 2017, nous visions un BAIIA ajusté de 26 millions \$ pour l'exercice 2018, ce qui représentait une hausse de 18 % comparativement aux 22,0 millions \$ atteints en 2017. Cet objectif de BAIIA ajusté à court terme avait été établi en fonction de la croissance des ventes prévue de nos gammes de produits de la couche physique et de la couche de protocole au cours de l'exercice 2018, des économies de coûts découlant de notre plan de restructuration mis en place à la fin de l'exercice 2017, de l'inflation générale sur notre coût des ventes et nos frais d'exploitation, ainsi que des devises constantes. Cet objectif de BAIIA ajusté excluait l'effet de l'acquisition récente d'Astellia.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2018, compte tenu de l'acquisition récente d'Astellia, de l'impact important que son intégration devait avoir sur notre entreprise, de la saisonnalité de ses ventes et de sa rentabilité, qui sont en général plus faibles lors de la première moitié de l'année civile, et plus fortes lors de la deuxième moitié de l'année civile, nous prévoyions qu'Astellia aurait un effet négatif sur notre BAIIA ajusté d'environ 4 millions \$ au cours de l'exercice 2018. Par conséquent, au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2018, nous avons révisé notre objectif de BAIIA ajusté pour l'exercice 2018 à 22 millions \$.

Au cours du troisième trimestre de l'exercice 2018, compte tenu que nous anticipons des ventes plus faibles que prévu au quatrième trimestre de 2018, nous avons à nouveau révisé à la baisse notre objectif de BAIIA ajusté pour l'exercice à environ 20 millions \$.

Le BAIIA ajusté s'est élevé à 17,2 millions \$ pour l'exercice 2018, en deçà de notre cible révisée de 20 millions \$, compte tenu que les ventes réelles ont été plus faibles qu'anticipé, et qu'Astellia a généré un BAIIA ajusté inférieur de 1,1 million \$ par rapport à nos prévisions au cours de l'exercice 2018.

#### *Exercice 2019*

Pour l'exercice 2019, compte tenu que les résultats réels réalisés au cours de l'exercice 2018 ont été en deçà des attentes, et que nous prévoyons qu'une portion plus importante de nos ventes sera soumise à un cycle de ventes et de constatations de revenus plus long, nous avons révisé notre cible de BAIIA ajusté d'au moins 30 millions \$ à 24 millions \$ pour cet exercice.

### ***Objectif à moyen terme***

Au cours de l'exercice 2017, nous visions un BAIIA ajusté de 15 % des ventes au cours des trois prochains exercices (2018 à 2020). Cet objectif à moyen terme avait été établi en fonction d'une croissance des ventes prévues provenant principalement de notre gamme de produits de la couche de protocole (qui a représenté 34 % des ventes au cours de l'exercice 2017). Cette gamme de produits génère un bénéfice brut avant amortissement largement supérieur à notre gamme de produits de la couche physique (qui a représenté 66 % de nos ventes au cours de l'exercice 2017), puisque ces produits contiennent un plus fort contenu logiciel. De plus, nous anticipons une croissance des ventes plus rapide pour notre gamme de produits de la couche de protocole au cours des 3 prochains exercices, laquelle représente un marché potentiel beaucoup plus important (+ de 2 milliards \$) que le marché de notre gamme de produits de la couche physique (600 millions \$) et pour laquelle nos parts de marché sont plus faibles comparativement à notre gamme de produits de la couche physique. Cette croissance anticipée des ventes proviendra à la fois d'une croissance organique et d'une croissance par acquisitions, telles que celles réalisées au cours des exercices 2017 et 2018 (Absolute Analysis Inc., Ontology Partners Limited et Astellia) et des synergies qui pourraient en découler. Également, cette croissance des ventes devrait permettre une meilleure absorption de nos frais fixes de production, ce qui devrait accroître notre bénéfice brut avant amortissement et notre BAIIA ajusté. Une portion importante de nos frais d'exploitation est fixe, principalement pour nos frais de recherche et de développement et nos frais d'administration. Notre objectif de BAIIA ajusté a également été établi sur la base de devises constantes.

Au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2018, compte tenu de la taille de l'acquisition d'Astellia et de la période de temps requise afin d'intégrer entièrement cette nouvelle acquisition et de réaliser l'ensemble des synergies anticipées, nous avons reporté l'atteinte de notre objectif de BAIIA ajusté de 15 % des ventes à l'exercice 2021.

Ces objectifs de BAIIA ajusté à court terme et à moyen terme représentent des déclarations prospectives. De plus, puisqu'ils excluent des éléments qui se rapportent à des événements futurs qui ne peuvent faire l'objet d'une estimation avec un degré suffisant de certitude, notamment le gain ou la perte de change et la charge d'impôt sur les bénéfices, aucune mesure conforme aux IFRS correspondante n'a pu être fournie.

## **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 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 2016 et 2018, aucun client n'a constitué plus de 10 % de nos ventes et notre client le plus important représentait 7,1 % et 9,1 % de nos ventes respectivement. Au cours de l'exercice 2017, notre client le plus important a représenté 10,1 % de nos ventes.

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

## **Coût des ventes**

Le coût des ventes comprend le coût des matières premières, les salaires et les dépenses afférentes à la main-d'œuvre de production directe et indirecte, aux services professionnels, 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 et en France. 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 <sup>1</sup> :	2018	2017	2016	2018	2017	2016
Ventes .....	269 546 \$	243 301 \$	232 583 \$	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Coût des ventes <sup>2</sup> .....	105 004	94 329	87 066	39,0	38,8	37,4
Frais de vente et d'administration .....	98 794	86 256	82 169	36,7	35,5	35,3
Frais de recherche et de développement nets .....	57 154	47 168	42 687	21,2	19,4	18,4
Amortissement des immobilisations corporelles .....	5 444	3 902	3 814	2,0	1,6	1,6
Amortissement des actifs incorporels .....	10 327	3 289	1 172	3,8	1,4	0,5
Variation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces .....	(670)	(383)	–	(0,3)	(0,2)	–
Intérêts et autres (revenus) dépenses .....	1 378	303	(828)	0,5	0,1	(0,4)
(Gain) perte de change .....	(1 309)	978	(161)	(0,5)	0,4	–
Quote-part de la perte nette d'une entreprise associée .....	2 080	–	–	0,8	–	–
Gain sur la disposition présumée de la participation dans une entreprise associée .....	(2 080)	–	–	(0,8)	–	–
Bénéfice (perte) avant les impôts sur les bénéfices .....	(6 576)	7 459	16 664	(2,4)	3,0	7,2
Impôts sur les bénéfices .....	5 678	6 608	7 764	2,1	2,7	3,4
Bénéfice net (perte nette) pour l'exercice .	(12 254)	851	8 900	(4,5)	0,3	3,8
Perte nette pour l'exercice attribuable aux détenteurs de participations ne donnant pas le contrôle .....	(352)	–	–	(0,1)	–	–
Bénéfice net (perte nette) pour l'exercice attribuable à la société mère <sup>3</sup> .....	(11 902)\$	851 \$	8 900 \$	(4,4) %	0,3 %	3,8 %
Bénéfice net (perte nette) de base attribuable à la société mère par action .....	(0,22)\$	0,02 \$	0,17 \$			
Bénéfice net (perte nette) dilué(e) attribuable à la société mère par action .....	(0,22)\$	0,02 \$	0,16 \$			
Autres informations :						
Bénéfice brut avant amortissement <sup>4</sup> .....	164 542 \$	148 972 \$	145 517 \$	61,0 %	61,2 %	62,6 %
Données relatives à la recherche et au développement :						
Frais de recherche et de développement bruts .....	65 243 \$	53 124 \$	47 875 \$	24,2 %	21,8 %	20,6 %
Frais de recherche et de développement nets .....	57 154 \$	47 168 \$	42 687 \$	21,2 %	19,4 %	18,4 %
Frais de restructuration inclus dans le (les) :						
Coût des ventes .....	517 \$	1 697 \$	– \$	0,2 %	0,7 %	– %
Frais de vente et d'administration .....	673 \$	1 150 \$	– \$	0,2 %	0,5 %	– %
Frais de recherche et de développement nets .....	3 219 \$	2 232 \$	– \$	1,2 %	0,9 %	– %
BAIIA ajusté <sup>4, 5, 6</sup> .....	17 198 \$	22 041 \$	22 039 \$	6,4 %	9,1 %	9,5 %
<b>Donnée tirée des bilans consolidés <sup>1</sup> :</b>						
Total de l'actif .....	282 623 \$	259 241 \$	237 793 \$			

- 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'ASB, à l'exception des mesures non conformes aux IFRS <sup>4</sup>.
- 2) Le coût des ventes n'inclut pas l'amortissement, lequel est présenté séparément.
- 3) Inclut 12,9 millions \$ pour la perte nette d'Astellia (4,8 % des ventes) pour l'exercice 2018 (zéro en 2016 et 2017).
- 4) Se référer à la page 27 pour les mesures non conformes aux IFRS.
- 5) Astellia a eu un effet négatif de 5,1 millions \$ ou 1,9 % des ventes sur le BAIIA ajusté pour l'exercice 2018 (zéro en 2016 et 2017).
- 6) Inclut des frais relatifs aux acquisitions de 2,2 millions \$ ou 0,8 % des ventes pour l'exercice 2018 et de 1,1 million \$ ou 0,4 % des ventes pour 2017 (zéro en 2016).



## 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		
	2018	2017	2016
Produits de la couche physique	172 912 \$	161 864 \$	151 910 \$
Produits de la couche de protocole	95 759	81 905	83 324
	<u>268 671</u>	<u>243 769</u>	<u>235 234</u>
Gains (pertes) de change sur les contrats de change à terme	875	(468)	(2 651)
Ventes totales	<u>269 546 \$</u>	<u>243 301 \$</u>	<u>232 583 \$</u>

#### Commandes

	Exercices terminés les 31 août		
	2018	2017	2016
Produits de la couche physique	172 094 \$	165 886 \$	155 320 \$
Produits de la couche de protocole	94 724	86 348	87 631
	<u>266 818</u>	<u>252 234</u>	<u>242 951</u>
Gains (pertes) de change sur les contrats de change à terme	875	(468)	(2 651)
Commandes totales	<u>267 693 \$</u>	<u>251 766 \$</u>	<u>240 300 \$</u>

#### Répartition géographique

Le tableau suivant détaille les ventes par région :

	Exercices terminés les 31 août		
	2018	2017	2016
Amérique	50 %	55 %	55 %
Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMOA)	32	26	25
Asie-Pacifique (APAC)	18	19	20
	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>

#### Comparaison entre l'exercice 2018 et l'exercice 2017

Pour l'exercice 2018, nos ventes ont atteint 269,5 millions \$, soit une hausse de 10,8 % comparativement à 243,3 millions \$ en 2017, alors que nos commandes ont atteint 267,7 millions \$, soit une hausse de 6,3 % comparativement à 251,8 millions \$ en 2017, pour un rapport de commandes-facturation de 0,99.

## *Ventes*

Au cours de l'exercice 2018, la hausse de nos ventes totales d'un exercice à l'autre est due à nos produits de la couche physique, à l'effet positif des acquisitions récentes d'Astellia (apport sur sept mois), d'EXFO Optics (apport sur onze mois), ainsi qu'à l'effet positif des devises. Au cours de l'exercice 2018, l'apport d'Astellia, nouvellement acquise, a été de 16,4 millions \$. Autrement, au cours de l'exercice 2018, en excluant les effets positifs des récentes acquisitions et des devises, nos ventes totales seraient demeurées stables d'un exercice à l'autre, puisque la hausse des ventes de nos produits de la couche physique a été compensée par une baisse des ventes de nos produits de la couche de protocole.

Au cours de l'exercice 2018, les ventes de nos produits de la couche physique (tests optiques et sur cuivre) ont augmenté de 6,8 % d'un exercice à l'autre, principalement en raison de l'acquisition récente d'EXFO Optics et l'effet positif des devises. De plus, nos ventes ont augmenté en EMOA, où nous avons notamment connu des ventes supérieures pour nos solutions de tests sur cuivre et nos systèmes de surveillance de la qualité des réseaux, qui représentent un sous-ensemble de notre gamme de produits de la couche physique. Elles ont également augmenté en Amérique, en raison de la hausse de ventes de nos produits de tests optiques. Enfin, nos ventes ont également augmenté en APAC, où nous avons connu des ventes supérieures pour nos systèmes de surveillance de la qualité des réseaux. Les ventes de solutions de tests sur cuivre et de systèmes de surveillance de la qualité des réseaux se caractérisent par des commandes importantes et irrégulières de la part des clients.

Au cours de l'exercice 2018, les ventes de nos produits de la couche de protocole ont augmenté de 16,9 % d'un exercice à l'autre, en raison de l'acquisition récente d'Astellia, dont l'apport aux ventes a été de 16,4 millions \$ au cours de l'exercice, ainsi que de l'effet positif des devises. Par ailleurs, les ventes de nos produits de la couche de protocole ont diminué dans toutes les régions d'un exercice à l'autre, en raison principalement de la rationalisation de notre gamme de solutions de surveillance passive au cours de la deuxième moitié de l'exercice 2017, et de la baisse des ventes de nos anciennes solutions de surveillance active.

## *Commandes*

Au cours de l'exercice 2018, la hausse de 6,3 % de nos commandes totales d'un exercice à l'autre est due à l'effet positif des acquisitions récentes d'Astellia (apport sur sept mois), d'EXFO Optics (apport sur onze mois) et d'Ontology (apport sur l'ensemble de l'exercice en 2018 comparativement à six mois en 2017), à une solide performance de nos systèmes de surveillance de la qualité des réseaux à travers le monde, ainsi qu'à l'effet positif des devises. Cette hausse a été compensée en partie par un niveau de commandes inférieur de nos produits de tests de transport et de données et de nos solutions de surveillance passive. Au cours de l'exercice 2018, l'apport d'Astellia, nouvellement acquise, a été de 16,5 millions \$.

Au cours de l'exercice 2018, les commandes de nos produits de la couche physique ont augmenté de 3,7 % d'un exercice à l'autre, en raison de la hausse de commandes pour nos systèmes de surveillance de la qualité des réseaux à travers le monde, de l'effet positif de l'acquisition récente d'EXFO Optics et de l'effet positif des devises. Par ailleurs, nos commandes ont diminué en APAC d'un exercice à l'autre, à la fois pour nos produits de tests optiques (principalement en Chine en raison de délais dans les investissements de la part des fabricants d'équipement en prévision des investissements dans le 5G), et pour nos produits de tests sur cuivre. Également, nos commandes ont diminué en Amérique pour nos produits de tests sur cuivre. Les commandes de solutions de tests sur cuivre et de systèmes de surveillance de la qualité des réseaux se caractérisent par des commandes importantes et irrégulières de la part des clients.

Au cours de l'exercice 2018, les commandes de nos produits de la couche de protocole ont augmenté de 9,7 % d'un exercice à l'autre, en raison des acquisitions récentes d'Astellia, qui a généré 16,5 millions \$ en commandes au cours de l'exercice, et de l'effet positif des devises. Par ailleurs, les commandes de nos produits de la couche de protocole ont diminué en APAC d'un exercice à l'autre pour 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, et qui avait connu un fort niveau de commandes dans cette région au cours de l'exercice 2017. De plus, les commandes de nos produits de la couche de protocole ont diminué en EMOA, en raison la rationalisation de notre gamme de solutions

de surveillance passive au cours de la deuxième moitié de l'exercice 2017. Par ailleurs, malgré la rationalisation de notre gamme de solutions de surveillance passive en 2017, les commandes de notre gamme de produits de la couche de protocole ont légèrement augmenté en Amérique d'un exercice à l'autre, ce qui compense en partie la baisse de nos commandes en EMOA et en APAC.

Alors que nous nous transformons progressivement d'un fournisseur d'instruments de tests dédiés à un fournisseur de solutions complètes basées sur les systèmes, nos ventes et nos commandes trimestrielles sont de plus en plus soumises 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 des acquisitions d'Astellia et d'Ontology.

### **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.

#### *Ventes*

Au cours de l'exercice 2017, nos ventes ont progressé (6,6 %) au niveau de nos produits de la couche physique, 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 EMOA, malgré l'effet négatif des devises d'un exercice à l'autre, ce qui a eu un certain effet négatif sur nos ventes et nos commandes dans cette région en 2017 comparativement à 2016. En 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 l'effet négatif des devises 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.

#### *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 des devises.

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 (-1,5 %) 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.

#### **BÉNÉFICE BRUT AVANT AMORTISSEMENT (mesure non conforme aux IFRS, se référer à la page 27 du présent document)**

Le bénéfice brut avant amortissement s'est élevé à 61,0 % des ventes au cours de l'exercice 2018, comparativement à 61,2 % en 2017 et 62,6 % en 2016.

#### ***Comparaison entre l'exercice 2018 et l'exercice 2017***

Au cours de l'exercice 2018, le bénéfice brut avant amortissement incluait un effet négatif de 0,3 % en raison de l'ajustement de la juste valeur des produits reportés acquis dans le cadre de l'acquisition d'Astellia (zéro en 2017).

Au cours de l'exercice 2018, le bénéfice brut avant amortissement incluait 0,5 million \$, ou 0,2 % des ventes en frais de restructuration pour des primes de départ, comparativement à 1,7 million \$, ou 0,7 % des ventes en 2017.

Par ailleurs, au cours de l'exercice 2018, nous avons enregistré des gains de change sur nos contrats de change à terme, comparativement à des pertes en 2017, ce qui a eu un effet positif sur notre bénéfice brut avant amortissement de 0,2 % d'un exercice à l'autre.

En excluant ces éléments, le bénéfice brut avant amortissement aurait été de 61,3 % des ventes au cours de l'exercice 2018, comparativement à 61,9 % des ventes en 2017, en légère baisse (0,6 %) d'un exercice à l'autre.

Au cours de l'exercice 2018, Astellia, nouvellement acquise, qui représente un sous-ensemble de notre gamme de produits de la couche de protocole, a généré une marge bénéficiaire inférieure à notre marge habituelle, et nous avons enregistré des radiations de stocks légèrement plus importantes (excluant celles incluses dans les frais de restructuration), comparativement à 2017, ce qui a eu un effet négatif sur notre bénéfice brut avant amortissement d'un exercice à l'autre.

### ***Comparaison entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016***

Au cours de l'exercice 2017, le bénéfice brut avant amortissement 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 avant amortissement 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 avant amortissement, 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 avant amortissement 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 avant amortissement 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 avant amortissement 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 avant amortissement de 0,2 % d'un exercice à l'autre.

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

Les frais de vente et d'administration se sont élevés à 98,8 millions \$, 86,3 millions \$ et 82,2 millions \$ au cours des exercices 2018, 2017 et 2016 respectivement. En pourcentage des ventes, les frais de vente et d'administration étaient de 36,7 %, 35,5 % et 35,3 % pour les exercices 2018, 2017 et 2016 respectivement.

### ***Comparaison entre l'exercice 2018 et l'exercice 2017***

Au cours de l'exercice 2018, nos frais de vente et d'administration ont augmenté de 12,5 millions \$ d'un exercice à l'autre, notamment en raison de dépenses additionnelles à la suite des acquisitions d'Astellia (apport sur sept mois), d'EXFO Optics (apport sur onze mois) et d'Ontology (apport sur l'ensemble de l'exercice en 2018 comparativement à six mois en 2017), de l'inflation, des augmentations salariales, et de la hausse des frais relatifs aux récentes acquisitions de 1,1 million \$, à la suite des récentes acquisitions. De plus, au cours de l'exercice 2018, la baisse de la valeur moyenne du dollar US par rapport à d'autres devises a eu un effet négatif sur nos frais de ventes et d'administration d'un exercice à l'autre.

Par ailleurs, au cours de l'exercice 2018, les frais de ventes et d'administration incluaient des frais de restructuration de 0,7 million \$ comparativement à 1,2 million \$ en 2017. De plus, au cours de l'exercice 2018, notre plan de restructuration de 2017 s'est traduit par une réduction de nos frais de vente et d'administration d'un exercice à l'autre.

En excluant les frais de restructuration et les frais relatifs aux acquisitions, nos frais de ventes et d'administration auraient atteint 35,7 % des ventes au cours de l'exercice 2018, soit une hausse de 1,1 % comparativement à 34,6 % des ventes en 2017, en raison de l'effet des récentes acquisitions et de l'effet négatif des devises.

### ***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 de frais 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.

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

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

Les frais de recherche et de développement bruts ont totalisé 65,2 millions \$, 53,1 millions \$ et 47,9 millions \$ pour les exercices 2018, 2017 et 2016 respectivement. En pourcentage des ventes, les frais de recherche et de développement bruts ont respectivement représenté 24,2 %, 21,8 % et 20,6 % des ventes pour les exercices 2018, 2017 et 2016, alors que les frais de recherche et de développement nets ont représenté 21,2 %, 19,4 % et 18,4 % des ventes pour ces exercices respectifs.

### ***Comparaison entre l'exercice 2018 et l'exercice 2017***

Au cours de l'exercice 2018, nos frais de recherche et de développement bruts ont augmenté de 12,1 millions \$ d'un exercice à l'autre, notamment en raison de dépenses additionnelles à la suite des acquisitions d'Astellia (apport sur sept mois), d'EXFO Optics (apport sur onze mois) et d'Ontology (apport sur l'ensemble de l'exercice en 2018 comparativement à six mois en 2017), de l'inflation, et des augmentations salariales.

De plus, au cours de l'exercice 2018, les frais de recherche et de développement bruts incluaient des frais de restructuration de 3,2 millions \$ comparativement à 2,2 millions \$ en 2017.

Enfin, au cours de l'exercice 2018, la baisse de la valeur moyenne du dollar US par rapport à d'autres devises a eu un effet négatif sur nos frais de recherche et de développement bruts d'un exercice à l'autre.

Par ailleurs, au cours de l'exercice 2018, notre récent plan de restructuration de 2017 s'est traduit par une réduction de nos frais de recherche et de développement bruts d'un exercice à l'autre.

En excluant les frais de restructuration, qui ont représenté 1,2 % des ventes au cours de l'exercice 2018, comparativement à 0,9 % des ventes en 2017, nos frais de recherche et de développement bruts auraient atteint 23,0 % des ventes au cours de l'exercice 2018, soit une hausse de 2,1 % comparativement à 20,9 % des ventes en 2017, en raison de l'effet des récentes acquisitions et de l'effet négatif des devises.

### ***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.

### ***Crédits d'impôt et subventions***

Nous avons droit à des crédits d'impôt pour nos activités de recherche et de développement admissibles effectuées au Canada et en France.

Les crédits d'impôt et les subventions pour les activités de recherche et de développement étaient de 8,1 millions \$, 6,0 millions \$ et 5,2 millions \$ pour les exercices 2018, 2017 et 2016 respectivement. En pourcentage des frais de recherche et de développement bruts, les crédits d'impôt et les subventions étaient respectivement de 12,4 %, 11,2 % et 10,8 % au cours des exercices 2018, 2017 et 2016.

#### ***Comparaison entre l'exercice 2018 et l'exercice 2017***

La hausse de nos crédits d'impôt et de nos subventions au cours de l'exercice 2018, comparativement à 2017, provient principalement des acquisitions récentes d'Astellia (apport sur sept mois), et d'EXFO Optics (apport sur onze mois), puisqu'elles sont admissibles à des crédits d'impôt et à des subventions pour les activités de recherche et de développement réalisées en France. Cela explique également la hausse de nos crédits d'impôt et de nos subventions en pourcentage des frais de recherche et de développement bruts d'un exercice à l'autre.

#### ***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.

### **AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES**

La dépense d'amortissement des immobilisations corporelles s'est élevée à 5,4 millions \$, 3,9 millions \$ et 3,8 millions \$ au cours des exercices 2018, 2017 et 2016 respectivement.

La hausse de notre charge d'amortissement des immobilisations corporelles au cours de l'exercice 2018, comparativement à 2017, est principalement attribuable aux acquisitions d'Astellia (apport sur sept mois), d'EXFO Optics (apport sur onze mois) et d'Ontology (apport sur l'ensemble de l'exercice en 2018 comparativement à six mois en 2017), ainsi que de la baisse de la valeur moyenne du dollar US par rapport à d'autres devises d'un exercice à l'autre.

### **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 et les noms commerciaux. Ces actifs incorporels ont entraîné une dépense d'amortissement de 10,3 millions \$, 3,3 millions \$ et 1,2 million \$ pour les exercices 2018, 2017 et 2016 respectivement.

#### ***Comparaison entre l'exercice 2018 et l'exercice 2017***

La hausse de notre charge d'amortissement des actifs incorporels au cours de l'exercice 2018, comparativement à 2017, est principalement attribuable aux acquisitions d'Astellia (apport sur sept mois), d'EXFO Optics (apport sur onze mois) et d'Ontology (apport sur l'ensemble de l'exercice en 2018 comparativement à six mois en 2017), ainsi que de la baisse de la valeur moyenne du dollar US par rapport à d'autres devises d'un exercice à l'autre.

### **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 (apport sur dix mois), et à celle d'Ontology (apport sur six mois).

### **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 une incidence négative sur nos résultats d'exploitation.

Le gain de change s'est élevé à 1,3 million \$ au cours de l'exercice 2018, comparativement à une perte de 1,0 million \$ en 2017 et un gain de 0,2 million \$ en 2016.

#### **Exercice 2018**

Au cours de l'exercice 2018, la valeur de fin de période du dollar canadien a diminué par rapport au dollar US, comparativement à la fin de l'exercice précédent, ce qui a entraîné un gain de change de 1,3 million \$ au cours de cet exercice. La valeur de fin de période du dollar canadien a diminué de 4,0 % par rapport au dollar US pour atteindre 1,3055 \$CA = 1,00 \$US au de l'exercice 2018, comparativement à 1,2536 \$CA = 1,00 \$US à la fin de l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2018, la valeur moyenne du dollar canadien par rapport au dollar US était de 1,2768 \$CA = 1,00 \$US.

#### **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.

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 2018, la baisse de la valeur moyenne du dollar US par rapport au dollar canadien, à l'euro, et à la livre sterling d'un exercice à l'autre, a eu un effet négatif sur nos résultats financiers. Au cours de l'exercice 2018, la valeur moyenne du dollar US a diminué d'un exercice à l'autre de 3,4 %, 8,0 % et 6,1 % respectivement par rapport au dollar canadien, à l'euro et à la livre sterling.



## IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Au cours de l'exercice 2018, nous avons comptabilisé une dépense d'impôts sur les bénéfices de 5,7 millions \$ sur une perte avant impôts de 6,6 millions \$, comparativement à une dépense d'impôts de 6,6 millions \$ sur un bénéfice avant impôts de 7,5 millions \$ en 2017 et à une dépense d'impôts de 7,8 millions \$ sur un bénéfice avant impôts sur les bénéfices de 16,7 millions \$ en 2016.

Le 22 décembre 2017, la réforme fiscale américaine (« Tax Cuts and Jobs Act ») est devenue pratiquement en vigueur, ayant pour effet de réduire le taux d'impôt fédéral maximum de 35 % à 21 % à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018. Basé sur une estimation de la direction des actifs d'impôt différé que nous prévoyons utiliser au cours de l'exercice 2018 et par la suite à l'encontre de revenu imposable futur aux États-Unis, nous avons comptabilisé une charge d'impôt différé de 1,5 million \$ dans l'état des résultats consolidé de l'exercice 2018, afin de refléter l'effet de ce nouveau taux d'impôt pratiquement en vigueur.

En excluant cette charge d'impôt inhabituelle au cours de l'exercice 2018, 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, 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 portion importante de notre gain de change est créée par la conversion des états financiers de nos filiales étrangères de leur monnaie locale à la monnaie fonctionnelle; par conséquent, cette portion du gain n'est pas imposable. Autrement, notre taux d'impôt effectif aurait été plus près de notre taux d'imposition statutaire combiné fédéral et provincial canadien de 27 % pour cet exercice.

Se référer à la note 20 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 2018, nos espèces et nos placements temporaires s'élevaient à 15,0 millions \$, alors que notre fonds de roulement était de 32,3 millions \$. Nos espèces et nos placements temporaires ont diminué de 24,2 millions \$ au cours de l'exercice 2018 comparativement à 2017.

Le tableau suivant résume la diminution des espèces et des placements temporaires au cours de l'exercice 2018 en milliers de dollars US :

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation	14 370	\$
Emprunt bancaire	11 061	
Acquisition d'Astellia (incluant la participation ne donnant pas le contrôle)	(25 767)	
Acquisition d'EXFO Optics	(9 540)	
Acquisition d'Ontology (contrepartie conditionnelle)	(480)	
Achats d'immobilisations	(10 452)	
Remboursement de la dette à long terme et d'autres passifs	(3 137)	
Perte de change non réalisée sur les espèces et les placements temporaires	(225)	
	<u>(24 170)</u>	<u>\$</u>

La perte de change non réalisée provient de la conversion en dollars US de nos espèces et de nos placements temporaires libellés en dollars canadiens, et elle a été comptabilisée dans le cumul des autres éléments du résultat global au bilan 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.

Nous croyons que notre solde d'encaisse et nos placements temporaires d'un montant de 15,0 millions \$, combinés à nos facilités de crédit sous la forme de crédit rotatif d'un montant pouvant atteindre de 52,7 millions \$ suffiront à satisfaire à nos besoins prévus en matière de liquidités et de capitaux dans un avenir prévisible, ainsi que tout besoin en fonds de roulement de nos récentes acquisitions. En plus de ces actifs et de ces facilités de crédit, nous disposons de marges de crédit inutilisées de 25,1 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 obtenu à des conditions satisfaisantes.

### ***Sources et utilisation des liquidités***

Nous finançons nos activités d'exploitation et comblons nos besoins en matière de dépenses en capital au moyen de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, de nos espèces et de nos placements temporaires, d'emprunts en vertu de nos facilités de crédit existantes, ainsi que par 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 14,4 millions \$ au cours de l'exercice 2018, comparativement à 12,9 millions \$ en 2017 et 24,4 millions \$ en 2016.

### ***Comparaison entre l'exercice 2018 et l'exercice 2017***

Les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation au cours de l'exercice 2018 sont attribuables au bénéfice net après les éléments sans incidence sur les espèces de 8,4 millions \$, ainsi qu'à l'effet positif de la variation nette de 6,0 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 7,3 millions \$, en raison du calendrier des ventes et des encaissements au cours d'exercice, et à la hausse de comptes créditeurs, charges courues et provisions, qui a entraîné des flux de trésorerie positifs de 1,0 million \$, 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 1,0 millions \$, afin de faire face à la demande future, et par la hausse de nos autres actifs, qui a entraîné des flux de trésorerie négatifs de 1,3 million \$, en raison du calendrier des paiements durant l'exercice.

### ***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.

#### *Activités d'investissement*

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 43,9 millions \$ au cours de l'exercice 2018, comparativement à 16,5 millions \$ en 2017 et 7,0 millions \$ en 2016.

#### **Exercice 2018**

Au cours de l'exercice 2018, nous avons effectué des paiements en espèces de 10,5 millions \$ et de 32,1 millions \$ respectivement pour l'achat d'immobilisations et les acquisitions d'Astellia et d'EXFO Optics. De plus, nous avons acquis (déduction faite des dispositions) pour 1,3 million \$ de placements temporaires au cours de cet exercice.

#### **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.

#### *Activités de financement*

Les flux de trésorerie générés par les activités de financement se sont élevés à 4,3 millions \$ au cours de l'exercice 2018, comparativement aux flux de trésorerie utilisés de 1,5 million \$ en 2017 et 1,6 million \$ en 2016.

#### **Exercice 2018**

Au cours de l'exercice 2018, notre emprunt bancaire a augmenté de 11,1 millions \$. Par ailleurs, nous avons effectué un remboursement de 3,1 millions \$ sur notre dette à long terme et nos autres passifs et nous avons payé 3,7 millions \$ pour l'acquisition de la participation ne donnant pas le contrôle dans Astellia.

#### **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 \$.

#### **Obligations contractuelles**

Nous avons des engagements en vertu d'obligations contractuelles, qui expirent à différentes dates, principalement en vertu de contrats de location-exploitation pour nos locaux et notre équipement, de contrats de licences de propriétés intellectuelles et d'emprunts à long terme. Le tableau suivant résume nos obligations contractuelles non actualisées au 31 août 2018, en milliers de dollars US :

	<b>Dettes à long terme</b>	<b>Contrats de location-exploitation</b>	<b>Contrats de licences</b>	<b>Total</b>
Un an au plus	2 921 \$	3 365 \$	1 492 \$	7 778 \$
Plus d'un an mais cinq ans au plus	5 745	9 519	1 982	17 246
Plus de cinq ans	162	502	–	664
	<u>8 828 \$</u>	<u>13 386 \$</u>	<u>3 474 \$</u>	<u>25 688 \$</u>

De plus, au 31 août 2018, nous avons des lettres de garantie totalisant 1,7 million \$ aux fins de nos activités de vente et d'achat; ces lettres de garantie expirent à différentes dates jusqu'en 2022, et ont été réservées à même nos marges de crédit.

### 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, en France 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 2018, nous détenions des contrats de change à terme nous permettant de vendre des dollars US contre des dollars canadiens et des roupies indiennes à divers taux de change à terme, lesquels se résument comme suit :

#### *Dollars US – dollars canadiens*

<b>Dates d'expiration</b>	<b>Montants contractuels</b>	<b>Taux contractuels moyens pondérés</b>
Septembre 2018 à août 2019	26 400 000 \$	1,3029
Septembre 2019 à août 2020	15 700 000	1,2756
Septembre 2020 à mai 2021	3 700 000	1,2703
Total	<u>45 800 000 \$</u>	<u>1,2909</u>

#### *Dollars US – roupies indiennes*

<b>Dates d'expiration</b>	<b>Montants contractuels</b>	<b>Taux contractuels moyens pondérés</b>
Septembre 2018 à mai 2019	4 600 000 \$	67,68

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 gains nets de 2,3 millions \$ et des pertes nettes de 0,5 million \$ aux 31 août 2017 et 2018 respectivement. Le taux de clôture dollar US – dollar canadien était de 1,3055 \$CA = 1,00 \$US au 31 août 2018.

### CAPITAL SOCIAL

Le 12 novembre 2018, EXFO avait 31 643 000 actions à droit de vote multiple en circulation, comportant 10 votes chacune, ainsi que 23 590 515 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 2018, nous avons des ententes hors bilan qui consistaient en des lettres de garantie totalisant 1,7 million \$ aux fins de nos activités de vente et d'achat; ces lettres de garantie expirent à différentes dates jusqu'en 2022, et ont été réservées à même nos marges de crédit.

## **ENTITÉS STRUCTURÉES**

Au 31 août 2018, 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 à des lois et des 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.

*(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 2018, les crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables comptabilisés au bilan consolidé totalisaient 40,0 millions \$. Afin de recouvrer ces crédits d'impôt à la recherche et au développement non remboursables, nous devons générer environ 267 millions \$ (348 millions \$CA) en bénéfice avant impôts au niveau fédéral canadien. Afin de générer 267 millions \$ en bénéfice avant impôts au niveau fédéral canadien sur la période estimative de recouvrement de 15 ans, nous devons générer un taux de croissance annuel composé 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 basée sur des multiples d'évaluation implicites 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 pour des facteurs tels que la taille, 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. 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, ainsi que par le niveau et la nature des activités de recherche et développement encourus par l'UGT.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, 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 2018, le goodwill se répartissait comme suit entre les UGT :

UGT EXFO	13 185 000 \$
UGT Brix	13 327 000
UGT Ontology	7 471 000
UGT Yenista	3 562 000
UGT Astellia	2 347 000
Total	<u>39 892 000 \$</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 1,7 et 3,4 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, le profil de risque ou la rentabilité. De plus, nous avons utilisé une approche de liquidation pour le calcul de l'UGT Brix, basée sur le niveau des frais de recherche et développement encourus au cours des trois derniers exercices.

Au 31 août 2018, la valeur recouvrable de l'ensemble des UGT était supérieure à leur valeur comptable nette.

*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*

Nous utilisons un taux d'actualisation afin de calculer la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs prévus, lequel représente notre coût moyen pondéré du capital.

**NOUVELLES NORMES IFRS À ADOPTER APRÈS L'EXERCICE 2018**

***Instruments financiers***

La version finale de la norme IFRS 9, « Instruments financiers », a été publiée 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 économique 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 modification dans la norme IFRS 9. La nouvelle norme exige également l'utilisation d'une méthode unique de dépréciation, remplaçant ainsi les multiples méthodes de dépréciation de la norme IAS 39. Des exigences relatives à la comptabilité de couverture, qui représentent un nouveau modèle de comptabilité de couverture, ont également été ajoutées à la norme IFRS 9. Cette nouvelle

norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018 et doit être adoptée de façon rétrospective. Nous adopterons cette nouvelle norme le 1<sup>er</sup> septembre 2018 et son adoption n'aura pas d'incidences importantes 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 publiée en mai 2014. L'objectif de cette nouvelle norme est de fournir un cadre de référence unique et complet pour la constatation des produits pour tous les contrats conclus avec des clients afin d'accroître la comparabilité. Cette nouvelle norme énonce les principes qu'une entité appliquera pour comptabiliser les produits des activités ordinaires et déterminer le moment de leur constatation. Le principe de base est qu'une entité devra constater les produits des activités ordinaires de manière à présenter le transfert des biens ou des services à un client au montant qui reflète le paiement que l'entité s'attend à recevoir en contrepartie de ces biens ou services. Cette nouvelle norme s'applique aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018. Nous adopterons cette nouvelle norme le 1<sup>er</sup> septembre 2018 au moyen de la méthode rétrospective modifiée. Selon cette méthode, l'effet cumulé de l'adoption initiale de la norme sera comptabilisé 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 contrats de vente qui ne sont pas terminés à la date d'adoption initiale.

Nous avons procédé à une évaluation afin de déterminer les différences importantes entre les traitements comptables actuellement appliqués en vertu d'IAS 18, « Produits des activités ordinaires » et les nouvelles exigences d'IFRS 15. À partir des résultats de l'évaluation, nous avons conclu que les différences importantes concernent la répartition du prix de la transaction entre les diverses obligations de prestation en vertu des contrats, le calendrier de la constatation des produits tirés des contrats de vente qui contiennent des clauses d'acceptation, et les ventes de licence qui donnent aux clients un droit d'utilisation notre propriété intellectuelle.

Nous avons procédé à une analyse quantitative des différences importantes au 1<sup>er</sup> septembre 2018, et nous prévoyons que cette nouvelle norme n'aura pas d'incidences importantes sur nos états financiers consolidés.

#### ***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<sup>er</sup> 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.

#### ***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 établie la date de la transaction afin de déterminer le taux de change à utiliser lors de la constatation initiale de l'actif, de la charge ou du produit afférent (ou une portion) 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<sup>er</sup> janvier 2018. L'adoption anticipée est permise. Nous adopterons cette interprétation le 1<sup>er</sup> septembre 2018 et son adoption n'aura pas d'incidences importantes 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 présumer qu'une autorité fiscale ayant le droit d'examiner tout montant lui étant déclaré 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<sup>er</sup> janvier 2019. Nous adopterons cette interprétation le 1<sup>er</sup> septembre 2019 et nous évaluons actuellement les incidences qu'elle aura sur nos états financiers consolidés.

### **CONTRÔLES INTERNES**

Le président-directeur général et le chef de la direction financière ont restreint l'étendue des travaux de conception des contrôles et procédures de communication de l'information et du contrôle interne à l'égard de l'information financière afin d'exclure les contrôles, méthodes et procédures d'EXFO Optics et d'Astellia, dont les acquisitions ont été conclues le 2 octobre 2017 et le 26 janvier 2018, respectivement, comme il est permis en vertu du Règlement 52-109 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières.

Se référer à la note 3 afférente à nos états financiers consolidés pour plus détails sur ces regroupements d'entreprises.

### **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'Astellia, EXFO Optics et Ontology. 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 plans et nos politiques de gestion stratégique.

La conclusion d'acquisitions stratégiques et essentielles à notre croissance à long terme, comme celles qui ont été effectuées au cours des exercices 2017 et 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 requiert 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 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 et les actions commerciales menées par le gouvernement américain. Si les conditions économiques et de marché mondiales et/ou régionales, ou les conditions économiques dans les marchés clés demeurent incertaines ou se détériorent, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en souffrir. Des conditions économiques ou de marché défavorables ou incertaines pourraient amener nos clients à réduire ou retarder leurs dépenses en capital pour des solutions de tests de réseaux, d'assurance de services et analytiques, ce qui réduirait la demande pour nos produits et par le fait même nos ventes.

Notre monnaie fonctionnelle est le dollar canadien. Nous sommes exposés au risque de change lié à l'exportation de nos produits fabriqués au Canada, en Chine, en France 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 canadiens, 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, du monitoring 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](http://www.EXFO.com), au [www.sedar.com](http://www.sedar.com) au Canada ou au [www.sec.gov/edgar.shtml](http://www.sec.gov/edgar.shtml) aux États-Unis.

## MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

Nous fournissons des mesures non conformes aux IFRS (soit les ventes non IFRS, le bénéfice brut avant amortissement et le BAIIA ajusté) à titre d'information supplémentaire au sujet de notre rendement opérationnel. Les ventes non IFRS représentent les ventes totales diminuées de l'ajustement de la juste valeur des produits reportés acquis. Le bénéfice brut avant amortissement représente les ventes plus le coût des ventes, excluant l'amortissement. Le BAIIA ajusté représente le bénéfice net (la perte nette) attribuable à la société mère avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement, charges de rémunération à base d'actions, frais de restructuration, ajustement de la juste valeur des produits reportés acquis, variation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces, quote-part de la perte nette d'une entreprise associée, gain sur la disposition présumée de la participation dans une entreprise associée et gain ou perte de change.

Ces mesures non conformes aux IFRS éliminent l'effet sur nos résultats établis en conformité avec les IFRS d'éléments inclus dans notre état de résultats qui sont non monétaires ou non typiques de l'exploitation, ou qui présentent une grande volatilité tel que notre gain ou perte de change. 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 non conformes aux IFRS sont également les mesures financières utilisées par les analystes financiers afin d'évaluer et de comparer notre rendement avec celui de nos compétiteurs et les joueurs de l'industrie dans notre secteur.

Enfin, ces mesures nous aident 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 financier passé et futur. Plus important encore, elle permet une comparaison de notre rendement sur une base relativement similaire à d'autres sociétés fermées ou ouvertes dans notre industrie à l'échelle mondiale.

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.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement des ventes non IFRS et des ventes selon les IFRS, en milliers de dollars US :

	Exercices terminés les 31 août					
	2018		2017		2016	
Ventes selon les IFRS	269 546	\$	243 301	\$	232 583	\$
Ajustement de la juste valeur des produits reportés acquis	2 095		–		–	
Ventes non IFRS	<u>271 641</u>	<u>\$</u>	<u>243 301</u>	<u>\$</u>	<u>232 583</u>	<u>\$</u>

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du BAIIA ajusté et du bénéfice net (perte nette) attribuable à la société mère selon les IFRS, en milliers de dollars US :

	<b>Exercices terminés les 31 août</b>		
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Bénéfice net (perte nette) attribuable à la société mère pour l'exercice selon les IFRS	<b>(11 902) \$</b>	851 \$	8 900 \$
Ajouter (déduire) :			
Amortissement des immobilisations corporelles	<b>5 444</b>	3 902	3 814
Amortissement des actifs incorporels	<b>10 327</b>	3 289	1 172
Intérêts et autres (revenus) dépenses	<b>1 378</b>	303	(828)
Impôts sur les bénéfices	<b>5 678</b>	6 608	7 764
Charges de rémunération à base d'actions	<b>1 748</b>	1 414	1 378
Frais de restructuration	<b>4 409</b>	5 079	-
Variation de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces	<b>(670)</b>	(383)	-
Ajustement de la juste valeur des produits reportés acquis	<b>2 095</b>	-	-
Quote-part de la perte nette d'une entreprise associée	<b>2 080</b>	-	-
Gain sur la disposition présumée de la participation dans une entreprise associée	<b>(2 080)</b>	-	-
(Gain) perte de change	<b>(1 309)</b>	978	(161)
BAIIA ajusté pour l'exercice <sup>1, 2</sup>	<b>17 198 \$</b>	22 041 \$	22 039 \$
BAIIA ajusté en pourcentage des ventes totales	<b>6,4 %</b>	9,1 %	9,5 %

- 1) Astellia a eu un impact négatif de 5,1 millions \$ sur le BAIIA ajusté au cours l'exercice 2018 (zéro en 2017).
- 2) Inclut des frais relatifs aux acquisitions de 1,1 million \$ et de 2,2 millions \$ respectivement pour les exercices 2017 et 2018.

## SOMMAIRE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE PAR TRIMESTRE <sup>1</sup>

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

	1 <sup>er</sup> trimestre	2 <sup>e</sup> trimestre	3 <sup>e</sup> trimestre	4 <sup>e</sup> trimestre	Exercice terminé le 31 août
<b>2018</b>					
Ventes	63 391 \$	64 722 \$	72 217 \$	69 216 \$	269 546 \$
Coût des ventes <sup>2</sup>	23 289 \$	25 326 \$	28 963 \$	27 426 \$	105 004 \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable à la société mère	2 679 \$	(4 660) \$	(5 970) \$	(3 951) \$	(11 902) \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable à la société mère de base et dilué(e) par action <sup>3</sup>	0,05 \$	(0,08) \$	(0,11) \$	(0,07) \$	(0,22) \$

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

- 1) L'information financière par trimestre provient de nos états financiers consolidés intermédiaires condensés non audités, qui sont préparés selon les IFRS, 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 2018, les ventes ont atteint 269,5 millions \$, en hausse de 10,8 % comparativement à 243,3 millions \$ en 2017. 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 avant amortissement

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, notre bénéfice brut avant amortissement a atteint 60,4 %, en baisse de 1,5 % par rapport à 61,9 % au cours de la même période de l'exercice précédent.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, le bénéfice brut avant amortissement incluait 0,5 million \$ ou 0,7 % des ventes en frais de restructuration pour des primes de départ, comparativement à 0,1 million \$ ou 0,2 % des ventes au cours de la même période de l'exercice précédent.

En excluant les frais de restructuration, le bénéfice brut avant amortissement aurait atteint 61,1 % des ventes au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, comparativement à 62,1 % des ventes au cours de la même période de l'exercice précédent, soit une baisse de 1,0 % d'un exercice à l'autre.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, 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 avant amortissement d'un exercice à l'autre. De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, une composition des produits vendus moins favorable au sein de notre gamme de produits de la couche de protocole (excluant Astellia), comparativement à la même période de l'exercice précédent, a réduit davantage notre bénéfice brut avant amortissement d'un exercice à l'autre. Enfin, Astellia, nouvellement acquise, qui représente un sous-ensemble de notre gamme de produits de la couche de protocole, a généré une marge bénéficiaire inférieure à notre marge habituelle.

Par ailleurs, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, 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 avant amortissement de 0,3 % d'un exercice à l'autre.

#### *Bénéfice net (perte nette) attribuable à la société mère*

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, nous avons généré une perte nette attribuable à la société mère de 4,0 millions \$, ou 0,07 \$ l'action, comparativement à un bénéfice net attribuable à la société mère de 0,8 million \$, ou 0,02 \$ l'action diluée, au cours de la même période de l'exercice précédent.

Premièrement, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, nous avons enregistré des frais de restructuration de 3,4 millions \$, comparativement à 1,3 million \$ au cours de la même période de l'exercice précédent.

De plus, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, notre perte nette attribuable à la société mère incluait une perte nette de 3,9 millions \$ provenant d'Astellia, nouvellement acquise (zéro en 2017).

Également, lors du quatrième trimestre de l'exercice 2018, en excluant les frais de restructuration et l'effet de l'acquisition récente d'Astellia, nos charges d'exploitation (frais de vente et d'administration, frais de recherche et de développement nets et amortissement) ont augmenté de 1,2 million \$ d'un exercice à l'autre, principalement en raison l'inflation générale et des augmentations salariales, ainsi que les effets de nos autres acquisitions récentes, en dépit des effets positifs de notre plan de restructuration de 2017.

Enfin, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, nous avons enregistré une variation positive minime de la juste valeur de la contrepartie conditionnelle en espèces payable relative à l'acquisition d'Ontology, comparativement à 0,4 million \$ au cours de la même période de l'exercice précédent.

Par ailleurs, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2018, nous avons subi une perte de change de 0,1 million \$, comparativement à 2,9 millions \$ pour la même période de l'exercice précédent, en raison des taux de change de fin de période.