



Rapport de gestion

**Exercice clos le
31 décembre 2016**

RAPPORT DE GESTION

Table des matières

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs	2
Aperçu des activités.....	2
Stratégie de la Société	5
Perspectives.....	11
Analyse des résultats pour l'exercice clos le 31 décembre 2016	15
Principales informations financières annuelles	23
Analyse des résultats pour le trimestre clos le 31 décembre 2016.....	24
Principales informations financières trimestrielles	30
Analyse du portefeuille.....	31
Indicateurs de rendement clés et mesures non conformes aux IFRS.....	38
Situation financière	44
Situation de trésorerie et sources de financement	45
Actions en circulation et dividendes.....	46
Engagements, garanties et éventualités.....	47
Facteurs de risque	47
Estimations comptables critiques.....	54
Adoption des nouvelles normes comptables et normes publiées mais non encore en vigueur	54
Contrôles internes	54

Date : Le 5 février 2017

Le rapport de gestion qui suit présente une analyse de la situation financière consolidée de goeasy Ltd. et de ses filiales (collectivement, « goeasy » ou la « Société ») au 31 décembre 2016 par rapport au 31 décembre 2015 et les résultats d'exploitation consolidés pour le trimestre et l'exercice clos le 31 décembre 2016, comparativement au trimestre et à l'exercice clos le 31 décembre 2015. Le présent rapport de gestion doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés audités de la Société et les notes annexes pour l'exercice clos le 31 décembre 2016. L'information financière fournie dans le présent rapport de gestion a été préparée selon les Normes internationales d'information financière (« IFRS »), à moins d'indication contraire. Tous les montants en dollars sont exprimés en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire.

Le rapport de gestion est la responsabilité de la direction. Le conseil d'administration a approuvé le présent rapport de gestion à la recommandation du comité d'audit de la Société, qui est composé exclusivement d'administrateurs indépendants, et du comité de l'information financière de la Société.

Le rapport de gestion fait référence à certaines mesures financières qui ne sont pas définies selon les IFRS. Ces mesures n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, pourraient ne pas être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres entités. Elles sont cependant définies dans les présentes ou par renvoi à nos états financiers consolidés. La Société utilise ces mesures parce qu'elle est d'avis qu'elles facilitent la compréhension de ses résultats d'exploitation et de sa situation financière.

Les documents que la Société a déposés auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada, notamment sa notice annuelle, contiennent d'autres renseignements. Ces documents sont accessibles sur SEDAR au www.sedar.com et sur le site Web de la Société au www.goeasy.com.

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs concernant goeasy qui visent, sans s'y limiter, ses activités commerciales, sa stratégie, ainsi que sa performance et sa situation financières prévues. Les énoncés prospectifs comprennent, sans s'y limiter, les énoncés à propos du nombre estimatif de nouveaux établissements à ouvrir, des cibles de croissance du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir, des cibles annuelles de croissance des produits, des initiatives stratégiques, des nouvelles offres de produits et des nouveaux canaux de distribution, des économies de coûts anticipées, des dépenses d'investissement planifiées, des besoins en capitaux anticipés, des liquidités de la Société, des plans relatifs à des activités et à des résultats futurs et des références à ces plans, ainsi que des estimations comptables critiques. Dans certains cas, les énoncés prospectifs sont des énoncés de nature prédictive, qui dépendent d'événements ou de situations futurs ou qui y renvoient ou qui incluent des termes comme « s'attend », « anticipe », « a l'intention », « planifie », « croit », « budget », « estime », « prévoit », « cible » ou la forme négative de ces expressions et d'autres expressions similaires, ou qui indiquent que certaines mesures, ou certains événements ou résultats « peuvent », « pourraient », ou « devraient », respectivement être pris, se produire ou être atteints.

Les énoncés prospectifs sont fondés sur des facteurs et des hypothèses, y compris à l'égard de la croissance attendue, des résultats d'exploitation et des perspectives d'affaires, et sont, par leur nature, assujettis à des risques, incertitudes et hypothèses concernant les activités de la Société, des facteurs économiques et l'industrie en général, ainsi qu'à d'autres facteurs dont il est question à la rubrique « Facteurs de risque ». Rien ne garantit que les énoncés prospectifs s'avéreront exacts, étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient différer nettement de ceux exprimés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs de la Société, en raison, sans s'y limiter, de facteurs importants comme la capacité de la Société de conclure de nouveaux contrats de location ou de financement, de percevoir les paiements aux termes des contrats de location et de financement existants, d'ouvrir de nouveaux établissements selon des modalités favorables, d'obtenir de nouveaux établissements franchisés, d'acheter des produits qui intéressent les clients à des prix concurrentiels, de réagir aux modifications législatives, de réagir aux incertitudes liées à des mesures réglementaires, de mobiliser des capitaux moyennant des modalités favorables, de gérer l'incidence de litiges (y compris ceux relatifs aux actionnaires), de contrôler les coûts à tous les niveaux de l'organisation et de maintenir et améliorer le système de contrôles internes. La Société met en garde le lecteur que la liste des facteurs précédents n'est pas exhaustive.

Le lecteur est également prié d'examiner attentivement ces facteurs, ainsi que d'autres facteurs, et de ne pas se fier indûment aux énoncés prospectifs, qui pourraient ne pas être appropriés à d'autres fins. Rien n'oblige la Société (et elle rejette expressément une telle obligation) à mettre à jour ni à modifier les énoncés prospectifs en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf si la loi l'exige.

Aperçu des activités

Aperçu général

goeasy Ltd. est un fournisseur de premier plan de biens et de services financiers de recharge qui améliorent la vie de tous les jours des Canadiens. goeasy Ltd. offre des services à ses clients grâce à ses deux divisions : easyfinancière et easyhome.

Les activités d'easyfinancière et easyhome sont régies par les lois fédérales qui établissent un taux d'intérêt maximal et les différentes lois de protection des consommateurs des provinces. goeasy Ltd. n'est pas assujettie aux lois sur les prêts sur salaire ni aux règles du Bureau du surintendant des institutions financières Canada.

Aperçu d'easyfinancière

easyfinancière est la division de services financiers de la Société et exerce ses activités dans le marché du prêt à risque en comblant l'écart entre les institutions financières traditionnelles et les onéreux prêteurs sur salaire.

Les institutions financières traditionnelles sont souvent réticentes à offrir des solutions de crédit aux clients qui sont jugés à plus haut risque en raison de leur situation financière ou d'un historique de crédit qui laisse à désirer. Historiquement, environ 60 % des clients d'easyfinancière se sont vu refuser du crédit par ces mêmes institutions financières traditionnelles. Ces clients préfèrent éviter les frais élevés et les modalités de remboursement onéreuses des prêteurs sur salaire (qui peuvent commander un taux d'intérêt annualisé de plus de 500 % et être remboursables en deux semaines à partir de la date d'emprunt). Les produits d'easyfinancière intéressent ces clients qui sont à la recherche de meilleures solutions.

La Société est d'avis qu'il y a une demande importante sur le marché canadien du prêt à risque et estime que la taille de ce marché, en excluant le financement hypothécaire, s'élève à plus de 165 milliards \$. Une grande variété de participants du secteur répondent actuellement à cette demande en offrant différents produits comme des prêts automobiles, des cartes de crédit, des prêts remboursables par versements, des programmes de financement au détail, des prêts aux petites entreprises et des prêts immobiliers garantis. Généralement, les participants du secteur ont tendance à se concentrer sur un seul produit plutôt que d'offrir aux clients une vaste gamme intégrée de produits et services financiers. C'est ce qui explique la grande variété de fournisseurs actifs sur le marché.

La Société a considérablement investi dans ses processus, ses systèmes et son infrastructure afin de favoriser une croissance durable à long terme pour easyfinancière, et apporté les améliorations clés suivantes :

- La Société a développé une compétence interne pour l'évaluation et la gestion du risque de crédit. Grâce à la modélisation axée sur les données et à des techniques analytiques à la fine pointe, les règles de souscription et d'approbation de crédit ont été continuellement améliorées en réponse à l'évolution du marché dans le but d'optimiser les rendements tout en équilibrant production et radiations.
- Une plateforme bancaire répondant aux normes du secteur a été mise en place en 2012 pour veiller à ce que le portefeuille de prêts à recevoir soit bien géré et que l'information soit conservée de façon sécuritaire dans une infrastructure évolutive.
- En 2014, la Société a implanté un système exclusif de gestion des demandes de prêt afin de traiter les demandes provenant de ses canaux de détail et en ligne. Ce système repose sur un moteur de décisions sur le crédit, conçu en partenariat avec un leader mondial en matière de solutions technologiques de gestion des risques, et est entièrement intégré dans la plateforme de gestion des relations clients de la Société, ce qui lui permet de s'adapter à l'évolution des besoins d'une clientèle en pleine croissance.
- L'équipe de gestion d'easyfinancière a été améliorée grâce au recrutement de gestionnaires principaux possédant une vaste expérience des services financiers.
- Grâce à l'émission de capitaux propres et de dettes et à la renégociation d'emprunts existants, la Société a pu obtenir les capitaux nécessaires pour financer la croissance qui est prévue à court terme. La croissance continue du portefeuille d'easyfinancière et le bilan renforcé devraient nous permettre à l'avenir d'atteindre des niveaux de capitaux plus élevés à coûts réduits.

Jusqu'ici, easyfinancière s'est concentrée sur l'offre de prêts à la consommation remboursables par versements. Historiquement, la demande pour ce genre de prêts était comblée par les divisions de prêts à la consommation de plusieurs importantes institutions financières internationales. Depuis 2009, plusieurs des grands acteurs du marché fonctionnant avec des succursales (y compris Wells Fargo, HSBC Finance et CitiFinancière) ont soit mis fin à leurs activités ou considérablement réduit leur taille en raison de modifications aux réglementations bancaires en ce qui a trait aux exigences de fonds propres ajustées en fonction des risques. easyfinancière devient ainsi un des rares prêteurs à risque à l'échelle du Canada qui aspirent à la croissance.

Le modèle d'affaire d'easyfinancière a continué d'évoluer en réponse aux attentes changeantes des clients et aux nouveautés technologiques.

- L'offre de prêts à la consommation remboursables par versements a initialement été pilotée en 2006 depuis un kiosque installé dans un établissement existant d'easyhome.

- En 2011, pour mieux répondre à la demande pour ses produits, la Société a déterminé que les activités d'easyfinancière connaîtraient davantage de succès si elles disposaient d'établissements autonomes, séparés physiquement des succursales easyhome. Le premier établissement autonome d'easyfinancière a ouvert ses portes en juillet 2011. Ces établissements autonomes, plus grands et d'une plus grande capacité, ont aussi affiché une courbe de croissance plus rapide.
- Une fois le modèle finalisé, et avant son expansion à grande échelle, easyfinancière a lancé une plateforme centralisée de décision sur les prêts en 2011 et déployé une plateforme bancaire hautement évolutive en 2012.
- En 2013, easyfinancière a lancé un site Web transactionnel pour offrir des prêts à la consommation remboursables par versements. Le nouveau canal de distribution a permis à la Société de rejoindre des clients qui n'avaient pas nécessairement accès aux établissements ou qui préfèrent l'intimité et le côté pratique de leur maison ou de leur appareil mobile.
- En 2014, la Société a lancé un système exclusif de gestion des demandes de prêt développé à l'interne qui a été entièrement intégré avec ses activités de gestion des relations clients et de recouvrement.
- En 2015, easyfinancière a lancé sa plateforme de prêts indirects, augmentant ainsi considérablement le nombre de points de distribution. Les prêts indirects nécessitent la création de partenariats avec des marchands, en ligne et hors ligne, pour offrir du financement à leurs clients qui ne sont pas admissibles aux produits de crédit traditionnels offerts par ces marchands. Grâce à un tel canal de distribution, ces clients se voient offrir la possibilité de demander un prêt à easyfinancière au point d'achat, ce qui leur permet d'acheter les produits ou les services désirés offerts par le partenaire marchand.
- La Société s'est engagée à aider les Canadiens à améliorer leur littératie financière. En 2015, la Société a développé une plateforme gratuite d'éducation financière en ligne, l'académie goeasy, qui présente des articles, des vidéos et d'autres contenus éducatifs.
- En 2016, la Société a encore amélioré sa plateforme de prêts indirects en lançant le premier système centralisé de gestion des demandes pour points de vente du secteur afin d'offrir du financement à des clients de tout le spectre de crédit. Selon le profil de crédit du client, le partenaire de détail ou easyfinancière pourra accorder du crédit à la consommation, easyfinancière fournissant la plateforme de demande et des services de soutien.

Grâce à ses multiples canaux de distribution et à une analyse exhaustive du rendement historique de son portefeuille de prêts à la consommation, easyfinancière a créé un modèle d'affaires plutôt unique dans son secteur.

- La publicité en ligne, combinée au site Web transactionnel de la Société compatible avec les appareils mobiles, est un moyen économique d'attirer de nouveaux clients et d'optimiser le processus de demande.
- Les canaux numériques sont importants pour la croissance d'easyfinancière, mais la Société est d'avis qu'elle peut atteindre un meilleur équilibre entre croissance et gestion du risque de crédit en combinant les activités en ligne à son réseau de succursales d'un océan à l'autre. Les succursales physiques demeurent une partie intégrante de notre stratégie de services et d'accroissement de la clientèle.
- Les prêts indirects permettent d'augmenter considérablement le nombre de points de distribution de la Société sans augmentation importante des coûts en tirant parti de notre solution mobile exclusive de premier plan.
- La couverture nationale des succursales de détail de la Société permet de faire davantage la promotion de la marque de la Société et offre aux clients la possibilité de déposer une demande en personne s'il s'agit là de leur préférence. Des sondages récents indiquent que plus de 48 % des clients d'easyfinancière ont pris connaissance d'easyfinancière grâce à la présence physique des succursales de détail.
- Après avoir analysé tous les prêts octroyés depuis 2006, la Société a élaboré des pratiques de souscriptions et des modèles d'évaluation du crédit qui permettent de prédire la performance de ses clients avec beaucoup plus de précision que les modèles génériques utilisés par les agences d'évaluation du crédit et d'autres prêteurs.
- Quand une demande de prêt est acceptée, la responsabilité de clore et de financer le prêt et d'assurer la gestion de la relation avec le client, y compris les premières étapes du recouvrement, est attribuée à une succursale de détail située à proximité du client. Ainsi, la valeur à vie des clients est rehaussée grâce à une augmentation des ventes de produits accessoires, à une meilleure rétention des clients et à un taux de défaillance moindre en raison de la relation locale et directe avec les clients.
- Comme la gestion continue de la relation avec les clients se fait au niveau des succursales, la Société peut établir des relations plus solides avec eux, ce qui permet de traiter et de régler efficacement les différentes difficultés financières imprévues des clients. Ainsi, les pertes sur prêts sont plus efficacement réduites, particulièrement en comparaison avec les prêts à risque octroyés par un prêteur dont les activités sont uniquement en ligne.

La Société reconnaît que les produits de prêts qu'elle offre à ses clients présentent un risque de défaut plus élevé que les prêts offerts par des banques traditionnelles et que, pour cette raison, la Société subit un taux de défauts et de radiations plus élevé. Ce désavantage est toutefois contrebalancé par des taux de rendement plus élevés sur ses prêts remboursables par versements. Pour faciliter la gestion de ce risque, la Société a élaboré des pratiques exclusives de souscription et d'évaluation du crédit fondées sur le rendement historique de son portefeuille de prêts à la consommation. En outre, la Société évalue continuellement des sources de données à la fine pointe et, lorsque c'est pertinent, les incorpore à ses tests contrôlés à mesure qu'elles deviennent disponibles. Tirant parti de l'expérience en souscription qu'elle accumule depuis 2006, ce qui comprend l'octroi de crédit pour près de 1,4 milliard \$, la Société optimise régulièrement ses pratiques et modèles d'évaluation du crédit pour être à même de prendre de meilleures décisions, le tout dans l'objectif de maximiser son rendement total.

Aperçu d'easyhome

Plus importante société de location-achat au Canada, easyhome offre à ses clients de l'ameublement, des électroménagers et des appareils électroniques de marque aux termes de contrats de location hebdomadaires ou mensuels, à partir de succursales et d'établissements franchisés.

Les programmes d'easyhome sont appréciés par une grande variété de clients à la recherche d'une solution de rechange aux détaillants traditionnels qui ne nécessite pas de vérification du crédit ni de mise de fonds, qui comprend la livraison et l'installation et qui offre la souplesse de mettre fin au contrat en tout temps. Ces clients sont parfois incapables d'acheter des marchandises en raison d'un manque de crédit ou de ressources financières, ont besoin de la marchandise à court terme ou de façon temporaire, ou veulent simplement utiliser la marchandise, sans obligation à long terme, avant de prendre la décision d'acheter.

Les clients qui désirent louer la marchandise avec l'option de l'acheter d'easyhome doivent signer un contrat standard de location de marchandise. Le contrat de location précise que le client louera la marchandise pour une durée déterminée, moyennant des paiements hebdomadaires ou mensuels. Généralement, les clients doivent faire un paiement initial, après quoi des paiements périodiques sont faits en avance pour chaque période de paiement. Si le client fait tous ses paiements périodiques sur la durée du contrat, il devient propriétaire de la marchandise à la fin du contrat. En outre, à certains moments prévus par le contrat, le client peut exercer l'option d'acheter la marchandise louée à un prix prédéterminé. easyhome demeure propriétaire de la marchandise jusqu'à ce que cette option soit exercée. En tout temps, les clients d'easyhome ont la possibilité de retourner la marchandise sans autres obligations.

easyhome exerce ses activités par l'entremise de succursales situées partout au Canada et d'un réseau de franchisés. En outre, depuis 2013, la Société exploite une plateforme de commerce électronique qui permet aux clients de conclure des contrats de location au moyen de canaux en ligne.

Stratégie de la Société

La Société s'est engagée à être un fournisseur de premier plan d'une gamme complète de produits et services financiers de rechange qui améliore la vie de tous les jours des Canadiens. Pour conserver cette position, la Société doit continuellement évoluer pour répondre aux besoins des clients du segment de marché sur lequel elle a choisi de se concentrer. En outre, la Société doit s'efforcer de maintenir son avantage concurrentiel en capitalisant sur les aspects clés de chacune de ses divisions, y compris la reconnaissance de la marque, le service à la clientèle de grande qualité et son réseau de détaillants présent partout au pays. Les gains d'efficacité atteints grâce à des économies d'échelle et à des services partagés permettront à la Société de surmonter les défis concurrentiels à venir, y compris ceux liés à l'apparition de nouveaux entrants sur le marché.

En 2016, la Société a achevé un examen stratégique approfondi, qui a notamment permis d'acquérir une meilleure compréhension du marché des prêts à la consommation à risque au Canada. Grâce à ce processus, la Société a acquis des informations précieuses sur les occasions qui s'offrent aux prêteurs à risque sur le marché canadien. Ces informations ont confirmé que la stratégie de la Société est toujours appropriée et guideront les tactiques qu'adoptera la Société pour atteindre ses objectifs à venir. Ces informations clés comprennent ce qui suit :

- Même si le marché des prêts à risque au Canada représente plus de 165 milliards \$, l'offre est fragmentée tant par produits que par segments de crédit. Cette offre est assurée par un grand nombre de prêteurs diversifiés, chacun étant concentré sur une gamme de produits relativement étroite. Les occasions de croissance existent pour les prêteurs qui sont à même d'offrir plusieurs produits pour tout le spectre des prêts à la consommation à risque dans plusieurs canaux de distribution.
- La concurrence sur le marché des prêts à la consommation à risque est en transition. De nombreux participants importants ont quitté le marché au cours des dernières années, tandis que de nouvelles sources non traditionnelles sont apparues, comme les prêteurs sur salaire, les prêteurs en ligne et les organismes prêteurs du marché.
- Les efforts que la Société a déployés au cours des dernières années pour bâtir sa présence au détail et élaborer une plateforme évolutive lui offrent une fondation solide pour l'expansion et la diversification de son offre de produits et, à terme, pour répondre à la demande et surmonter les défis concurrentiels.
- Dans le marché des prêts à risque, la Société s'est traditionnellement concentrée sur les clients présentant un risque relativement plus élevé en offrant des produits dont les taux d'intérêt étaient établis en conséquence. Il existe de plus grandes occasions à saisir en ce qui a trait aux produits à taux moins élevés pour lesquels le rendement moins élevé est contrebalancé par une baisse des pertes sur créances et des coûts relatifs de gestion.
- Les occasions de prêts remboursables par versements garantis par des biens immobiliers ou d'autres actifs sont nombreuses, et une grande part de la demande reste à combler. La demande va vraisemblablement augmenter à l'avenir à mesure que les règles du financement hypothécaires changeront au Canada. Le rendement moins élevé pour ce type de produit est contrebalancé par une baisse des pertes sur créances et des coûts relatifs de gestion.
- Il continue d'y avoir des occasions à saisir en ce qui a trait aux solutions de financement de rechange dans les points de vente au détail pour les clients des entreprises de détail traditionnelles, dont un grand nombre n'offrent pas de financement aux clients du segment du crédit à risque. Il y a des occasions importantes à saisir en matière de financement au détail à risque, et il y a peu de fournisseurs à grande échelle, mais les perspectives sont encore plus importantes pour les entreprises qui peuvent offrir du financement au détail aux clients de tout le spectre du crédit (à risque ou non) qui minimise ou élimine le niveau de friction du crédit dans le processus de demande du client.
- Il peut être difficile d'obtenir du financement pour octroyer des prêts à des clients à risque. Un capital raisonnable (tant en termes de taux que de ratio d'endettement) est disponible pour les sociétés qui présentent de solides capacités en matière de souscription, de gestion des risques et de recouvrement, une taille suffisante, des taux de pertes sur créances prévisibles et un historique de performance.

Pour atteindre ses objectifs à long terme, la Société compte quatre impératifs d'affaires clés :

- L'évolution des canaux de distribution
- L'expansion de la présence d'easyfinancière
- L'amélioration de l'offre de produits
- L'exécution efficiente et efficace

Évolution des canaux de distribution

Au cours des dernières années, la Société a élaboré plusieurs canaux de distribution en réponse à l'évolution des besoins des clients, aux avancées technologiques et aux occasions du marché. Jusqu'en 2013, toutes les interactions de goeasy avec ses clients avaient lieu dans des établissements de détail physiques.

En 2013, easyfinancière et easyhome ont lancé des sites Web transactionnels qui permettent aux clients d'amorcer leurs transactions en ligne. Ces nouveaux canaux de distribution ont permis à la Société de rejoindre des clients qui n'avaient pas nécessairement accès aux établissements physiques ou qui préfèrent l'intimité et le côté pratique de leur maison ou de leur appareil mobile. Ces sites Web transactionnels doivent sans cesse évoluer pour rester à jour avec les nouvelles technologies et pour améliorer le service. Tous les sites Web de la Société ont été considérablement améliorés en 2015, et ces investissements en technologie continueront. Pour optimiser davantage ses canaux numériques, la Société fera une analyse continue de l'utilisation des sites Web et des données de performance dans le but de simplifier encore le processus de demande, d'accroître l'achalandage et d'améliorer le taux de conversion des demandes admissibles de location ou de prêt en transactions conclues. À terme, les sites Web transactionnels seront personnalisés en fonction des besoins uniques de chaque utilisateur.

L'amélioration en continu du site Web transactionnel d'easyfinancière et le délaissement des canaux de publicité traditionnels au profit des médias numériques ont fait en sorte qu'une grande partie des prêts accordés par easyfinancière ont fait l'objet d'une demande en ligne. Ce changement a aussi permis de diminuer les coûts de soutien aux transactions (main-d'œuvre, immobilier, etc.). Cette diminution de coûts, cependant, a été contrebalancée par une légère augmentation du taux global de radiation. La Société a constaté que les prêts en ligne ont un taux de radiation plus élevé que les prêts accordés dans une succursale. Sur une base nette, les marges à partir de ces deux canaux sont similaires, et la Société profite d'une hausse globale des volumes.

En 2015, la Société a lancé sa plateforme mobile de prêts indirects visant à offrir des solutions de financement aux clients de partenaires marchands qui ne sont pas admissibles aux produits de crédit traditionnels offerts par ces marchands. Grâce à un tel canal de distribution, ces clients se voient offrir l'occasion de demander un prêt à easyfinancière au point d'achat, ce qui leur permet d'acheter les produits ou les services désirés offerts par le partenaire marchand.

En 2016, la Société a encore amélioré sa plateforme mobile de prêts indirects en lançant le premier système de gestion des demandes pour points de vente à source unique de l'industrie afin d'offrir du financement à des clients de tout le spectre du crédit. Selon le profil de crédit du client, le partenaire de détail ou easyfinancière pourra accorder du crédit à la consommation, la plateforme de financement aux points de vente d'easyfinancière fournissant le système de soutien et de gestion des prêts.

Le lancement initial de la plateforme de prêts indirects se voulait la première étape d'une plus vaste stratégie de développement du canal de prêts indirects, la Société s'apprêtant à offrir ses produits de financement au point de vente dans les secteurs de l'ameublement, des soins de santé et de l'automobile. La solution pour tablette mobile développée à l'interne permet aux partenaires marchands de traiter les demandes de crédit depuis leur établissement et de recevoir une décision instantanément. Grâce à des outils d'identification automatiques, à des modèles de crédit personnalisés, à une technologie de numérisation des données personnelles et à des documents numériques, la Société peut traiter les demandes de prêts en quelques minutes à peine, sans utiliser de papier. À mesure que le canal des prêts indirects prendra de l'expansion, la Société devra améliorer sa solution pour tablette mobile, en tirant parti des avancées technologiques pour simplifier davantage et accélérer le processus de demande en magasin.

easyhome sera un complément à l'expansion dans les prêts indirects. Les prêts à la consommation qu'easyfinancière accorde aux clients pour l'achat de produits similaires à ceux offerts par easyhome seront garantis par un droit sur la marchandise achetée. Advenant une défaillance du prêt, les biens pourraient être saisis et la valeur de ceux-ci recouvrée en louant ou en vendant ces biens par l'entremise du réseau easyhome. Ainsi, la Société peut mieux gérer ses risques et profite d'un avantage concurrentiel considérable sur des concurrents potentiels qui ne peuvent pas compter sur un canal semblable pour réaliser une valeur importante sur les biens donnés en garanties.

L'expansion de la présence d'easyfinancière

La Société croit qu'il est plus facile d'entretenir des relations directes et personnelles avec ses clients grâce à un établissement physique situé à proximité de leur milieu de vie ou de leur lieu de travail. C'est pourquoi le vaste réseau de succursales de la Société demeure un élément primordial de ses activités et de sa stratégie de livraison des produits. La Société et ses clients peuvent tirer de relations directes et personnelles les avantages suivants :

- Une capacité accrue d'expliquer l'offre de produits aux clients et de clairement souligner leurs obligations et leurs options, ce qui donne lieu à une meilleure pénétration des produits accessoires qui donnent de la valeur aux clients.
- Un dialogue continu avec les clients permet tant aux clients qu'à la Société de gérer plus efficacement les défis financiers auxquels peuvent faire face les clients. Cette approche mène à une plus grande satisfaction des clients et à des taux de radiations moins élevés.
- Positionner easyfinancière comme un partenaire financier des clients favorise la rétention des clients et permet à easyfinancière d'aider ses clients à gérer leurs besoins financiers selon l'évolution des circonstances et, ultimement, de faire en sorte qu'ils redeviennent admissibles à des solutions de financement sans risque à taux moins élevé.

La Société a estimé précédemment que la présence au détail d'easyfinancière ailleurs qu'au Québec pourrait s'accroître jusqu'à atteindre plus de 250 établissements au Canada. À la fin de 2016, easyfinancière comptait au total 208 succursales. Au cours des prochaines années, la Société continuera d'ouvrir de nouvelles succursales dans des marchés choisis, afin d'atteindre sa cible. En plus d'offrir un accès plus pratique aux clients qui désirent faire affaire dans un environnement de détail physique, la masse critique d'établissements physiques renforcera la marque de services financiers de la Société, positionnant easyfinancière comme le leader des solutions de financement pour les clients qui cherchent une solution de rechange aux banques traditionnelles et aux prêteurs sur salaire.

En plus du réseau de succursales d'easyfinancière, la Société exploite aussi 176 établissements easyhome qui offrent aux clients de l'ameublement, des électroménagers, des produits électroniques et des ordinateurs en location. Ces établissements easyhome sont situés à proximité des populations ciblées par easyfinancière, ont des relations existantes avec des clients qui sont probablement aussi des clients d'easyfinancière et peuvent compter sur des employés dévoués possédant une vaste expérience de la gestion des relations, y compris des recouvrements, avec des clients à risque.

Les établissements easyhome existants représentent un potentiel immédiat pour la Société d'accroître sa clientèle de prêts à la consommation. Puisque i) les décisions en matière de crédit et de risque sont déjà centralisées; ii) les systèmes d'easyfinancière sont déjà développés et fonctionnels; et iii) les pratiques d'octroi de prêts d'easyfinancière sont documentées et bien établies, l'offre de produits easyfinancière dans l'ensemble du réseau d'établissements easyhome (à moins de clauses restrictives figurant au bail) peut être complétée moyennant un effort limité et aucun risque additionnel. La Société entend commencer à offrir des produits de prêt à la consommation dans ses établissements easyhome en 2017.

Depuis ses débuts en 2006 jusqu'en 2016, la Société a concentré ses efforts sur le développement d'easyfinancière partout au Canada sauf au Québec. Même si easyhome connaît du succès depuis longtemps au Québec, le marché des prêts à risque y est plus complexe pour la Société en raison de l'environnement juridique et réglementaire différent de cette province.

La Société a toujours cru que le Québec présente un grand potentiel pour les prêts à risque. Maintenant qu'easyfinancière est bien établie ailleurs au pays, la Société a l'intention de se tourner vers le Québec pour continuer son expansion. Même si les produits d'easyfinancière offerts au Québec différeront quelque peu de ceux offerts ailleurs au Canada, la Société poursuivra le même objectif global d'être un fournisseur de premier plan de biens et de services financiers de rechange qui améliorent la vie de tous les jours des Canadiens.

À long terme, la Société s'attend à ce que la marge d'exploitation d'easyfinancière dépasse les 35 % (compte non tenu des coûts et intérêts indirects de la Société). Cette marge d'exploitation, cependant, sera modérée dans les périodes de rapide expansion. L'ouverture de nouveaux établissements easyfinancière tirera initialement les marges vers le bas parce que les coûts de base relativement fixes d'un nouvel établissement dans les mois qui suivent l'ouverture seront disproportionnellement élevés jusqu'à ce que le portefeuille de prêts à la consommation à recevoir ait atteint une taille suffisante pour générer des produits.

Amélioration de l'offre de produits

La croissance continue d'easyfinancière passera aussi par l'amélioration de son offre de produits. Cette amélioration comprendra l'introduction de nouveaux produits de prêts ainsi que de nouveaux produits accessoires qui donnent de la valeur aux clients.

La Société s'est donnée pour mission d'aider ses clients à améliorer leur profil de risque de crédit et de faire en sorte qu'ils redeviennent admissibles à du financement sans risque à taux moins élevé. Dans les cas où la Société possède l'expertise et les ressources pour offrir ces produits directement, elle le fera. Autrement, elle fera appel aux fournisseurs de tels produits pour les offrir à ses clients dans le cadre d'une entente de commission. Par exemple, en 2015, la Société a commencé à offrir un service de suivi du crédit à ses clients, qui leur permet d'exercer un meilleur contrôle sur leur situation financière en faisant un suivi de leur note de crédit et de leurs emprunts de façon continue.

L'offre de prix ajustés en fonction des risques de la Société continuera de prendre de l'ampleur, la Société s'adaptant à l'évolution des conditions du marché en analysant l'incidence globale de ces activités sur le comportement des clients et sur son modèle d'affaires. L'augmentation de la proportion de produits à taux moins élevé dans le portefeuille de prêts à la consommation à recevoir de la Société offre aux clients plusieurs avantages, comme i) des coûts d'emprunt plus bas; ii) l'accès à des montants de prêt plus élevés; et iii) des incitatifs pour améliorer leur note de crédit globale, ce qui devrait les aider à terme à redevenir admissibles à des solutions de financement sans risque à taux moins élevé. En plus de la croissance additionnelle, la Société tire d'une hausse de la taille relative du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir dont les taux d'intérêt sont plus bas les avantages suivants : i) la diminution du risque global de son portefeuille de prêts à la consommation à recevoir; ii) la compensation du recul inhérent des rendements par la diminution des coûts d'acquisition et d'administration par prêt et une baisse des radiations; iii) un plus grand nombre de nouveaux clients; et iv) une capacité accrue de retenir les clients qui ont amélioré leur note de crédit.

La Société est d'avis qu'il existe un potentiel considérable de compléter son offre actuelle de produits de prêts non garantis remboursables par versements en y ajoutant des produits garantis par des actifs. Pour ces nouveaux produits, le taux d'intérêt demandé aux clients peut être réduit étant donné la baisse prévue des taux de radiations en raison des garanties données par les clients, ce qui devrait générer un rendement acceptable. Initialement, la Société explorera les produits de prêts remboursables par versements garantis par des biens immobiliers, et pourrait éventuellement aussi offrir des prêts garantis par d'autres autres actifs comme des automobiles.

Exécution efficiente et efficace

La Société croit que les produits et services présentés à ses clients se démarquent nettement de ceux de ses concurrents. easyfinancière fournit à ses clients un financement de rechange moins coûteux que les prêts sur salaire, ainsi que plus rapide et pratique que le financement des banques traditionnelles, le tout dans un environnement de détail ou numérique accueillant et respectueux. easyhome s'est positionnée comme le leader sur le marché canadien en créant une expérience au détail plus accueillante que celle de ses concurrents, qui offre une garantie des taux de remboursement hebdomadaires les plus bas et qui emploie du personnel plus dévoué et mieux formé.

Pour répondre à la demande de ses clients et maximiser la rentabilité de l'ensemble de ses activités, la Société continuera de se concentrer sur l'amélioration de son niveau d'exécution pour tous ses secteurs d'activités.

Offrir un niveau élevé de service à la clientèle et de satisfaction

La rétention des clients est de la plus haute importance. Les interactions fréquentes et positives avec les clients les incitent à revenir et se traduisent par un niveau élevé de service à la clientèle et de satisfaction. Dans le cadre de ses efforts pour offrir un service supérieur à ses clients, la Société a veillé à la livraison rapide des marchandises et à la prise de décision rapide concernant le financement. La Société est d'avis que la compétence, les connaissances et la motivation du personnel sont nécessaires pour atteindre un niveau élevé de service à la clientèle et de satisfaction. C'est pourquoi la Société a élaboré un programme intensif de formation des employés, ainsi que des programmes d'évaluation du rendement, des régimes de rémunération incitatifs et d'autres outils pour favoriser une expérience positive pour les clients et assurer leur rétention. En outre, en offrant des produits en location à des coûts plus bas, la Société permet aux clients de redevenir admissibles à des taux d'intérêt plus bas, ce qui améliore la satisfaction et la rétention des clients.

Accroître l'efficience des établissements

Même si la Société continue de recourir aux méthodes mentionnées précédemment pour favoriser la rétention des clients et la croissance, elle doit aussi gérer de façon responsable les dépenses discrétionnaires. Les relations avec les fournisseurs et les économies d'échelles sont mises à profit pour réduire les ratios de coûts dans l'ensemble. Les stocks dormants sont maintenus aux niveaux optimaux, en établissant un équilibre entre la nécessité d'offrir du choix aux clients, le capital engagé et les efforts de gestion nécessaires pour assurer le maintien des stocks. Les autres coûts, particulièrement la main-d'œuvre, font l'objet d'un contrôle serré et centralisé par rapport à des seuils établis, ce qui permet de dépenser seulement quand la dépense entraîne une amélioration des produits des activités ordinaires. En outre, la Société tente de redresser les établissements sous-performants et, au besoin, pourrait les fermer et fusionner leurs portefeuilles avec ceux d'autres établissements à proximité.

Se servir de l'analytique comme avantage concurrentiel

La Société a un énorme volume de données sur les clients qu'elle a recueillies au cours des années d'exploitation de ses activités de location de marchandise et de prêts à la consommation. La Société a fait d'importants investissements dans les technologies de l'information pour assurer la protection de la confidentialité de ces données et aussi pour permettre à ses unités d'exploitation d'analyser les données afin de prendre des décisions d'affaires plus éclairées. Grâce à une utilisation avisée de ces données, easyfinancière peut continuellement améliorer ses pratiques de souscription et d'évaluation du crédit pour prendre de meilleures décisions en matière d'octroi de prêt. easyhome peut ainsi mieux comprendre les statistiques de rétention de ses clients et élaborer des programmes de marketing et de relations avec les clients adaptés aux besoins de chaque client tout en maximisant la rentabilité de la Société.

Profiter des synergies des deux unités d'exploitation

Les unités d'exploitation easyfinancière et easyhome offrent des produits différents à un segment de clientèle commun et partagent de nombreuses pratiques d'exploitation, notamment à l'égard de la gestion des relations avec les clients, du recouvrement et de l'administration des contrats. De tout temps, comme c'est d'usage dans les deux secteurs, ces pratiques sont appliquées par chaque unité d'exploitation au niveau de l'établissement local. Cette approche permet d'entretenir des contacts plus directs avec les clients, mais elle fait en sorte qu'il est plus difficile d'appliquer les meilleures pratiques et de réaliser des économies d'échelle.

Au quatrième trimestre de 2013, la Société a ouvert un nouveau centre de services partagés pour fournir un soutien opérationnel aux deux unités d'exploitation dans des domaines comme le recouvrement, la rétention des clients et le service à la clientèle, ainsi que pour appuyer les nouveaux canaux de distribution dont l'exploitation ne relève pas d'une présence locale. La Société est d'avis que cette structure hybride permet aux exploitants locaux de continuer à fournir un service à la clientèle de haut niveau et de réduire les coûts de plusieurs fonctions d'administration et de soutien en appliquant les meilleures pratiques. D'autres occasions de fournir un soutien opérationnel coordonné à toutes les unités d'exploitation seront étudiées à l'avenir.

Continuer à investir dans de nouvelles technologies

Comme il a été dit précédemment, la Société a réalisé d'importants investissements en technologie au cours des dernières années pour munir easyfinancière d'une plateforme évolutive qui favorisera une croissance importante et qui permettra de développer de nouveaux canaux de distribution. Par exemple, en 2014, la Société a mis en œuvre un système exclusif de gestion des demandes de prêt dans la plateforme de vente qui sert à traiter les demandes de ses canaux de détail et en ligne. Cet investissement en nouvelles technologies se poursuivra au fil de l'évolution des canaux de distribution de la Société et de l'augmentation de la taille et de la portée d'easyfinancière. Des investissements en nouvelles technologies seront aussi faits pour fournir aux exploitants et au personnel de soutien les outils additionnels dont ils ont besoin pour offrir un meilleur service à la clientèle et atteindre un niveau plus élevé d'efficacité, ainsi que pour améliorer les systèmes, la gestion et les processus, et ainsi veiller à ce que les données exclusives de la Société soient protégées de toute cybermenace ou autre menace à la sécurité.

Optimiser la structure du capital

Au cours des dernières années, la Société a amélioré le rendement de ses capitaux propres en augmentant son résultat net et en améliorant sa structure du capital. À la fin de 2006, la Société était presque entièrement financée par des capitaux propres. Depuis, la croissance d'easyfinancière a été financée par le réinvestissement dans les activités de résultats non distribués et par du financement par emprunt de tierces parties, moyennant des taux et des modalités en constante amélioration. À la fin de 2016, la dette externe représentait presque 60 % des besoins de financement de la Société.

La Société est persuadée qu'elle continuera d'avoir accès à du financement par emprunt pour financer la croissance future de ses activités. La Société a établi des relations avec plusieurs fournisseurs de rechange de ce genre de financement et continue de chercher de nouvelles sources de financement qui offrent un équilibre optimal entre taux d'intérêt, durée, souplesse et sécurité.

Perspectives

L'information présentée dans la présente rubrique est visée dans son intégralité par la rubrique « Mise en garde concernant les énoncés prospectifs » du présent rapport de gestion.

Performance par rapport aux cibles de 2016

Les cibles de 2016 de la Société ainsi que les hypothèses et facteurs de risques sous-jacents ont été récemment modifiés et communiqués dans le rapport de gestion au 30 septembre 2016. La performance de la Société par rapport à ces cibles pour l'exercice 2016 se détaille comme suit :

	Résultats réels pour 2016	Cibles modifiées pour 2016	Issue
Nouveaux établissements easyfinancière ouverts au cours de l'exercice	17	10 - 20	Cible atteinte.
Portefeuille de prêts à la consommation à recevoir bruts à la fin de l'exercice	370,5 millions \$	370 à 380 millions \$	Cible atteinte.
Marge d'exploitation d'easyfinancière	36,6 %	35 % - 38 %	Cible atteinte.
Croissance totale des produits	14,2 %	14 % - 16 %	Cible atteinte.

Cibles de 2017 et sur trois ans (2019)

Le tableau suivant présente les cibles de la Société pour 2017 et 2019 ainsi que les hypothèses importantes utilisées pour élaborer ces énoncés prospectifs. Ces cibles sont exposées à des risques inhérents qui sont présentés dans les tableaux suivants ainsi qu'aux risques dont il est question à la rubrique « Facteurs de risque ».

	Cibles pour 2017	Cibles pour 2019	Hypothèses	Facteurs de risque ¹
Nouveaux établissements easyfinancière	20 - 30 établissements ouverts au cours de l'exercice	260 établissements d'ici la fin de 2019	- La Société continue d'avoir accès à du capital de croissance pour easyfinancière à un coût raisonnable. - La Société atteint les objectifs de ses initiatives de croissance soulignés dans son plan stratégique. - Presque tous les nouveaux établissements seront des succursales autonomes.	- Un niveau de pression à la baisse acceptable sur les produits provenant de l'ouverture de nouveaux établissements - La capacité de la Société à obtenir des locaux et à engager du personnel d'expérience - Les conditions du commerce de détail sont présumées normales en ce qui a trait à la demande, à la concurrence et aux marges. - Au besoin, la Société réussit à obtenir l'approbation des organismes de réglementation pour ses nouveaux marchés et nouveaux produits.
Portefeuille de prêts à la consommation à recevoir bruts à la fin de l'exercice	475 à 500 millions \$	775 à 800 millions \$	- Le nouveau plan d'ouverture d'établissements et le développement de nouveaux canaux de distribution progressent comme prévu. - La Société atteint les objectifs de ses initiatives de croissance soulignés dans son plan stratégique. - La Société continue d'avoir accès à du capital de croissance pour easyfinancière à un coût raisonnable. - Les dépenses en marketing et publicité pour easyfinancière augmentent.	- Les conditions du commerce de détail sont présumées normales en ce qui a trait à la demande, à la concurrence et aux marges. - La capacité de la Société à obtenir des locaux et à engager du personnel d'expérience - Les initiatives de croissance de la Société ne donnent pas les résultats escomptés. - Au besoin, la Société réussit à obtenir l'approbation des organismes de réglementation pour ses nouveaux marchés et nouveaux produits. - Un accès continu à du capital à coût raisonnable
Rendement des produits total d'easyfinancière	60 % - 62 %	49 % - 51 %	- Le rendement des produits total d'easyfinancière tient compte de l'incidence de la vente de produits accessoires. - La Société atteint les objectifs de ses initiatives de croissance soulignés dans son plan stratégique. - Les taux de pénétration pour la vente de produits accessoires continuent aux niveaux actuels.	- Les conditions du commerce de détail sont présumées normales en ce qui a trait à la demande, à la concurrence et aux marges. - Des modifications aux réglementations régissant les produits offerts par la Société - Les initiatives de croissance de la Société ne donnent pas les résultats escomptés. - Au besoin, la Société réussit à obtenir l'approbation des organismes de réglementation pour ses nouveaux marchés et nouveaux produits.

	Cibles pour 2017	Cibles pour 2019	Hypothèses	Facteurs de risque ¹
Croissance totale des produits	10 % - 12 %	s. o.	• Croissance nominale pour easyhome • Croissance accélérée continue du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir, stimulée par les nouveaux canaux de distribution, les nouveaux établissements et le lancement des activités de prêts et de prêts garantis au Québec • Croissance des produits modérée par une plus grande proportion de prêts à taux plus bas	• Les conditions du commerce de détail sont présumées normales en ce qui a trait à la demande, à la concurrence et aux marges. • Des modifications aux réglementations régissant les produits offerts par la Société • Les initiatives de croissance de la Société ne donnent pas les résultats escomptés. • Au besoin, la Société réussit à obtenir l'approbation des organismes de réglementation pour ses nouveaux marchés et nouveaux produits. • Un accès continu à du capital à coût raisonnable • Nouvelles diminutions des produits d'easyhome
Marge d'exploitation d'easyfinancière	35 % - 37 %	40 %+	• Les rendements et les taux de pertes des établissements matures sont indicatifs des performances futures. • Les rendements et les taux de pertes des nouveaux produits à taux plus bas sont conformes aux attentes. • Les investissements continus dans de nouvelles succursales et le marketing accru pour stimuler l'octroi de prêts modèrent les produits.	• La capacité de la Société à réaliser des efficacités opérationnelles à mesure de la croissance des activités • Un niveau de pression à la baisse acceptable sur les produits provenant de l'ouverture de nouveaux établissements • Les conditions du commerce de détail sont présumées normales en ce qui a trait à la demande, à la concurrence et aux marges. • La capacité de la Société à gérer les taux de radiation selon les paramètres désirés • Des modifications aux réglementations régissant les produits offerts par la Société • Les initiatives de croissance de la Société ne donnent pas les résultats escomptés. • Au besoin, la Société réussit à obtenir l'approbation des organismes de réglementation pour ses nouveaux marchés et nouveaux produits.

	Cibles pour 2017	Cibles pour 2019	Hypothèses	Facteurs de risque ¹
Rendement des capitaux propres	18 % - 19 %	21 %+	• La Société continue d'avoir accès à du capital de croissance pour easyfinancière à un coût raisonnable. • La Société peut maintenir un ratio de financement conforme aux normes de l'industrie. • Les résultats d'exploitation répondent aux attentes susmentionnées.	• La capacité de la Société à réaliser des efficiences opérationnelles à mesure de la croissance des activités • Un niveau de pression à la baisse acceptable sur les produits provenant de l'ouverture de nouveaux établissements • Les conditions du commerce de détail sont présumées normales en ce qui a trait à la demande, à la concurrence et aux marges. • La capacité de la Société à gérer les taux de radiation selon les paramètres désirés • Des modifications aux réglementations régissant les produits offerts par la Société • Les initiatives de croissance de la Société ne donnent pas les résultats escomptés. • Au besoin, la Société réussit à obtenir l'approbation des organismes de réglementation pour ses nouveaux marchés et nouveaux produits. • Un accès continu à du capital à coût raisonnable

¹ Les facteurs de risque comprennent les risques dont il est question à la rubrique « Facteurs de risque ».

Analyse des résultats pour l'exercice clos le 31 décembre 2016

Faits saillants financiers et réalisations

- L'exercice 2016 est le quinzième de suite à afficher une croissance des produits et des profits. Depuis 2001, le total des produits a connu une croissance annuelle composée de 11,7 %, tandis que le résultat net a augmenté, passant d'une perte de 1,9 million \$ en 2001 à un résultat net de 31,0 millions \$ en 2016. La Société a une fois de plus atteint des niveaux records de produits, de résultat net et de résultat par action en 2016.
- Compte tenu de l'amélioration des produits en 2016 par rapport à l'exercice précédent, et du fait que la Société est persuadée qu'elle continuera de croître et d'avoir accès à du capital, le conseil d'administration a approuvé une hausse de 44 % du dividende trimestriel, qui passe de 0,125 \$ par action à 0,18 \$ par action au premier trimestre de 2017.
- Les produits de goeasy ont continué de croître en 2016. Les produits sont passés de 304,3 millions \$ en 2015 à un record de 347,5 millions \$ en 2016, une augmentation de 43,2 millions \$ ou de 14,2 %. La croissance a été stimulée principalement par l'expansion d'easyfinancière et de son portefeuille de prêts à la consommation à recevoir.
- Le portefeuille de prêts à la consommation à recevoir bruts est passé de 289,4 millions \$ au 31 décembre 2015 à 370,5 millions \$ au 31 décembre 2016, en hausse de 81,1 millions \$ ou de 28,0 %. Les prêts octroyés pour l'exercice se sont chiffrés à 398,7 millions \$, soit 68,1 millions \$ de plus qu'en 2015. De la même façon, les produits d'easyfinancière ont augmenté de 34,6 % en 2016 pour atteindre 204,1 millions \$. easyfinancière compte maintenant pour presque 60 % du total des produits de la Société.
- La marge d'exploitation d'easyfinancière pour l'exercice s'est chiffrée à 36,6 %, comparativement à 30,8 % pour 2015. La hausse de la marge d'exploitation a été stimulée par l'augmentation de la taille et de la portée de cette unité d'exploitation, ainsi que par l'acquisition de 45 succursales au premier trimestre de 2015, qui a eu une incidence défavorable sur les produits en 2015, mais qui a contribué aux résultats et marge d'exploitation en 2016.
- Au cours de l'exercice, la Société a engagé des honoraires de conseillers en transaction de 6,4 millions \$ pour l'analyse, le montage financier et la soumission d'une proposition visant une potentielle acquisition stratégique. La Société n'a finalement pas procédé à l'acquisition parce qu'au cours du processus, elle a déterminé qu'elle pourrait créer davantage de valeur pour les actionnaires en poursuivant la croissance et l'expansion de ses unités d'exploitation actuelles plutôt qu'en allant de l'avant avec l'acquisition.
- Le résultat d'exploitation de 2016 a atteint un montant record de 62,5 millions \$. En excluant le profit de 3,0 millions \$ à la vente d'un investissement inclus dans les autres produits et les honoraires de conseillers en transaction de 6,4 millions \$, le résultat d'exploitation ajusté s'est élevé à 65,9 millions \$, en hausse de 17,8 millions \$ ou de 37,1 % par rapport à 2015. Globalement, la marge d'exploitation ajustée, exprimée sur cette base normalisée, s'est établie à 19,0 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, en hausse par rapport à 15,8 % en 2015.
- Le résultat net pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 s'est chiffré à 31,0 millions \$, soit un résultat dilué par action de 2,23 \$. Compte non tenu de l'incidence après impôt du profit de 3,0 millions \$, à la vente d'un investissement inclus dans les autres produits, et des honoraires de conseillers en transaction, le résultat net s'est élevé à 33,2 millions \$, ou 2,38 \$ par action sur une base diluée, en hausse par rapport à 23,7 millions \$ ou 1,69 \$ par action en 2015. Sur cette base normalisée, le résultat net et le résultat par action dilué ont augmenté respectivement de 39,7 % et de 40,8 %.
- Pour aider ses clients à redevenir admissibles à des taux d'intérêt plus bas, easyfinancière a annoncé l'introduction de taux d'intérêt ajustés en fonction des risques et une hausse du montant maximal des prêts à 15 000 \$ pour les clients admissibles au premier trimestre de 2016, après le succès du test réalisé sur le marché

en 2015. Les nouveaux produits de prêt sont conçus pour récompenser les clients existants qui améliorent leur crédit et pour attirer de nouveaux clients qui sont admissibles à des taux d'intérêt plus bas.

- En 2016, la Société a encore amélioré sa plateforme de prêts indirects en lançant le premier système de points de vente de gestion des demandes à fournisseur unique du secteur afin d'offrir du financement répondant aux demandes diversifiées des clients. Selon le profil de crédit du client, le partenaire de détail ou easyfinancière pourra accorder du crédit à la consommation, easyfinancière fournissant la plateforme de demande et des services de soutien.

Sommaire des résultats financiers et indicateurs de rendement clés

(en milliers de dollars, sauf le résultat par action et les pourcentages)	Exercices clos les		Variation \$/ %	Variation %
	31 déc. 2016	31 déc. 2015		
Sommaire des résultats financiers				
Produits	347 505	304 273	43 232	14,2 %
Autres produits ²	3 000	-	3 000	100,0 %
Charges d'exploitation avant amortissements et honoraires de conseillers en transaction	227 270	200 125	27 145	13,6 %
Honoraires de conseillers en transaction ³	6 382	-	6 382	100,0 %
BAIIA ¹	72 623	56 741	15 882	28,0 %
Marge du BAIIA ¹	20,9 %	18,6 %	2,3 %	-
Amortissements	54 337	56 096	(1 759)	(3,1) %
Résultat d'exploitation	62 516	48 052	14 464	30,1 %
Marge d'exploitation ¹	18,0 %	15,8 %	2,2 %	-
Charges financières	21 048	15 334	5 714	37,3 %
Taux d'imposition effectif	25,1 %	27,5 %	(2,4) %	-
Résultat net	31 049	23 728	7 321	30,9 %
Résultat par action dilué	2,23	1,69	0,54	32,0 %
Rendement des capitaux propres ¹	16,8 %	14,4 %	2,4 %	-
Résultats financiers ajustés (normalisés)^{1,2,3}				
Marge du BAIIA ajustée	21,9 %	18,6 %	3,3 %	-
Résultat d'exploitation ajusté	65 898	48 052	17 846	37,1 %
Marge d'exploitation ajustée	19,0 %	15,8 %	3,2 %	-
Résultat net ajusté	33 155	23 728	9 427	39,7 %
Résultat par action ajusté	2,38	1,69	0,69	40,8 %
Rendement des capitaux propres ajusté	17,9 %	14,4 %	3,5 %	-
Indicateurs de rendement clés¹				
Croissance des produits des établissements déjà détenus	12,1 %	16,3 %	(4,2) %	-
Croissance des produits des établissements déjà détenus, excluant easyfinancière	(1,1) %	4,7 %	(5,8) %	-
<u>easyfinancière</u>				
Prêts à la consommation à recevoir bruts	370 517	289 426	81 091	28,0 %
Croissance des prêts à la consommation à recevoir bruts	81 091	97 201	(16 110)	(16,6) %
Prêts octroyés bruts	398 739	330 689	68 050	20,6 %
Produits d'easyfinancière	204 076	151 668	52 408	34,6 %
Charge pour créances irrécouvrables en pourcentage des produits d'easyfinancière	27,3 %	27,6 %	(0,3) %	-
Radiations nettes en pourcentage des prêts à la consommation à recevoir bruts moyens	15,4 %	14,8 %	0,6 %	-
Marge d'exploitation d'easyfinancière	36,6 %	30,8 %	5,8 %	-
<u>easyhome</u>				
Revenus locatifs mensuels potentiels	9 886	10 651	(765)	(7,2) %
Variation des revenus locatifs mensuels potentiels attribuable aux activités poursuivies	(315)	(98)	(217)	(221,4) %
Produits d'easyhome	143 429	152 605	(9 176)	(6,0) %
Marge d'exploitation d'easyhome	15,0 %	16,2 %	(1,2) %	-

¹ Voir la description dans les rubriques « Analyse du portefeuille » et « Indicateurs de rendement clés et mesures non conformes aux IFRS ».

² Le 30 juin 2016, la Société a vendu sa participation minoritaire dans un fournisseur de produits d'assainissement du crédit pour un produit en trésorerie de 3,0 millions \$. La Société avait acquis les actions au cours de la phase de démarrage de l'entreprise et la valeur comptable nette de ces actions était de néant.

³ Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, la Société a engagé des honoraires de conseillers en transaction de 6,4 millions \$ relativement à une potentielle acquisition.

Sommaire des établissements

	Établissements au 31 déc. 2015	Établissements ouverts / acquis au cours de l'exercice	Établissements fermés / vendus au cours de l'exercice	Conversions	Établissements au 31 déc. 2016
easyfinancière					
Kiosques (en établissement)	51	4	(1)	(8)	46
Établissements autonomes	150	5	(2)	8	161
Bureau de prêt national	1	-	-	-	1
Total des établissements d'easyfinancière	202	9	(3)	-	208
easyhome					
Établissements détenus par la Société	155	-	(6)	(3)	146
Établissements franchisés consolidés	3	-	-	(1)	2
Total des établissements consolidés	158	-	(6)	(4)	148
Total des établissements franchisés	26	-	(2)	4	28
Total des établissements d'easyhome	184	-	(8)	-	176

Sommaire des résultats financiers par secteur d'exploitation

(en milliers de dollars, sauf le résultat par action)	Exercice clos le 31 décembre 2016			
	easyfinancière	easyhome	Siège social	Total
Produits	204 076	143 429	-	347 505
Autres produits ¹	-	-	3 000	3 000
Total des charges d'exploitation avant amortissements et honoraires de conseillers en transaction	122 843	74 708	29 719	227 270
Honoraires de conseillers en transaction ²	-	-	6 382	6 382
Amortissements	6 479	47 184	674	54 337
Résultat d'exploitation	74 754	21 537	(33 775)	62 516
Charges financières				21 048
Résultat avant impôts sur le résultat				41 468
Impôts sur le résultat				10 419
Résultat net				31 049
Résultat par action dilué				2,23

¹ Le 30 juin 2016, la Société a vendu sa participation minoritaire dans un fournisseur de produits d'assainissement du crédit pour un produit en trésorerie de 3,0 millions \$. La Société avait acquis les actions au cours de la phase de démarrage de l'entreprise et la valeur comptable nette de ces actions était de néant.

² Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, la Société a engagé des honoraires de conseillers en transaction de 6,4 millions \$ relativement à une potentielle acquisition.

(en milliers de dollars, sauf le résultat par action)	Exercice clos le 31 décembre 2015			
	easyfinancière	easyhome	Siège social	Total
Produits	151 668	152 605	-	304 273
Total des charges d'exploitation avant amortissements	99 607	77 724	22 794	200 125
Amortissements	5 289	50 214	593	56 096
Résultat d'exploitation	46 772	24 667	(23 387)	48 052
Charges financières				15 334
Résultat avant impôts sur le résultat				32 718
Impôts sur le résultat				8 990
Résultat net				23 728
Résultat par action dilué				1,69

Produits

Les produits pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 se sont chiffrés à 347,5 millions \$, comparativement à 304,3 millions \$ en 2015, en hausse de 43,2 millions \$ ou de 14,2 %. La hausse s'explique par la croissance d'easyfinancière.

easyfinancière – Les produits pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 se sont chiffrés à 204,1 millions \$, en hausse de 52,4 millions \$ ou de 34,6 % par rapport à 2015. La hausse est attribuable à la croissance du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir bruts, qui est passé de 289,4 millions \$ au 31 décembre 2015 à 370,5 millions \$ au 31 décembre 2016, une hausse de 81,1 millions \$ ou de 28,0 %.

Le rendement réalisé par la Société sur son portefeuille de prêts à la consommation à recevoir moyen a reculé de 250 pdb en 2016 par rapport à 2015 en raison de ce qui suit :

- Une proportion accrue de prêts à valeur élevée assortis de taux d'intérêt plus bas sur certains produits accessoires.
- Le lancement des taux d'intérêt ajustés en fonction des risques pour les clients au premier trimestre de 2016 a permis aux clients affichant un risque de crédit moindre d'obtenir des taux d'intérêt plus bas.
- L'incidence ponctuelle de la transition du produit d'assurance vie pour créancier de la Société à un nouveau fournisseur, celle-ci ayant réduit de 1,0 million \$ les commissions reçues par la Société sur ce produit au quatrième trimestre de 2016.
- Les reculs susmentionnés ont été partiellement contrebalancés par le lancement et la pénétration accrue de produits accessoires.

Le portefeuille de prêts à la consommation à recevoir bruts a crû de 81,1 millions \$ au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, comparativement à une croissance de 97,2 millions \$ en 2015. Les prêts octroyés pour l'exercice se sont chiffrés à 398,7 millions \$, soit 68,1 millions \$ de plus qu'en 2015. Le nombre de prêts octroyés était en hausse pour l'exercice, mais la croissance du portefeuille de prêts a été atténuée par la hausse des remboursements de capital du fait de la plus grande taille, dans l'ensemble, du portefeuille de prêts.

easyhome – Les produits pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 se sont chiffrés à 143,4 millions \$, en baisse de 9,2 millions \$ par rapport à 2015. La variation d'un exercice à l'autre des produits est attribuable à ce qui suit :

- La Société a réalisé plusieurs transactions au cours des 24 derniers mois pour faire l'acquisition de portefeuilles de créances locatives et pour fermer ou vendre des établissements d'articles de location qu'elle détenait. Ces transactions, globalement, ont réduit les produits de 4,3 millions \$ en 2016 par rapport à l'exercice précédent.
- Les produits en 2016 ont reculé de 1,3 million \$ en raison de la déconsolidation ou de la fermeture d'établissements franchisés aux États-Unis qui étaient auparavant consolidés à des fins de présentation de l'information financière. La Société a entrepris de liquider ses activités aux États-Unis.
- D'autres réductions du portefeuille de créances locatives au cours des 24 mois précédents se sont traduites par un recul de 3,6 millions \$ des produits pour l'ensemble du réseau d'établissements appartenant à la Société pour le trimestre par rapport à 2016.

Autres produits – Au cours du deuxième trimestre de 2016, la Société a vendu sa participation minoritaire dans un fournisseur de produits d'assainissement du crédit pour un produit en trésorerie de 3,0 millions \$. La Société avait acquis les actions au cours de la phase de démarrage de l'entreprise et la valeur comptable nette de ces actions était de néant.

Total des charges d'exploitation avant amortissements et honoraires de conseillers en transaction

Le total des charges d'exploitation avant amortissements et honoraires de conseillers en transaction s'est élevé à 227,3 millions \$ pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, en hausse de 27,1 millions \$ ou de 13,6 % par rapport à 2015. La hausse est attribuable à l'augmentation des charges d'exploitation découlant de la croissance des activités d'easyfinancière, à l'augmentation des frais de publicité visant à stimuler les activités de prêts et la croissance, ainsi qu'à l'augmentation des coûts du siège social, en partie contrebalancées par la diminution des charges d'exploitation

des activités de location. Les charges d'exploitation avant amortissements et honoraires de conseillers en transaction ont représenté 65,4 % des produits en 2016, comparativement à 65,8 % en 2015.

easyfinancière – Le total des charges d'exploitation avant amortissements s'est élevé à 122,8 millions \$ pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, en hausse de 23,2 millions \$ ou de 23,3 % par rapport à 2015. Les charges d'exploitation, excluant la charge pour créances irrécouvrables, ont augmenté de 9,5 millions \$ ou de 16,5 % pour l'exercice, en raison : i) de dépenses additionnelles de 2,8 millions \$ en publicité et marketing pour stimuler la croissance de l'octroi de prêts; ii) de l'augmentation des coûts d'exploitation des succursales additionnelles et de la maturation du réseau de succursales; et iii) des dépenses additionnelles pour le développement de nouveaux canaux de distribution et la gestion d'un réseau de succursales en pleine croissance. Globalement, le nombre de succursales a augmenté, passant de 202 au 31 décembre 2015 à 208 au 31 décembre 2016.

La charge pour créances irrécouvrables s'est élevée à 55,7 millions \$ pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, en hausse de 13,7 millions \$ ou de 32,8 % par rapport à 41,9 millions \$ en 2015. Les radiations nettes en pourcentage des prêts à la consommation à recevoir bruts moyens se sont établies à 15,4 % en 2016, en hausse par rapport à 14,8 % en 2015. L'augmentation d'un exercice à l'autre s'explique en grande partie par i) une plus grande proportion de prêts résultant de demandes en ligne, puisque ces prêts ont tendance à afficher un taux de radiation plus élevé que les prêts octroyés par un établissement de détail; ii) une hausse des radiations attribuables à la faillite de clients; et iii) le ralentissement de la croissance du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir bruts. La Société s'attend à un taux de radiation net de l'ordre de 15 % à 16 % pour 2017.

easyhome – Le total des charges d'exploitation avant amortissements pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 s'est établi à 74,7 millions \$, en baisse de 3,0 millions \$ ou de 3,9 % par rapport à 2015. Le recul s'explique par la diminution du nombre d'établissements. Les dépenses en publicité pour l'exercice sont comparables à celles de 2015. Le nombre consolidé d'établissements de location s'est établi à 148 au 31 décembre 2016, soit dix de moins que les 158 dénombrés au 31 décembre 2015.

Siège social – Le total des charges d'exploitation avant amortissements et honoraires de conseillers en transaction s'est élevé à 29,7 millions \$ en 2016, comparativement à \$22,8 millions \$ en 2015, en hausse de 6,9 millions \$. La hausse s'explique principalement par : i) l'augmentation de la rémunération incitative gagnée mais non payée, parce que les résultats de l'unité d'exploitation ont surpassé les attentes, tandis qu'en 2015, les résultats étaient plus près des cibles internes; ii) l'augmentation de la charge salariale; iii) l'augmentation des honoraires professionnels; et iv) la diminution des profits à la vente d'établissements à des franchisés. Les charges du siège social avant amortissements et honoraires de conseillers en transaction ont représenté 8,6 % des produits en 2016, comparativement à 7,5 % des produits en 2015.

Honoraires de conseillers en transaction – En 2016, la Société a engagé des honoraires de conseillers en transaction de 6,4 millions \$ pour l'analyse, le montage financier et la soumission d'une proposition visant une potentielle acquisition stratégique. La Société n'a finalement pas procédé à l'acquisition parce qu'au cours du processus, elle a déterminé qu'elle pourrait créer davantage de valeur pour les actionnaires en poursuivant la croissance et l'expansion de ses unités d'exploitation actuelles plutôt qu'en allant de l'avant avec l'acquisition.

Amortissements

La dotation aux amortissements pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 s'est chiffrée à 54,3 millions \$, une baisse de 1,8 million \$ par rapport à 2015. L'augmentation de la dotation aux amortissements des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles d'easyfinancière a été plus que contrebalancée par la diminution de la dotation aux amortissements pour easyhome. Globalement, la dotation aux amortissements a représenté 15,6 % des produits en 2016, une amélioration par rapport à 18,4 % en 2015.

L'augmentation de 1,2 million \$ de la dotation aux amortissements d'easyfinancière est attribuable à la croissance du réseau de succursales et à l'amortissement des nouveaux systèmes.

La dotation aux amortissements d'easyhome a reculé de 3,0 millions \$ pour l'exercice par rapport à 2015 en raison de la réduction du portefeuille de créances locatives (comme l'explique l'analyse des produits d'easyhome). La dotation aux amortissements d'easyhome exprimée en pourcentage des produits d'easyhome pour l'exercice s'est établie à 32,9 %, ce qui est comparable à 2015.

Résultat d'exploitation (résultat avant charges financières et impôts sur le résultat)

Le résultat d'exploitation pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 s'est établi à 62,5 millions \$. En excluant le profit de 3,0 millions \$ à la vente d'un investissement, inclus dans les autres produits, et les honoraires de conseillers en transaction de 6,4 millions \$, le résultat d'exploitation ajusté s'est élevé à 65,9 millions \$, en hausse de 17,8 millions \$ ou de 37,1 % par rapport à 2015. La croissance du résultat d'exploitation normalisé s'explique par l'expansion et l'amélioration des marges d'exploitation d'easyfinancière, partiellement contrebalancées par le recul du résultat d'exploitation d'easyhome et par l'augmentation des charges du siège social. Globalement, la marge d'exploitation ajustée, exprimée sur cette base normalisée, s'est établie à 19,0 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, en hausse par rapport à 15,8 % en 2015. La marge d'exploitation globale a profité de l'augmentation des marges d'exploitation d'easyfinancière et de la hausse du pourcentage du résultat d'exploitation de la Société tiré de l'augmentation des marges d'easyfinancière.

easyfinancière – Le résultat d'exploitation s'est établi à 74,8 millions \$ en 2016, comparativement à 46,8 millions \$ pour 2015, en hausse de 28,0 millions \$ ou de 59,8 %. La hausse du résultat d'exploitation s'explique principalement par la croissance du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir et des produits connexes et de la taille de l'unité d'exploitation, ainsi que par l'acquisition de 45 succursales au premier trimestre de 2015, qui a eu une incidence défavorable sur les produits en 2015, mais qui a contribué au résultat et marge d'exploitation en 2016. La marge d'exploitation pour l'exercice s'est chiffrée à 36,6 %, comparativement à 30,8 % pour 2015.

easyhome – Le résultat d'exploitation s'est établi à 21,5 millions \$ en 2016, en baisse de 3,1 millions \$ par rapport à 2015. Le recul des produits de 9,2 millions \$ découlant des transactions sur des établissements et le repli des ventes des établissements déjà détenus ont été partiellement contrebalancés par la diminution de la dotation aux amortissements et des charges d'exploitation en raison de la plus petite taille du réseau d'établissements. La marge d'exploitation pour 2016 s'est fixée à 15,0 %, en baisse par rapport à 16,2 % en 2015.

Charges financières

Les charges financières pour l'exercice se sont élevées à 21,0 millions \$, en hausse de 5,7 millions \$ par rapport à 2015. La hausse des charges financières s'explique par l'augmentation des niveaux d'endettement moyens.

Charge d'impôts sur le résultat

Le taux d'imposition effectif pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 a été de 25,1 %, en baisse par rapport à 27,5 % en 2015. La baisse du taux effectif pour l'exercice visé s'explique par la diminution du taux d'imposition sur les gains en capital à la vente d'investissements et d'actifs, ainsi que par certains crédits d'impôt à la recherche et au développement réalisés en 2016.

Résultat net et résultat par action

Le résultat net pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 s'est chiffré à 31,0 millions \$, soit un résultat dilué par action de 2,23 \$ par action. Compte non tenu de l'incidence après impôt du profit de 3,0 millions \$ à la vente d'un investissement, inclus dans les autres produits, et des honoraires de conseillers en transaction, le résultat net s'est chiffré à 33,2 millions \$ ou à 2,38 \$ par action sur une base diluée, en hausse par rapport à respectivement 23,7 millions \$ et 1,69 \$ par action en 2015. Sur cette base normalisée, le résultat net et le résultat par action dilué ont augmenté respectivement de 39,7 % et de 40,8 %.

Principales informations financières annuelles

Résultats d'exploitation

(en milliers de dollars, sauf les montants par action)	2016	2015	2014	2013	2012
Produits	347 505	304 273	259 150	218 814	199 673
Résultat net	31 049	23 728	19 748	14 182	11 057
Dividendes sur actions ordinaires déclarés	6 699	5 370	4 530	4 178	4 043
Dividendes en trésorerie par action ordinaire déclarés	0,49	0,40	0,34	0,34	0,34
Résultat par action					
De base	2,29	1,75	1,47	1,16	0,93
Dilué	2,23	1,69	1,42	1,15	0,92

Actifs et passifs

(en milliers de dollars)	Au 31 déc. 2016	Au 31 déc. 2015	Au 31 déc. 2014	Au 31 déc. 2013	Au 31 déc. 2012
Total de l'actif	503 062	418 502	319 472	232 900	189 927
Total du passif					
Dette bancaire	-	-	1 756	23 496	21 281
Emprunt à terme	263 294	211 720	120 743	38 206	18 330
Autres	43 737	30 723	43 005	35 565	45 303
	307 031	242 443	165 504	97 267	84 914

Analyse des résultats pour le trimestre clos le 31 décembre 2016

Faits saillants du quatrième trimestre

- La croissance des produits de goeasy s'est poursuivie au quatrième trimestre de 2016. Les produits du trimestre ont atteint 91,3 millions \$, en hausse de 8,4 millions \$ ou de 10,2 % par rapport à 82,9 millions \$ au quatrième trimestre de 2015.
- Au quatrième trimestre de 2016, la Société a entrepris une transition à un nouveau fournisseur pour son produit d'assurance vie pour créancier, ce qui a donné lieu à une diminution ponctuelle de 1,0 million \$ des commissions que reçoit la Société sur la vente de ce produit. La diminution des commissions s'est traduite par une baisse du résultat par action dilué de 0,05 \$.
- Le portefeuille de prêts à la consommation à recevoir bruts au 31 décembre 2016 s'est chiffré à 370,5 millions \$, comparativement à 289,4 millions \$ au 31 décembre 2015, en hausse de 81,1 millions \$ ou de 28,0 %. Le nombre de nouveaux prêts a augmenté de 6,0 % par rapport au quatrième trimestre de 2015 pour atteindre 117,5 millions \$.
- Les radiations nettes en pourcentage des prêts à la consommation à recevoir bruts moyens, sur une base annualisée, se sont établies à 15,8 % pour le trimestre, comparativement à 15,5 % au quatrième trimestre de 2015. Les recouvrements en trésorerie ont été solides pour le trimestre, le taux de défaillance se chiffrant à 5,8 % au dernier samedi du quatrième trimestre, comparativement à 7,4 % au dernier samedi du quatrième trimestre de 2015.
- easyfinancière a généré une bonne marge d'exploitation de 34,9 % au quatrième trimestre de 2016, en hausse par rapport à 32,9 % au quatrième trimestre de 2015. La hausse de la marge d'exploitation s'explique principalement par la croissance du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir et des produits connexes et par le ralentissement des ouvertures de succursales.
- Le résultat d'exploitation pour le trimestre clos le 31 décembre 2016 s'est chiffré à 17,2 millions \$, ce qui représente une hausse de 2,2 millions \$ ou de 14,6 % par rapport au quatrième trimestre de 2015. Globalement, la marge d'exploitation pour le quatrième trimestre de 2016 s'est chiffrée à 18,8 %, en hausse de 0,7 % par rapport à 18,1 % pour le quatrième trimestre de 2015.
- Le résultat net du quatrième trimestre de 2016 s'est chiffré à 8,3 millions \$ ou 0,60 \$ par action sur une base diluée, comparativement à 7,5 millions \$ ou 0,54 \$ par action au quatrième trimestre de 2015, en hausse de respectivement 10,8 % et 11,1 %. Comme il est indiqué plus haut, le résultat par action dilué au quatrième trimestre de 2016 a été réduit de 0,05 \$ en raison de l'incidence ponctuelle sur les commissions de la transition à un nouveau fournisseur de produits d'assurance vie pour créancier.

Sommaire des résultats financiers et indicateurs de rendement clés

(en milliers de dollars, sauf le résultat par action et les pourcentages)	Trimestres clos les		Variation	Variation
	31 déc. 2016	31 déc. 2015	\$ / %	%
Sommaire des résultats financiers				
Produits	91 294	82 875	8 419	10,2 %
Charges d'exploitation avant amortissements	60 702	53 813	6 889	12,8 %
BAIIA ¹	19 803	17 161	2 642	15,4 %
Marge du BAIIA ¹	21,7 %	20,7 %	1,0 %	-
Amortissements	13 417	14 071	(654)	(4,6) %
Résultat d'exploitation	17 175	14 991	2 184	14,6 %
Marge d'exploitation ¹	18,8 %	18,1 %	0,7 %	-
Charges financières	5 702	4 605	1 097	23,8 %
Taux d'imposition effectif	27,3 %	27,5 %	(0,2) %	-
Résultat net	8 342	7 532	810	10,8 %
Résultat par action dilué	0,60	0,54	0,06	11,1 %
Rendement des capitaux propres ¹	17,4 %	17,5 %	(0,1) %	-
Indicateurs de rendement clés¹				
Croissance des produits des établissements déjà détenus	12,6 %	16,5 %	(3,9) %	-
Croissance des produits des établissements déjà détenus, excluant easyfinancière	(1,9) %	5,0 %	(6,9) %	-
<u>easyfinancière</u>				
Prêts à la consommation à recevoir bruts	370 517	289 426	81 091	28,0 %
Croissance des prêts à la consommation à recevoir	26 806	35 819	(9 013)	(25,2) %
Prêts octroyés bruts	117 525	110 895	6 630	6,0 %
Produits d'easyfinancière	55 999	44 826	11 173	24,9 %
Charge pour créances irrécouvrables en pourcentage des produits d'easyfinancière	28,5 %	30,1 %	(1,6) %	-
Radiations nettes en pourcentage des prêts à la consommation à recevoir bruts moyens	15,8 %	15,5 %	0,3 %	-
Marge d'exploitation d'easyfinancière	34,9 %	32,9 %	2,0 %	-
<u>easyhome</u>				
Revenus locatifs mensuels potentiels	9 886	10 651	(765)	(7,2) %
Variation des revenus locatifs mensuels potentiels attribuable aux activités poursuivies	355	314	41	13,1 %
Produits d'easyhome	35 295	38 049	(2 754)	(7,2) %
Marge d'exploitation d'easyhome	15,6 %	18,5 %	(2,9) %	-

¹ Voir la description dans les rubriques « Analyse du portefeuille » et « Indicateurs clés de rendement et mesures non conformes aux IFRS ».

Sommaire des établissements

	Établissements au 30 sept. 2016	Établissements ouverts / acquis au cours de la période	Établissement fermé / vendu au cours de la période	Conversions	Établissements au 31 déc. 2016
easyfinancière					
Kiosques (en établissement)	48	-	-	(2)	46
Établissements autonomes	160	-	(1)	2	161
Bureau de prêt national	1	-	-	-	1
Total des établissements d'easyfinancière	209	-	(1)	-	208
easyhome					
Établissements détenus par la Société	148	-	(1)	(1)	146
Établissements franchisés consolidés	3	-	-	(1)	2
Total des établissements consolidés	151	-	(1)	(2)	148
Total des établissements franchisés	26	-	-	2	28
Total des établissements d'easyhome	177	-	(1)	-	176

Sommaire des résultats financiers par secteur d'exploitation

(en milliers de dollars, sauf le résultat par action)	Trimestre clos le 31 décembre 2016			
	easyfinancière	easyhome	Siège social	Total
Produits	55 999	35 295	-	91 294
Total des charges d'exploitation avant amortissements	34 772	18 244	7 686	60 702
Amortissements	1 675	11 558	184	13 417
Résultat d'exploitation	19 552	5 493	(7 870)	17 175
Charges financières				5 702
Résultat avant impôts sur le résultat				11 473
Impôts sur le résultat				3 131
Résultat net				8 342
Résultat par action dilué				0,60

(en milliers de dollars, sauf le résultat par action)	Trimestre clos le 31 décembre 2015			
	easyfinancière	easyhome	Siège social	Total
Produits	44 826	38 049	-	82 875
Total des charges d'exploitation avant amortissements	28 616	18 520	6 677	53 813
Amortissements	1 449	12 489	133	14 071
Résultat d'exploitation	14 761	7 040	(6 810)	14 991
Charges financières				4 605
Résultat avant impôts sur le résultat				10 386
Impôts sur le résultat				2 854
Résultat net				7 532
Résultat par action dilué				0,54

Produits

Les produits pour le trimestre clos le 31 décembre 2016 se sont chiffrés à 91,3 millions \$, comparativement à 82,9 millions \$ pour la même période en 2015, une hausse de 8,4 millions \$ ou de 10,2 %. Les ventes des établissements déjà détenus pour le trimestre ont augmenté de 12,6 %. Cette augmentation s'explique principalement par la croissance d'easyfinancière.

easyfinancière – Les produits pour le trimestre clos le 31 décembre 2016 se sont chiffrés à 56,0 millions \$, une hausse de 11,2 millions \$ ou de 24,9 % par rapport à la même période en 2015. La hausse des produits s'explique par la croissance du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir bruts, qui est passé de 289,4 millions \$ au 31 décembre 2015 à 370,5 millions \$ au 31 décembre 2016, une croissance de 81,1 millions \$ ou de 28,0 %.

Le rendement réalisé par la Société sur son portefeuille de prêts à la consommation à recevoir moyen a reculé de 300 pdb au quatrième trimestre de 2016 par rapport au même trimestre de 2015 en raison de ce qui suit :

- Une plus forte proportion de prêts à des montants plus élevés, ce qui a réduit le prix de certains produits accessoires.
- Le lancement des taux d'intérêt ajustés en fonction des risques pour les clients au premier trimestre de 2016 a permis aux clients affichant un risque de crédit moindre d'obtenir des taux d'intérêt plus bas.
- L'incidence ponctuelle de la transition du produit d'assurance vie pour créancier de la Société à un nouveau fournisseur, celle-ci ayant réduit de 1,0 million \$ les commissions reçues par la Société sur ce produit au quatrième trimestre de 2016.

easyhome – Les produits pour le trimestre clos le 31 décembre 2016 se sont chiffrés à 35,3 millions \$, en baisse de 2,8 millions \$ par rapport au quatrième trimestre de 2015. La baisse des produits s'explique par ce qui suit :

- La Société a réalisé plusieurs transactions au cours des 15 derniers mois pour faire l'acquisition de portefeuilles de créances locatives et pour fermer ou vendre des établissements d'articles de location qu'elle détenait. Ces transactions, globalement, ont réduit les produits de 1,6 million \$ au quatrième trimestre de 2016 par rapport au quatrième trimestre de l'exercice précédent.
- D'autres réductions du portefeuille de créances locatives au cours des 15 mois précédents se sont traduites par un recul de 1,2 million \$ des produits pour l'ensemble du réseau d'établissements appartenant à la Société pour le trimestre par rapport au quatrième trimestre de 2015. De la même façon, les ventes d'établissements déjà détenus, si l'on exclut l'incidence d'easyfinancière, ont reculé de 1,9 %.

Total des charges d'exploitation avant amortissements

Le total des charges d'exploitation avant amortissements s'est élevé à 60,7 millions \$ pour le trimestre clos le 31 décembre 2016, en hausse de 6,9 millions \$ ou de 12,8 % par rapport à la même période en 2015. La hausse des charges d'exploitation s'explique principalement par l'augmentation des coûts liés à l'expansion d'easyfinancière et par l'augmentation des coûts du siège social. Le total des charges d'exploitation avant amortissements a représenté 66,5 % des produits au quatrième trimestre de 2016, en hausse par rapport à 64,9 % au quatrième trimestre de 2015.

easyfinancière – Le total des charges d'exploitation avant amortissements s'est élevé à 34,8 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2016, en hausse de 6,2 millions \$ ou de 21,5 % par rapport au quatrième trimestre de 2015. Les charges d'exploitation, excluant la charge pour créances irrécouvrables, ont augmenté de 3,7 millions \$ ou 24,4 % pour le trimestre, en raison : i) de dépenses additionnelles de 1,3 million \$ en publicité et marketing pour stimuler la croissance de l'octroi de prêts; ii) de l'augmentation des coûts d'exploitation des succursales additionnelles et de la maturation du réseau de succursales; et iii) des dépenses additionnelles pour le développement de nouveaux canaux de distribution et la gestion d'un réseau de succursales en pleine croissance. Globalement, le nombre de succursales a augmenté, passant de 202 au 31 décembre 2015 à 208 au 31 décembre 2016.

La charge pour créances irrécouvrables s'est élevée à 15,9 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2016, en hausse de 2,5 millions \$ ou de 18,3 % par rapport à 13,5 millions \$ au trimestre comparable de 2015. Les radiations nettes en pourcentage des prêts à la consommation à recevoir bruts moyens, sur une base annualisée, se sont établies à 15,8 % pour le trimestre, comparativement à 15,5 % au quatrième trimestre de 2015. Les taux de défaillance se sont

améliorés, mais le taux de radiation a augmenté d'une année à l'autre en raison du plus grand nombre de faillites de clients et du ralentissement de la croissance du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir bruts.

easyhome – Le total des charges d'exploitation avant amortissements s'est chiffré à 18,2 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2016, en baisse de 0,3 million \$ par rapport au quatrième trimestre de 2015. Les économies de coûts découlant de la diminution du nombre d'établissements ont été partiellement contrebalancées par une hausse de 0,3 million \$ des dépenses en publicité pour le trimestre visé. Le nombre consolidé d'établissements de location s'est établi à 148 au 31 décembre 2016, soit dix de moins que les 158 dénombés au 31 décembre 2015.

Siège social – Le total des charges d'exploitation avant amortissements s'est élevé à 7,7 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2016, comparativement à 6,7 millions \$ au quatrième trimestre de 2015, en hausse de 1,0 million \$. La hausse est reliée à l'augmentation des salaires et des charges administratives au quatrième trimestre de 2016. Les charges du siège social avant amortissements ont représenté 8,4 % des produits du quatrième trimestre de 2016, comparativement à 8,1 % au quatrième trimestre de 2015.

Amortissements

La dotation aux amortissements pour le trimestre clos le 31 décembre 2016 s'est chiffrée à 13,4 millions \$, une baisse de 0,7 million \$ par rapport à la même période en 2015. Globalement, la dotation aux amortissements a représenté 14,7 % des produits pour le trimestre clos le 31 décembre 2016, une baisse par rapport à 17,0 % pour la période comparable de 2015.

L'augmentation de 0,2 million \$ de la dotation aux amortissements d'easyfinancière est attribuable à la croissance du réseau de succursales et à l'amortissement des nouveaux systèmes.

La dotation aux amortissements d'easyhome a reculé de 0,9 million \$ au quatrième trimestre de 2016 par rapport au quatrième trimestre de 2015 en raison d'une réduction du portefeuille de créances locatives (comme l'explique l'analyse des produits d'easyhome). La dotation aux amortissements d'easyhome exprimée en pourcentage des produits d'easyhome pour le trimestre s'est chiffrée à 32,7 %, une légère baisse par rapport à 32,8 % au quatrième trimestre de 2015.

Résultat d'exploitation (résultat avant charges financières et impôts sur le résultat)

Le résultat d'exploitation pour le trimestre clos le 31 décembre 2016 s'est chiffré à 17,2 millions \$, en hausse de 2,2 millions \$ ou de 14,6 % par rapport à 15,0 millions \$ en 2015. La croissance du résultat d'exploitation s'explique par l'expansion d'easyfinancière et par l'amélioration de ses marges d'exploitation, partiellement contrebalancées par le recul du résultat d'exploitation d'easyhome et par l'augmentation des charges du siège social. Globalement, la marge d'exploitation pour le trimestre s'est établie à 18,8 %, une hausse par rapport à 18,1 % au quatrième trimestre de 2015.

easyfinancière – Le résultat d'exploitation s'est chiffré à 19,6 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2016, comparativement à 14,8 millions \$ pour la période comparable de 2015, en hausse de 4,8 millions \$ ou de 32,4 %. La marge d'exploitation s'est établie à 34,9 % pour le trimestre, contre 32,9 % au quatrième trimestre de 2015. La hausse du résultat et de la marge d'exploitation s'explique principalement par la croissance du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir et par l'augmentation de la taille de cette unité d'exploitation.

easyhome – Le résultat d'exploitation s'est établi à 5,5 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2016, une baisse de 1,5 million \$ par rapport au quatrième trimestre de 2015. La baisse du résultat d'exploitation s'explique surtout par la diminution de la taille du portefeuille de créances locatives et des produits connexes, comme mentionné précédemment, et par les dépenses additionnelles engagées en publicité au cours du trimestre considéré. La marge d'exploitation pour le quatrième trimestre de 2016 s'est chiffrée à 15,6 %, une baisse par rapport à 18,5 % au quatrième trimestre de 2015.

Charges financières

Les charges financières pour le trimestre clos le 31 décembre 2016 se sont élevées à 5,7 millions \$, une hausse de 1,1 million \$ par rapport à la même période en 2015. Cette hausse des charges financières s'explique par l'augmentation des niveaux d'endettement moyens.

Charge d'impôts sur le résultat

Le taux d'imposition effectif pour le quatrième trimestre de 2016 a été de 27,3 %, ce qui est comparable au taux de 27,5 % du quatrième trimestre de 2015.

Résultat net et résultat par action

Le résultat net du quatrième trimestre de 2016 s'est chiffré à 8,3 millions \$ ou 0,60 \$ par action sur une base diluée, comparativement à 7,5 millions \$ ou 0,54 \$ par action au quatrième trimestre de 2015, en hausse de respectivement 10,8 % et 11,1 %. Comme il est indiqué plus haut, le résultat par action dilué au quatrième trimestre de 2016 a été réduit de 0,05 \$ en raison de l'incidence ponctuelle sur les commissions de la transition à un nouveau fournisseur de produits d'assurance vie pour créancier.

Principales informations financières trimestrielles

(en millions de dollars, sauf les pourcentages et les montants par action)	Déc. 2016	Sept. 2016	Juin 2016	Mars 2016	Déc. 2015	Sept. 2015	Juin 2015	Mars 2015	Déc. 2014
Produits	91,3	87,8	86,1	82,3	82,9	78,0	72,9	70,5	70,0
Résultat net	8,3	4,9	10,5	7,3	7,5	6,3	5,0	4,9	7,1
Résultat net en pourcentage des produits	9,1 %	5,6 %	12,2 %	8,8 %	9,1 %	8,0 %	6,9 %	7,0 %	10,2 %
Résultat par action¹									
De base	0,62	0,37	0,77	0,54	0,56	0,46	0,37	0,36	0,53
Dilué	0,60	0,36	0,75	0,52	0,54	0,45	0,36	0,35	0,51

¹ Les résultats par action trimestriels ne s'additionnent pas et pourraient ne pas correspondre au résultat par action annuel présenté. Cette situation s'explique par l'incidence de l'émission et du rachat d'actions au cours de l'exercice sur le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires de base en circulation et par l'arrondissement des données.

Analyse du portefeuille

La Société tire ses produits d'un portefeuille de prêts à la consommation et de contrats de location provenant de la première transaction qu'elle a conclue avec ses clients. Les résultats de l'entreprise pour une période dépendent en grande partie du rendement de ces portefeuilles, et la composition des portefeuilles à la fin de la période constitue un indicateur important des résultats ultérieurs de l'entreprise.

La Société mesure le rendement de ses portefeuilles au cours d'une période et leur composition à la fin d'une période en utilisant un certain nombre d'indicateurs de rendement clés décrits plus en détail ci-après. Plusieurs de ces indicateurs de rendement clés ne sont pas des mesures définies par les IFRS et ne devraient pas être considérés comme des mesures de remplacement du résultat net ou de toute autre mesure de rendement défini par les IFRS.

Dans la présente rubrique, il est fait mention de certaines mesures financières qui ne sont pas établies selon les IFRS. Bien que ces mesures ne soient pas définies par les IFRS et qu'elles ne peuvent être comparées à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés, leur sens est défini dans les présentes ou peut être déterminé par renvoi aux états financiers de la Société. La Société traite de ces mesures, car, à son avis, elles facilitent la compréhension de ses résultats d'exploitation et de sa situation financière.

Portefeuille de prêts à la consommation

Prêts accordés et montants nets

Les prêts bruts émis correspondent à la valeur de tous les prêts à la consommation consentis aux clients de la Société au cours d'une période d'octroi de nouveaux prêts. Les prêts bruts émis comprennent les prêts aux nouveaux clients et les nouveaux prêts aux clients existants, dont une partie est affectée au remboursement de leurs emprunts antérieurs.

Lorsque la Société accorde un nouveau crédit à un client existant, elle réalise une évaluation complète de sa solvabilité en utilisant l'information à jour. De plus, elle tient compte de l'historique de remboursement de prêt du client tout au long de leur relation dans sa décision de lui accorder ou non un crédit. Par conséquent, la décision prise en matière de crédit est plus éclairée et devrait entraîner un meilleur rendement.

Les prêts émis, montant net, présentent les prêts bruts que la Société a accordés au cours d'une période, à l'exception de la partie des prêts affectée au remboursement des emprunts antérieurs.

Le tableau suivant présente les prêts bruts émis et les montants nets de ces prêts au cours des périodes.

(en milliers de dollars)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Prêts émis aux nouveaux clients	47 310	45 804	168 347	144 807
Prêts émis aux clients existants	70 215	65 091	230 392	185 882
Moins : produits affectés au remboursement des prêts existants	(36 796)	(31 565)	(119 073)	(88 830)
Prêts émis aux clients existants, montant net	33 419	33 526	111 319	97 052
Prêts émis, montant net	80 729	79 330	279 666	241 859

Prêts à la consommation bruts

La Société utilise les prêts bruts à la consommation comme mesure pour décrire la taille de son portefeuille easyfinancière. Les prêts bruts à la consommation reflètent le solde du portefeuille à la fin de la période, avant la provision pour les radiations futures éventuelles. Plusieurs facteurs favorisent la croissance des prêts à la consommation bruts, y compris l'augmentation du nombre de clients et la hausse de la valeur d'emprunt des clients. Le tableau suivant présente les modifications apportées au portefeuille de prêts bruts à la consommation au cours des périodes.

(en milliers de dollars)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Prêts bruts à la consommation au début de la période	343 711	253 607	289 426	192 225
Prêts bruts accordés	117 525	110 895	398 739	330 689
Paiements de capital bruts et autres ajustements	(74 796)	(63 289)	(260 476)	(194 527)
Radiations brutes avant les recouvrements	(15 923)	(11 787)	(57 172)	(38 961)
Augmentation nette des prêts bruts à la consommation au cours de la période	26 806	35 819	81 091	97 201
Prêts bruts à la consommation à la fin de la période	370 517	289 426	370 517	289 426

Radiations nettes

Le portefeuille de prêts à la consommation au cours d'une période est touché non seulement par les prêts accordés, mais par les radiations liées à des clients défaillants. La Société procède à des radiations à l'égard des clients défaillants dont les paiements exigibles sont en souffrance depuis 90 jours aux termes du contrat. Les recouvrements des comptes radiés antérieurement sont déduits des radiations brutes au cours d'une période pour obtenir les radiations nettes.

La moyenne des prêts bruts à la consommation a été calculée en fonction de la moyenne mensuelle du solde des prêts à la fin de la période pour la période indiquée. Cet indicateur mesure la performance de recouvrement du portefeuille de prêts à la consommation easyfinancière. Pour les périodes intermédiaires, le taux est annualisé.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Radiations nettes	14 196	10 707	50 677	35 000
Moyenne des prêts à la consommation bruts	360 367	275 714	329 019	236 392
Radiations nettes exprimées en pourcentage de la moyenne des prêts bruts à la consommation (annualisé)	15,8 %	15,5 %	15,4 %	14,8 %

Charge de créances irrécouvrables d'easyfinancière

La charge de créances irrécouvrables de la Société pour une période tient compte des radiations nettes pour la période en question ainsi que de l'augmentation ou de la diminution de sa provision pour pertes sur prêts. Le tableau suivant présente la charge de créances douteuses de la Société pour les périodes.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Radiations nettes	14 196	10 707	50 677	35 000
Augmentation nette de la provision pour pertes sur prêts	1 740	2 765	4 991	6 933
Charge de créances irrécouvrables	15 936	13 472	55 668	41 933
Produits des activités ordinaires d'easyfinancière	55 999	44 826	204 076	151 668
Charge de créances douteuses exprimée en pourcentage des produits des activités ordinaires d'easyfinancière	28,5 %	30,1 %	27,3 %	27,6 %

Provision pour pertes sur prêts d'easyfinancière

La provision pour pertes sur prêts est une provision présentée dans les états de la situation financière consolidés de la Société qui est portée en déduction des prêts bruts à la consommation à recevoir pour obtenir les prêts nets à la consommation à recevoir. La provision pour pertes sur prêts est établie à l'égard d'une tranche des radiations futures qui n'ont pas encore eu lieu dans le portefeuille des prêts à la consommation à recevoir qui existent à la fin de la période. Elle est déterminée par la Société au moyen d'un calcul standard qui tient compte i) de l'échéance relative des prêts du portefeuille, ii) du taux des radiations prévues à long terme selon le rendement historique réel et iii) de la tendance (du calendrier) des radiations prévues à long terme sur la durée d'un ensemble de prêts selon le rendement historique réel. La provision pour pertes sur prêts estime essentiellement les radiations qui devraient avoir lieu au cours de la période de cinq mois ultérieure pour les prêts qui existaient à la date de clôture. Les prêts à la consommation qui sont en souffrance depuis plus de 90 jours sont radiés à même la provision pour pertes sur prêts.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Provision pour pertes sur prêts, au début de la période	21 716	15 700	18 465	11 532
Radiations nettes défalquées de la provision	(14 196)	(10 707)	(50 677)	(35 000)
Augmentation de la provision en raison des activités de prêt et de recouvrement	15 936	13 472	55 668	41 933
Provision pour pertes sur prêts, à la fin de la période	23 456	18 465	23 456	18 465
Provision pour pertes sur prêts exprimée en pourcentage des prêts bruts à la consommation à recevoir à la fin de la période	6,3 %	6,4 %	6,3 %	6,4 %

Classement par échéance du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir

Le tableau suivant présente une analyse chronologique du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir à la fin des périodes.

(en milliers de dollars)	31 décembre 2016		31 décembre 2015	
	\$	% du total	\$	% du total
Courants	348 877	94,2 %	269 711	93,2 %
En souffrance depuis				
De 1 à 30 jours	13 468	3,6 %	12 282	4,2 %
De 31 à 44 jours	2 712	0,7 %	2 256	0,8 %
De 45 à 60 jours	2 366	0,6 %	1 919	0,7 %
De 61 à 90 jours	3 094	0,8 %	3 258	1,1 %
	21 640	5,8 %	19 715	6,8 %
Prêts bruts à la consommation à recevoir	370 517	100,0 %	289 426	100,0 %

Une grande partie du portefeuille de prêts à la consommation à recevoir de la Société fonctionne selon un cycle de remboursement bimensuel plutôt que mensuel. Par conséquent, l'analyse chronologique des différentes périodes pourrait ne pas être comparable selon le jour de la semaine où se termine la période. Une autre analyse chronologique réalisée en date du dernier samedi de la période offre souvent une comparaison plus pertinente.

Le tableau suivant présente le portefeuille de prêts à la consommation à recevoir en date du dernier samedi des périodes.

(en milliers de dollars)	Samedi 31 décembre 2016	Samedi 26 décembre 2015
	% du total	% du total
Courants	94,2 %	92,6 %
En souffrance depuis		
De 1 à 30 jours	3,6 %	4,8 %
De 31 à 44 jours	0,7 %	0,7 %
De 45 à 60 jours	0,6 %	0,8 %
De 61 à 90 jours	0,8 %	1,1 %
	5,8 %	7,4 %
Prêts bruts à la consommation à recevoir	100,0 %	100,0 %

Répartition géographique du portefeuille de prêts à la consommation d'easyfinancière

Le tableau suivant présente la répartition géographique du portefeuille de prêts à la consommation d'easyfinancière à la fin des périodes.

(en milliers de dollars)	31 décembre 2016		31 décembre 2015	
	\$	% du total	\$	% du total
Terre-Neuve-et-Labrador	19 032	5,1 %	15 753	5,4 %
Nouvelle-Écosse	27 434	7,4 %	23 501	8,1 %
Île-du-Prince-Édouard	5 066	1,4 %	3 849	1,3 %
Nouveau-Brunswick	21 060	5,7 %	16 227	5,6 %
Québec	-	-	-	-
Ontario	164 541	44,4 %	126 832	44,0 %
Manitoba	15 290	4,1 %	11 412	3,9 %
Saskatchewan	19 832	5,4 %	15 560	5,4 %
Alberta	49 811	13,4 %	41 097	14,2 %
Colombie-Britannique	44 186	11,9 %	32 491	11,2 %
Territoires	4 265	1,2 %	2 704	0,9 %
Prêts bruts à la consommation	370 517	100,0 %	289 426	100,0 %

Analyse du portefeuille d'easyhome

Produits éventuels à tirer de la location mensuelle

La Société mesure son portefeuille de contrats de location en fonction des produits éventuels à tirer de la location mensuelle. Les produits éventuels à tirer de la location mensuelle reflètent les produits mensuels que la Société pourrait tirer de son portefeuille d'articles loués si elle recouvrait tous les paiements au titre de la location exigibles au cours du mois en question. Plusieurs facteurs favorisent la croissance des produits éventuels à tirer de la location mensuelle, y compris l'augmentation du nombre de clients, l'augmentation du nombre d'actifs loués par clients ainsi que l'augmentation du prix moyen des articles loués.

Le tableau suivant présente la variation des produits éventuels à tirer de la location mensuelle au cours des périodes.

(en milliers de dollars)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Produits éventuels à tirer de la location mensuelle, au début de la période	9 714	10 555	10 651	10 955
Augmentation liée à l'ouverture d'établissements ou aux acquisitions au cours de la période	-	-	-	548
Diminution liée à la fermeture d'établissements ou aux cessions au cours de la période	(183)	(218)	(450)	(754)
Augmentation/(diminution) liée aux activités poursuivies	355	314	(315)	(98)
Variation nette	172	96	(765)	(304)
Produits éventuels à tirer de la location mensuelle, à la fin de la période	9 886	10 651	9 886	10 651

Portefeuille d'easyhome, par catégorie de produit

Le tableau suivant présente la répartition par catégorie de produits du portefeuille de contrats de location de la Société à la fin des périodes, selon les produits éventuels à tirer de la location mensuelle.

(en milliers de dollars)	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Ameublement	4 243	4 369
Électroménagers	1 133	1 174
Électronique	3 228	3 547
Ordinateurs	1 282	1 561
Produits éventuels à tirer de la location mensuelle	9 886	10 651

Répartition géographique du portefeuille d'easyhome

Le tableau suivant présente la répartition géographique du portefeuille de contrats de location de la Société à la fin des périodes, selon les produits éventuels à tirer de la location mensuelle.

(en milliers de dollars)	31 décembre 2016		31 décembre 2015	
	\$	% du total	\$	% du total
Terre-Neuve-et-Labrador	814	8,2 %	936	8,8 %
Nouvelle-Écosse	837	8,5 %	842	7,9 %
Île-du-Prince-Édouard	172	1,7 %	199	1,9 %
Nouveau-Brunswick	746	7,6 %	729	6,8 %
Québec	593	6,0 %	575	5,4 %
Ontario	3 454	34,9 %	3 900	36,5 %
Manitoba	263	2,7 %	263	2,5 %
Saskatchewan	527	5,3 %	613	5,8 %
Alberta	1 341	13,6 %	1 470	13,8 %
Colombie-Britannique	1 002	10,1 %	986	9,3 %
É.-U.	137	1,4 %	138	1,3 %
Produits éventuels à tirer de la location mensuelle	9 886	100,0 %	10 651	100,0 %

Radiations d'easyhome

Lorsque easyhome conclut un contrat de location avec un client, elle ne comptabilise aucune vente étant donné qu'elle conserve la propriété de l'actif visé par le contrat de location. La Société comptabilise plutôt ses produits tirés de la location pendant toute la durée de la location, au fur et à mesure qu'elle reçoit des paiements du client. Parfois, le contrat de location est résilié par le client ou la Société avant la date d'échéance prévue du contrat de location et le client retourne les actifs à la Société. Dans certains cas, lorsque la Société n'est pas en mesure de récupérer les actifs, les actifs sont radiés. Les radiations nettes (soit les radiations, déduction faite des reprises des actifs radiés antérieurement) sont comprises dans la charge d'amortissement des actifs loués aux fins de la présentation de l'information financière.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Radiations nettes	1 191	1 254	4 821	4 292
Produits tirés de la location	35 295	38 049	143 429	152 605
Radiations nettes exprimées en pourcentage des produits d'easyhome	3,4 %	3,3 %	3,4 %	2,8 %

Indicateurs de rendement clés et mesures non conformes aux IFRS

En plus des résultats financiers présentés selon les IFRS et des indicateurs dont il est question à la rubrique Analyse du portefeuille du présent rapport de gestion, la Société mesure également la réussite de sa stratégie au moyen d'un certain nombre d'indicateurs de rendement clés, décrits plus en détail ci-après. Plusieurs de ces indicateurs de rendement clés ne sont pas des mesures définies par les IFRS et ne devraient pas être considérés comme des mesures de remplacement du résultat net ou de toute autre mesure de rendement défini par les IFRS.

Dans la présente rubrique, il est fait mention de certaines mesures financières qui ne sont pas établies selon les IFRS. Bien que ces mesures ne soient pas définies par les IFRS et qu'elles ne peuvent être comparées à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés, leur sens est défini dans les présentes ou peut être déterminé par renvoi aux états financiers de la Société. La Société traite de ces mesures, car, à son avis, elles facilitent la compréhension de ses résultats d'exploitation et de sa situation financière.

Plusieurs mesures non conformes aux IFRS mentionnées dans le présent rapport sont définies ci-après.

Croissance des produits d'établissements similaires

La croissance des produits d'établissements similaires mesure la croissance des produits de tous les établissements ouverts depuis au moins 15 mois. Pour calculer la croissance des produits d'établissements similaires pour une période, les produits de cette période sont comparés à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. La croissance des produits d'établissements similaires dépend des produits offerts par la Société ainsi que du nombre d'établissements ayant été ouverts pendant une période de 12 à 36 mois, étant donné que cette période correspond souvent à la plus forte période de croissance d'un établissement.

	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Croissance des produits d'établissements similaires	12,6 %	16,5 %	12,1 %	16,3 %
Croissance des produits d'établissements similaires, à l'exclusion d'easyfinancière	(1,9) %	5,0 %	(1,1) %	4,7 %

Résultat d'exploitation ajusté, marge d'exploitation ajustée, résultat net ajusté, résultat par action ajusté

De temps à autre, le résultat d'exploitation, la marge d'exploitation, le résultat net et le résultat par action peuvent être touchés par des éléments inhabituels survenus au cours de la période, ce qui peut avoir une incidence sur la comparabilité de ces mesures avec d'autres périodes. Selon la Société, la marge d'exploitation est le résultat d'exploitation divisé par les produits. Un élément inhabituel est un élément qui ne survient pas dans le cours normal des activités commerciales, qui vise un montant important, qui a une grande portée et qui ne devrait pas survenir de façon récurrente. La Société définit i) le résultat d'exploitation ajusté comme le résultat d'exploitation, compte non tenu des éléments inhabituels et non récurrents; ii) le résultat net ajusté comme le résultat net, compte non tenu des éléments inhabituels et non récurrents; et iii) le résultat par action ajusté comme le résultat par action après dilution, compte non tenu des éléments inhabituels et non récurrents. D'après la Société, le résultat d'exploitation ajusté, le résultat net ajusté et le résultat par action ajusté constituent des mesures importantes de la rentabilité des activités, ajustées pour tenir compte de l'incidence des éléments inhabituels.

Le tableau suivant présente les éléments utilisés pour ajuster le résultat d'exploitation, le résultat net et le résultat par action pour les périodes de trois mois et les exercices clos les 31 décembre 2016 et 2015.

(en milliers de dollars, sauf le résultat par action)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Résultat d'exploitation présenté	17 175	14 991	62 516	48 052
Divisé par les produits	91 294	82 875	347 505	304 273
Marge d'exploitation	18,8 %	18,1 %	18,0 %	15,8 %
Résultat d'exploitation présenté	17 175	14 991	62 516	48 052
Autres produits ¹	-	-	(3 000)	-
Honoraires de conseillers en transaction ²	-	-	6 382	-
Résultat d'exploitation ajusté	17 175	14 991	65 898	48 052
Divisé par les produits	91 294	82 875	347 505	304 273
Marge d'exploitation ajustée	18,8 %	18,1 %	19,0 %	15,8 %
Résultat net présenté	8 342	7 532	31 049	23 728
Autres produits ¹	-	-	(3 000)	-
Honoraires de conseillers en transaction ²	-	-	6 382	-
Incidence fiscale des éléments ci-dessus	-	-	(1 276)	-
Éléments ci-dessus, déduction faite de l'incidence fiscale	-	-	2 106	-
Résultat net ajusté	8 342	7 532	33 155	23 728
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation, après dilution	13 991	14 069	13 908	14 037
Résultat par action après dilution présenté	0,60	0,54	2,23	1,69
Incidence par action des autres produits et des honoraires de conseillers en transaction	-	-	0,15	-
Résultat par action ajusté	0,60	0,54	2,38	1,69

¹ Le 30 juin 2016, la Société a vendu sa participation minoritaire dans un fournisseur de produits d'amélioration du crédit pour une contrepartie en espèce de 3,0 millions \$. La Société a acquis les actions de la société au cours de sa phase de démarrage et la valeur comptable nette de ces actions s'élevait à néant.

² Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, la Société a engagé des honoraires de conseillers en transaction de 6,4 millions \$ liés à une acquisition éventuelle.

Charges d'exploitation avant amortissements

La Société définit les charges d'exploitation avant amortissements comme le total des charges d'exploitation, compte non tenu des charges d'amortissement pour la période. D'après la Société, les charges d'exploitation avant amortissements constituent une mesure importante des coûts des activités, ajustés pour tenir compte des décisions d'achat qui ont pu être prises au cours des périodes antérieures.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Trois mois clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Charges d'exploitation avant amortissements	60 702	53 813
Divisé par les produits	91 294	82 875
Charges d'exploitation avant amortissements, exprimées en % des produits	66,5 %	64,9 %

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Exercices clos les		
	31 décembre 2016	31 décembre 2016 (ajusté)	31 décembre 2015
Charges d'exploitation avant amortissements présentées	233 652	233 652	200 125
Honoraires de conseillers en transaction compris dans les charges d'exploitation	-	(6 382)	-
Charges d'exploitation avant amortissements ajustées	233 652	227 270	200 125
Divisé par les produits	347 505	347 505	304 273
Charges d'exploitation avant amortissements, exprimées en % des produits	67,2 %	65,4 %	65,8 %

Marge d'exploitation

La Société définit la marge d'exploitation comme le résultat d'exploitation divisé par les produits pour la Société dans son ensemble et ses unités d'exploitation : easyhome et easyfinancière. D'après la Société, la marge d'exploitation constitue une mesure importante de la rentabilité de ses activités, ce qui permet d'évaluer la capacité de la Société à générer de la trésorerie pour payer les intérêts sur sa dette et verser des dividendes.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
easyfinancière				
Résultat d'exploitation	19 552	14 761	74 754	46 772
Divisé par les produits	55 999	44 826	204 076	151 668
Marge d'exploitation d'easyfinancière	34,9 %	32,9 %	36,6 %	30,8 %
easyhome				
Résultat d'exploitation	5 493	7 040	21 537	24 667
Divisé par les produits	35 295	38 049	143 429	152 605
Marge d'exploitation d'easyhome	15,6 %	18,5 %	15,0 %	16,2 %
Total				
Résultat d'exploitation	17 175	14 991	62 516	48 052
Divisé par les produits	91 294	82 875	347 505	304 273
Total de la marge d'exploitation	18,8 %	18,1 %	18,0 %	15,8 %
Total (ajusté)				
Résultat d'exploitation présenté	17 175	14 991	62 516	48 052
Autres produits	-	-	(3 000)	-
Honoraires de conseillers en transaction	-	-	6 382	-
Résultat d'exploitation ajusté	17 175	14 991	65 898	48 052
Divisé par les produits	91 294	82 875	347 505	304 273
Total (ajusté) de la marge d'exploitation	18,8 %	18,1 %	19,0 %	15,8 %

Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») et marge du BAIIA

La Société définit le BAIIA comme le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements, compte non tenu de l'amortissement des actifs loués. La Société utilise le BAIIA, entre autres mesures, pour mesurer la performance opérationnelle de ses activités poursuivies. La marge du BAIIA est calculée en divisant le BAIIA par les produits.

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Trois mois clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Résultat net	8 342	7 532
Charges financières	5 702	4 605
Charge d'impôt	3 131	2 854
Amortissements, compte non tenu de l'amortissement des actifs loués	2 628	2 170
BAIIA	19 803	17 161
Divisé par les produits	91 294	82 875
Marge du BAIIA	21,7 %	20,7 %

(en milliers de dollars, sauf les pourcentages)	Exercices clos les		
	31 décembre 2016	31 décembre 2016 (ajusté)	31 décembre 2015
Résultat net présenté	31 049	31 049	23 728
Charges financières	21 048	21 048	15 334
Charge d'impôt	10 419	10 419	8 990
Amortissements, compte non tenu de l'amortissement des actifs loués	10 107	10 107	8 689
BAIIA	72 623	72 623	56 741
Autres produits		(3 000)	
Honoraires de conseillers en transaction	-	6 382	-
BAIIA ajusté	72 623	76 005	56 741
Divisé par les produits	347 505	347 505	304 273
Marge du BAIIA	20,9 %	21,9 %	18,6 %

Rendement des capitaux propres

La Société définit le rendement des capitaux propres comme le résultat net annualisé de la période divisé par les capitaux propres moyens pour la période. D'après la Société, le rendement des capitaux propres constitue une mesure importante de l'emploi du capital investi des actionnaires dans les activités de la Société.

(en milliers de dollars, sauf les périodes et les pourcentages)	Trois mois clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Résultat net	8 342	7 532
Multiplié par le nombre de périodes dans l'exercice	X 4/1	X 4/1
Divisé par les capitaux propres moyens pour la période	192 049	172 446
Rendement des capitaux propres	17,4 %	17,5 %

(en milliers de dollars, sauf les périodes et les pourcentages)	Exercices clos les		
	31 décembre 2016	31 décembre 2016 (ajusté)	31 décembre 2015
Résultat net présenté	31 049	31 049	23 728
Autres produits	-	(3 000)	-
Honoraires de conseillers en transaction	-	6 382	-
Incidence fiscale des autres produits et des honoraires de conseillers en transaction	-	(1 276)	-
Incidence après impôt	-	2 106	-
Résultat net ajusté	31 049	33 155	23 728
Divisé par les capitaux propres moyens pour la période	185 210	185 210	164 480
Rendement des capitaux propres	16,8 %	17,9 %	14,4 %

Situation financière

Le tableau suivant présente un résumé de l'information sur la structure du capital et la situation financière de la Société au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015.

(en milliers de dollars, sauf les ratios)	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Prêts à la consommation à recevoir, nets	354 499	274 481
Biens loués	55 288	60 753
Trésorerie	24 928	11 389
Immobilisations corporelles	16 103	18 689
Immobilisations incorporelles	14 312	14 041
Montants à recevoir	7 857	9 480
Autres actifs	30 075	29 669
Total de l'actif	503 062	418 502
Dette externe (y compris le prêt à terme)	263 294	211 720
Autres passifs	43 737	30 723
Total du passif	307 031	242 443
Capitaux propres	196 031	176 059
Total de la structure du capital (somme du total de la dette et du total des capitaux propres)	459 325	387 779
Dette externe/capitaux propres	1,34	1,20
Dette externe/total de la structure du capital	0,57	0,55
Dette externe/BAIIA ¹	3,46	3,73

¹ Le BAIIA ne tient pas compte de l'incidence des autres produits et des honoraires de conseillers en transaction et est présenté en fonction d'une période de 12 mois continus.

Le total de l'actif s'est établi à 503,1 millions \$ au 31 décembre 2016, une hausse de 84,6 millions \$ ou 20,2 % par rapport au 31 décembre 2015. L'augmentation du total de l'actif est principalement attribuable à : i) l'augmentation de la taille du portefeuille de prêts à la consommation (déduction faite de la provision) qui a augmenté de 80,0 millions \$ au cours des 12 derniers mois; ii) l'augmentation de 13,5 millions \$ de trésorerie en caisse liée au calendrier des avances sur les facilités de crédit de la Société; et iii) a été contrebalancée par la diminution de 5,5 millions \$ des biens loués en raison de la diminution du portefeuille de contrats de location qui s'explique en grande partie par la vente d'établissements à des franchisés et par la fermeture d'établissements sous-performants.

L'augmentation de 84,6 millions \$ du total de l'actif a été financée par l'augmentation de 51,6 millions \$ de la dette externe, par l'augmentation de 20,0 millions \$ du total des capitaux propres et par l'augmentation de 13,0 millions \$ des autres passifs. Bien que la Société ait continué de verser un dividende à ses actionnaires, une grande partie des résultats de la Société au cours de 12 derniers mois a été affectée au financement de la croissance d'easyfinancière.

Les facilités de crédit de la Société se composaient d'un prêt à terme de 280 millions \$ et d'une facilité de crédit d'exploitation renouvelable de 20 millions \$. Au 31 décembre 2016, 267,5 millions \$ avaient été prélevés sur le prêt à terme de la Société. Les emprunts du prêt à terme portaient intérêt au taux des acceptations bancaires canadiennes, plus 699 pdb avec un plancher de 799 pdb, alors que les emprunts sur la facilité de crédit d'exploitation renouvelable portaient intérêt au taux préférentiel du prêteur plus 175 à 275 pdb, en fonction de la marge du BAIIA de la Société. Les facilités de crédit de la Société expirent le 4 octobre 2019 et sont garanties par une charge de premier rang sur la quasi-totalité des actifs de la Société. Au 31 décembre 2016, les taux d'intérêt de la Société aux termes du prêt à terme et de la facilité de crédit d'exploitation renouvelable s'établissaient respectivement à 7,99 % et 5,45 %.

Situation de trésorerie et sources de financement

Sommaire des composantes des flux de trésorerie

(en milliers de dollars)	Trois mois clos les		Exercices clos les	
	31 décembre 2016	31 décembre 2015	31 décembre 2016	31 décembre 2015
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation avant l'émission de prêts à la consommation	39 390	37 718	153 305	114 166
Émission de prêts à la consommation, montant net	(43 025)	(47 131)	(135 686)	(132 805)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(3 635)	(9 413)	17 619	(18 639)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(12 792)	(13 451)	(41 516)	(54 916)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	11 603	11 992	37 436	83 779
(Diminution) augmentation nette des flux de trésorerie au cours de la période	(4 824)	(10 872)	13 539	10 224

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement pour la période de trois mois close le 31 décembre 2016 se sont établis à 3,6 millions \$. Cette somme comprend un investissement net de 43,0 millions \$ pour augmenter le portefeuille de prêts à la consommation d'easyfinancière. Si cet investissement net dans le portefeuille de prêts à la consommation d'easyfinancière était comptabilisé comme flux de trésorerie provenant des activités d'investissement, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation s'établiraient à 39,4 millions \$ pour le quatrième trimestre de 2016, en hausse de 1,7 million \$ par rapport à la période correspondante de 2015, ce qui s'explique en grande partie par i) une hausse du résultat net; et ii) une hausse des charges sans effet de trésorerie comme les créances irrécouvrables.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation au cours du quatrième trimestre de 2016 ont permis à la Société de faire ce qui suit : i) soutenir la croissance d'easyfinancière susmentionnée; ii) investir 12,7 millions \$ dans de nouveaux actifs de location; iii) investir 2,0 millions \$ dans des immobilisations corporelles et incorporelles supplémentaires (en particulier un logiciel créé en interne); et iv) continuer à verser des dividendes.

Au cours du quatrième trimestre de 2016, la Société a généré 11,6 millions \$ de flux de trésorerie liés aux activités de financement alors qu'elle a augmenté les montants empruntés sur sa facilité de crédit pour financer la croissance d'easyfinancière.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 se sont établis à 17,6 millions \$. Cette somme comprend un investissement net de 135,7 millions \$ pour augmenter le portefeuille de prêts à la consommation d'easyfinancière. Si cet investissement net dans le portefeuille de prêts à la consommation d'easyfinancière était comptabilisé comme flux de trésorerie provenant des activités d'investissement, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation s'établiraient à 153,3 millions \$ pour l'exercice, en hausse de 39,1 millions \$ ou 34,3 % par rapport à 2015, ce qui s'explique en grande partie par i) une hausse du résultat net; ii) une amélioration du fonds de roulement; et ii) une hausse des charges sans effet de trésorerie comme les créances irrécouvrables.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 ont permis à la Société de faire ce qui suit : i) soutenir la croissance d'easyfinancière susmentionnée; ii) investir 40,6 millions \$ dans de nouveaux actifs de location; iii) investir 8,3 millions \$ dans des immobilisations corporelles et incorporelles supplémentaires; et iv) continuer à verser des dividendes.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, la Société a généré 37,4 millions \$ de flux de trésorerie liés aux activités de financement, principalement liés à la hausse des montants empruntés sur la facilité de crédit de la Société.

Selon la Société, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation seront suffisants à court terme pour répondre aux exigences opérationnelles, acheter des actifs de location, répondre aux exigences en matière de dépenses en immobilisation et verser des dividendes. En outre, la hausse des fonds disponibles aux termes des facilités de crédit modifiées permettra à la Société d'atteindre ses objectifs de croissance de son portefeuille de prêts à la consommation en 2017. Toutefois, afin d'exploiter le plein potentiel de croissance à long terme d'easyfinancière, il sera nécessaire d'obtenir d'autres sources de financement, en sus des montants actuellement disponibles aux termes de la facilité de crédit et du prêt à terme en 2017. Rien ne garantit que la Société obtiendra un tel financement à long terme ou que les conditions d'un tel financement seront favorables à la Société.

Actions en circulation et dividendes

Au 15 février 2017, 13 326 111 actions ordinaires étaient en circulation, ainsi que 146 708 UAD, 470 734 options, 600 533 UATI et aucun bon de souscription.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 23 juin 2015, la Société a annoncé que la Bourse de Toronto (la « TSX ») avait accepté son avis d'intention de lancer une offre publique de rachat dans le cours normal des activités (« OPRCNA »). Cette première OPRCNA a pris fin le 24 juin 2016. Au 31 décembre 2016, dans le cadre de cette première OPRCNA, la Société avait racheté et annulé 452 341 de ses actions ordinaires sur le marché libre à un prix moyen de 18,14 \$ l'action pour un coût total de 8,2 millions \$.

Le 22 juin 2016, la Société a annoncé que la Bourse de Toronto (la « TSX ») avait accepté son avis d'intention de lancer une OPRCNA en date du 27 juin 2016 (l'« avis d'intention »). Conformément à cette seconde OPRCNA, la Société propose de racheter, à l'occasion, si elle le juge opportun, jusqu'à un total de 986 105 actions ordinaires représentant environ 7,3 % des 13 488 603 actions ordinaires émises et en circulation en date du 10 juin 2016. Au cours des six mois précédant le 31 mai 2016, la Société avait un volume de négociation quotidien moyen de 28 219 actions.

Aux termes de l'OPRCNA du 27 juin 2016, les rachats quotidiens sont limités à 6 494 actions ordinaires, sous réserve de la dispense relative aux rachats en bloc. La date de début des rachats est le 27 juin 2016 et la date de fin des rachats est le 26 juin 2017 ou toute autre date antérieure à laquelle goeasy termine son rachat conformément à l'avis d'intention. Les rachats de goeasy sont effectués par l'intermédiaire de la TSX, ainsi que par l'intermédiaire d'autres systèmes de négociation, et selon les règles de la TSX. Le prix payé par la Société pour les actions ordinaires correspond au cours de ces actions au moment de l'acquisition. La Société ne rachètera les actions ordinaires que sur le marché libre.

Au 31 décembre 2016, dans le cadre de l'OPRCNA du 27 juin 2016, la Société avait racheté et annulé 94 500 de ses actions ordinaires sur le marché libre à un prix moyen de 17,94 \$ l'action pour un coût total de 1,7 million \$.

Dividendes

Le 17 février 2016, la Société a augmenté le taux de dividende de 25 %, soit de 0,10 \$ à 0,125 \$. Pour le trimestre clos le 31 décembre 2016, la Société a versé un dividende trimestriel de 0,125 \$ par action sur les actions ordinaires en circulation. La Société passe en revue sa politique en matière de distribution de dividendes de façon régulière, évaluant sa situation financière, sa rentabilité, ses flux de trésorerie et d'autres facteurs que le conseil

d'administration juge pertinents. Toutefois, aucun dividende ne peut être déclaré dans le cas d'une facilité de prêt en souffrance ou lorsqu'un paiement entraînerait un cas de défaut.

Le tableau suivant présente les dividendes trimestriels versés par la Société au quatrième trimestre des exercices indiqués.

	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Dividende par action	0,125 \$	0,100 \$	0,085 \$	0,085 \$	0,085 \$	0,085 \$	0,085 \$
Augmentation en pourcentage	25,0 %	17,6 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %

Engagements, garanties et éventualités

Engagements

La Société a conclu des contrats de services et des contrats de location simple à long terme visant des locaux, du matériel, des véhicules et des affiches. Le tableau suivant présente les paiements annuels minimaux au titre de la location, les coûts d'exploitation estimés et les autres engagements au cours de cinq prochaines années et par la suite.

(en milliers de dollars)	Moins d'un an	Plus d'un an, mais moins de cinq ans	Plus de cinq ans
Locaux	23 236	38 188	371
Autres obligations liées aux contrats de location simple	1 080	2 934	11
Autres	8 432	23 358	-
Total des obligations contractuelles	32 748	64 480	382

Éventualités

La Société est partie à diverses questions d'ordre juridique dans le cours normal de ses activités. Le règlement de ces questions ne devrait pas avoir d'incidence défavorable importante sur la situation financière, la performance financière ou les flux de trésorerie de la Société.

La Société a accepté d'indemniser ses administrateurs et ses dirigeants et certains de ses employés conformément aux politiques de la Société. La Société souscrit des polices d'assurance pouvant la protéger contre certaines réclamations.

Facteurs de risque

Vue d'ensemble

Les activités de la Société sont exposées à divers risques sur le plan commercial, opérationnel, financier et réglementaire. Dans l'ensemble, la politique de gestion des risques de la Société est axée sur le caractère imprévisible des marchés des capitaux et des marchés financiers et a pour objectif de réduire au minimum les incidences défavorables potentielles sur la performance financière de la Société. La responsabilité générale de l'établissement et de la supervision du cadre de gestion des risques de la Société incombe au conseil d'administration de la Société. Le comité d'audit du conseil d'administration passe en revue chaque année les politiques de gestion des risques de la Société.

Risques commerciaux

Dépendance à l'égard du personnel clé

L'embauche et le maintien en poste des employés les plus compétents qui soient est l'un des principaux facteurs limitants de la performance et des plans d'expansion de la Société. Ces dernières années, la Société a solidifié ses capacités d'embauche et ses programmes de formation.

La Société dépend tout particulièrement des aptitudes, expériences et efforts de son équipe de haute direction et autres employés clés. La perte de ces personnes, si elles ne sont pas remplacées adéquatement, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses affaires et activités.

Du fait de sa stratégie de croissance et du taux de roulement relativement élevé de son personnel dans les magasins et succursales, la Société a besoin d'un nombre croissant de gérants qualifiés et d'autres employés dans ses magasins ou succursales pour réussir à exploiter son réseau grandissant de magasins et de succursales. La concurrence est forte pour cette catégorie d'employés et rien ne saurait garantir que la Société réussira à attirer et à garder dans ses rangs le personnel dont elle peut avoir besoin. Si la Société n'est pas en mesure d'attirer et de maintenir en poste des employés qualifiés ou que ses coûts pour ce faire augmentent drastiquement, ses activités seront sérieusement atteintes.

Concurrence

easyfinancière – La Société estime que la taille du marché canadien pour les prêts à la consommation à risque, à l'exclusion des prêts hypothécaires, dépasse les 165 milliards \$. À l'heure actuelle, une grande variété d'intervenants du secteur répondent à la demande par les divers produits qu'ils offrent, qu'il s'agisse de prêts automobiles, de cartes de crédit, de prêts remboursables par versements, de programmes de financement au détail, de prêts aux petites entreprises et de prêts immobiliers garantis. Généralement, les intervenants du secteur préfèrent se concentrer sur l'offre d'un seul produit au lieu de fournir aux consommateurs une panoplie de solutions. Par conséquent, les fournisseurs sur le marché sont très diversifiés.

La concurrence sur le marché du crédit à la consommation à risque s'exerce essentiellement sur le plan de l'accès, de la flexibilité et du coût (taux d'intérêt). Les consommateurs sont généralement en mesure de passer d'un type de produit de prêt à un autre offert sur le marché pour répondre à leurs besoins en fonction de ces différentes caractéristiques.

La Société s'attend, dans un avenir prévisible, à ce que la concurrence autour des prêts à la consommation à risque au Canada continue d'évoluer. Tandis que les institutions financières traditionnelles afficheront vraisemblablement une moins grande tolérance au risque et délaisseront de plus en plus les prêts à risque, les institutions financières régionales, comme les coopératives d'épargne et de crédit, les prêteurs sur salaire, les prêteurs sur plateforme de prêts et les prêteurs en ligne devraient continuer de prendre de l'expansion sur ce marché.

Bien qu'il puisse y avoir d'autres sociétés qui offrent des produits de prêt à risque aux consommateurs canadiens, la Société est d'avis que le marché potentiel est suffisamment vaste pour que la concurrence ne nuise pas aux résultats d'exploitation de la Société à court terme. De plus, la grande quantité de données relatives à ses clients et au rendement des prêts correspondants que la Société a réunie et qu'elle utilise pour créer ses modèles de souscription de prêts est une barrière efficace à l'entrée.

easyhome – Peu de sociétés de location de marchandises rivalisent directement avec la Société sur le marché canadien. Il existe d'autres facteurs concurrentiels qui peuvent nuire à la performance des activités de location, dont l'augmentation des ventes d'ameublement et d'appareils électroniques usagés en ligne ainsi que l'offre par les magasins de détail d'une option de financement à l'achat à risque au point de vente. D'autres concurrents, au pays et à l'étranger, pourraient faire surface, car les barrières à l'entrée sont relativement faibles.

Conditions macroéconomiques

L'évolution des conditions macroéconomiques pourrait avoir une incidence négative sur les clients de la Société et la performance de celle-ci. Les principaux clients de la Société sont les personnes dont les ressources financières et le crédit sont limités. Ces clients subissent les répercussions de conditions macroéconomiques difficiles, dont le taux de chômage et le coût de la vie élevés, qui peuvent affaiblir les perspectives de recouvrement de la Société et augmenter les radiations de pertes, et ainsi nuire à la performance, à la situation financière et à la liquidité de la Société. La Société ne peut prédire ni les répercussions de la conjoncture économique sur ses résultats futurs ni le moment où le contexte économique changera.

Litiges

De temps à autre et dans le cours normal des activités, la Société peut être impliquée dans des litiges importants. Rien ne peut garantir que les litiges dans lesquels la Société pourrait être impliquée n'aient pas d'effet défavorable sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Risques opérationnels

Les risques opérationnels, qui sont inhérents à toute activité commerciale, sont les risques de perte découlant d'événements externes, du comportement humain (dont les erreurs et les fraudes, le non-respect des politiques et procédures prescrites ou d'autres comportements inappropriés) ou l'insuffisance ou la défaillance de processus, de procédures ou de contrôles. Il peut s'ensuivre des pertes financières, une perte de notoriété, l'affaiblissement de la position concurrentielle ou des sanctions civiles et réglementaires. Bien qu'il soit impossible d'éliminer les risques opérationnels, la Société prend des mesures raisonnables pour atténuer ces risques, par la mise en place d'un système de surveillance, de politiques, de procédures et de contrôles internes.

Risque stratégique

Le risque stratégique est le risque découlant de l'évolution du contexte commercial, de changements fondamentaux dans la demande des produits ou services de la Société, de la mauvaise application des décisions, de la mise en œuvre de la stratégie de la Société ou de l'incapacité à réagir à l'évolution du contexte commercial, notamment à l'évolution de l'environnement réglementaire ou concurrentiel.

La Société est d'avis que sa stratégie est adéquate pour saisir les occasions actuelles sur le marché. La stratégie de croissance de la Société est centrée sur easyfinancière. La capacité de la Société à accroître sa clientèle et ses revenus dépend, d'une part, de sa capacité à trouver de nouveaux emplacements pour easyfinancière, à élargir son portefeuille de prêts à la consommation, à accéder à ses clients par de nouveaux canaux de distribution, à développer et à lancer de nouveaux produits pour répondre aux demandes en évolution de ses clients, à maintenir les niveaux de rentabilité des activités en pleine maturité d'easyhome et à mener ses activités avec efficacité et efficience.

Une mauvaise performance de la direction ou des mesures inadéquates face à l'évolution du contexte commercial pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière, la liquidité et les résultats d'exploitation de la Société.

Risque de crédit

Le risque de crédit correspond au risque que la Société subisse une perte en cas de défaut de paiement de ses clients.

L'exposition maximale au risque de crédit correspond à la valeur comptable des montants à recevoir, des prêts à la consommation à recevoir et des biens loués en vertu de contrats de location de marchandises. La Société loue des produits et octroie des prêts à la consommation à des milliers de clients en vertu de politiques et de procédures qui visent à éliminer toute concentration du risque de crédit auprès d'une personne, d'une société ou d'une entité en particulier. Toutefois, la Société est exposée à un risque de crédit important étant donné les restrictions de crédit auxquelles sont assujettis nombre de ses clients, ainsi que dans les cas où ses politiques et procédures ne sont pas respectées.

Le risque de crédit lié aux prêts à la consommation à recevoir de la Société octroyés en vertu de politiques et de procédures est touché par les politiques de crédit et pratiques de prêt de la Société, qui sont supervisées par le comité du crédit de la Société, composé de membres de la haute direction. La qualité du crédit de chaque client est évaluée d'après un tableau de bord de la solvabilité exclusif, et des limites de crédit sont établies pour chaque client en fonction de cette évaluation. Les prêts à la consommation à recevoir ne sont pas garantis. La Société considère que la concentration du risque lié aux prêts à la consommation à recevoir est faible étant donné que ses clients sont établis dans différents territoires et exercent leurs activités de façon distincte les uns des autres. La Société élabore des modèles de souscription fondés sur la performance historique dégagée par des groupes de prêts à la consommation, lesquels orientent ses décisions de prêt. Si les données historiques utilisées pour élaborer ses modèles de souscription ne sont pas représentatives ou prédictives de la performance pouvant être dégagée par son portefeuille de prêts actuel, la Société pourrait voir ses pertes sur prêts augmenter.

La Société maintient une provision pour pertes sur prêts (soit les pertes attendues découlant du portefeuille de prêts à la consommation de la Société). Le processus employé par la Société pour constituer sa provision pour pertes sur prêts est critiqué pour ses résultats d'exploitation et sa situation financière. Il est défini par la Société au moyen d'un calcul standard qui tient compte : i) de l'échéance relative des prêts du portefeuille; ii) des taux de radiation attendus à long terme en fonction de la performance historique dégagée; et iii) du rythme attendu des radiations à long terme pour un « millésime » de prêts sur leur durée de vie d'après la performance historique dégagée. Si les données historiques utilisées pour constituer sa provision pour pertes sur prêts ne sont pas représentatives ou prédictives de la performance pouvant être dégagée par son portefeuille de prêts actuel, la Société pourrait subir des pertes sur prêts plus élevées que le montant comptabilisé aux états financiers.

La Société ne peut garantir que le nombre de cas de défaillance et le montant des pertes correspondront à ceux enregistrés par le passé et il se pourrait que ceux-ci augmentent considérablement et aient une incidence défavorable importante sur les résultats financiers de la Société.

Pour easyhome, le risque de crédit associé aux biens loués découle de la possibilité que les clients ne respectent pas les modalités de paiement convenues ou qu'ils ne retournent pas les biens loués. La Société a établi un processus de recouvrement standard pour les cas de défaut de paiement, qui se solde par la récupération des biens loués s'il est impossible de parvenir à des modalités de paiement satisfaisantes, étant donné que la Société demeure propriétaire des biens loués jusqu'à ce que des options de paiement soient exercées.

Dans le cas des montants à recevoir de tiers, le risque correspond à la possibilité de défaut à l'égard des montants dus à la Société. La Société fait affaire avec des sociétés crédibles, effectue régulièrement des évaluations de crédit des débiteurs et comptabilise une provision dans ses états financiers à l'égard des montants irrécouvrables lorsqu'elle le juge approprié.

La Société a mis sur pied un comité du crédit et établi des processus et des procédures pour repérer, mesurer, surveiller et atténuer les risques de crédit importants. Toutefois, si ces risques ne sont pas relevés ou ne sont pas réglés rapidement ou de façon adéquate par la haute direction, la Société pourrait en subir les conséquences.

Risque lié aux technologies

La Société dépend du bon fonctionnement continu de ses ordinateurs, de son réseau Internet et de ses systèmes de traitement des données. Une panne de ces systèmes pourrait interrompre les activités ou nuire considérablement à la capacité de la Société à conclure une nouvelle opération de prêt ou de location et de gérer ou de recouvrer ses comptes clients. Bien que la Société se soit dotée de programmes complets de sécurité informatique et de reprise après sinistre, une telle panne, en supposant qu'elle dure, nuirait considérablement à la situation financière, à la liquidité et aux résultats d'exploitation de la Société.

Les activités de la Société reposent grandement sur le traitement, le stockage et la transmission sécurisés des données confidentielles de ses clients. Bien que la Société ait pris des mesures raisonnables pour protéger ses données et celles de ses clients, l'incapacité de la Société à protéger les données de ses clients, ou une intrusion dans les systèmes d'information de la Société, pourrait nuire à la réputation de la Société et entraîner des coûts importants ou des sanctions réglementaires et rendre nécessaire l'application de mesures correctives.

Brèche de sécurité

Les activités de la Société reposent grandement sur le traitement, le stockage et la transmission sécurisés de données confidentielles et sensibles de ses clients et d'autres informations à partir de son réseau informatique. Les autres risques comprennent le recours par la Société à des fournisseurs tiers qui ont accès à son réseau, ce qui peut accroître le risque d'une brèche de sécurité. Les intrusions de tiers ou des niveaux inadéquats d'expertise en sécurité informatique et de mesures de cyberprotection peuvent exposer la Société, directement ou indirectement, à des brèches de sécurité.

Une infraction, un accès non autorisé, un virus informatique ou toute autre forme d'attaque touchant la sécurité de l'information de la Société peuvent avoir pour conséquence la compromission des données confidentielles ou sensibles des clients ou des employés, la destruction ou l'altération de données, l'atteinte à la réputation de la Société qui aurait pour effet de diminuer la confiance des clients et des investisseurs et la perturbation de la gestion des relations avec les clients ou l'incapacité de monter, de traiter et de gérer des portefeuilles de prêt ou de location, ce qui nuirait considérablement à la situation financière, à la liquidité et aux résultats d'exploitation de la Société.

Pour atténuer le risque de brèche de sécurité, la Société évalue régulièrement son exposition à ce type de risque, s'est dotée d'un plan de reprise après sinistre et a mis en place des contrôles raisonnables à l'égard des accès non autorisés. La chaîne de magasins, les bureaux administratifs et le siège social, y compris les fonctions centralisées, prennent des mesures raisonnables pour protéger leurs systèmes d'information (notamment contre les cyberattaques). Le chef de l'information de la Société supervise la sécurité de l'information. Toutefois, une cyberattaque ou une brèche de sécurité pourraient nuire considérablement à la situation financière, à la liquidité et aux résultats d'exploitation de la Société.

Règlements sur la protection de la vie privée, la sécurité de l'information et la protection des données

La Société est assujettie à plusieurs lois sur la protection de la vie privée, la sécurité de l'information et la protection des données et prend des mesures raisonnables pour s'assurer de s'y conformer. Les législateurs et organismes de réglementation adoptent de plus en plus de nouvelles lois sur la protection de la vie privée, la sécurité de l'information et la protection des données, ce qui peut faire augmenter le coût de conformité de la Société. Bien que la Société ait pris des mesures raisonnables pour protéger ses données et celles de ses clients, une intrusion dans les systèmes d'information de la Société pourrait nuire à la réputation de celle-ci et donne lieu à des amendes ou à des sanctions des autorités gouvernementales ou organismes de réglementation.

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

La conception efficace de contrôles internes à l'égard de l'information financière est essentielle pour permettre à la Société de prévenir et de détecter les fraudes et erreurs importantes pouvant survenir. La Société est également tenue de respecter les obligations d'attestation de l'Annexe 52-109A2, *Attestation des documents intermédiaires*, de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, en vertu desquelles le chef de la direction et le chef des finances de la Société doivent produire chaque trimestre une attestation de conformité. La Société et les membres de sa direction ont pris des mesures raisonnables pour s'assurer que des contrôles internes adéquats à l'égard de l'information financière sont en place. Toutefois, le risque subsiste qu'une fraude ou une erreur importante ne soit pas détectée et qu'une telle fraude ou erreur importante nuise à la Société.

Processus et procédures de gestion des risques

La Société a mis sur pied un comité de supervision des risques et établi des processus et des procédures pour repérer, mesurer, surveiller et atténuer les risques importants auxquels elle est exposée. Toutefois, si ces risques ne sont pas relevés ou ne sont pas réglés rapidement ou de façon adéquate par la direction, la Société pourrait en subir les conséquences.

Risques financiers

Accès inadéquat au financement

Jusqu'à présent, la Société a obtenu son financement de sources variées, dont les placements privés de titres de créance et les placements publics de titres de capitaux propres. L'accès à des fonds additionnels dépendra de plusieurs facteurs, dont la disponibilité du crédit pour le secteur des services financiers et la performance financière et la solvabilité de la Société.

La Société a annoncé publiquement son intention d'élargir considérablement ses activités de prêt à la consommation. Pour y parvenir, elle aura besoin de fonds additionnels, qu'elle pourrait obtenir de sources variées, notamment par le placement de titres de créance ou de capitaux propres. Toutefois, rien ne garantit que des fonds additionnels seront disponibles lorsqu'elle en aura besoin ou qu'elle pourra s'en procurer à des conditions qui lui sont favorables. L'impossibilité d'avoir accès à des sources de financement adéquates, ou d'y avoir accès à des conditions favorables, pourrait nuire à la structure du capital de la Société et à sa capacité de répondre à ses besoins opérationnels et de satisfaire à ses obligations financières. Si des fonds additionnels sont recueillis par l'émission de titres de capitaux propres, cela pourrait diluer l'avoir des actionnaires.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt correspond au risque de perte financière de la Société découlant de fluctuations défavorables des taux d'intérêt. La Société est exposée au risque de taux d'intérêt, car toutes ses facilités de crédit portent intérêt à des taux variables. La Société ne couvre pas ses risques de taux d'intérêt. Les fluctuations futures des taux d'intérêt se répercuteront donc sur ses charges d'intérêts.

Taux de change

La Société se procure certaines marchandises à l'extérieur des États-Unis et, de ce fait, les activités canadiennes de la Société ont des soldes de trésorerie et des soldes créditeurs libellés en dollars américains. Bien que la Société ait vendu la plupart de ses droits de franchise américains en 2014, elle détient encore quelques établissements aux États-Unis. La Société est donc exposée à la fois au risque de change et au risque de conversion.

Bien que les achats d'easyhome soient libellés en dollars américains, la Société, jusqu'à présent, a été en mesure de fixer le prix de ses opérations de location de manière à neutraliser l'incidence des fluctuations des devises sur ses achats. Cependant, en cas de changement subit du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain, la Société pourrait ne pas être en mesure de répercuter les variations de coût des produits achetés à ses clients, ce qui pourrait nuire à sa performance financière. La Société ne couvre actuellement pas activement son risque de change et mène ses opérations en devises aux cours au comptant.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la situation financière de la Société soit minée par l'incapacité de celle-ci à satisfaire à ses obligations de financement et à soutenir sa croissance. La Société gère son capital de façon à préserver sa capacité de poursuivre ses activités et à dégager un rendement adéquat pour ses actionnaires grâce à la plus-value de ses actions et à la distribution de dividendes. La structure du capital de la Société se compose de la dette externe et des capitaux propres des actionnaires, constitués du capital émis, du surplus d'apport et des résultats non distribués.

La société gère sa structure du capital et y apporte des ajustements en fonction de la conjoncture économique. La Société, sous réserve de l'approbation de son conseil d'administration, équilibre sa structure du capital globale par l'émission de nouvelles actions, le rachat d'actions, le paiement de dividendes, l'augmentation ou la diminution de la dette ou d'autres façons, selon ce qui convient dans les circonstances. La stratégie, les objectifs, les mesures, les définitions et les cibles de la Société n'ont pas beaucoup changé par rapport à l'exercice précédent.

La facilité d'exploitation et la facilité d'emprunt à terme de la Société doivent être renouvelées périodiquement. Ces facilités sont assorties de restrictions quant à la capacité de la Société, entre autres, de payer des dividendes, de

vendre ou de transférer des actifs, de contracter des emprunts additionnels, de rembourser d'autres emprunts, de procéder à certains investissements ou à certaines acquisitions, de racheter des actions et d'entreprendre des activités commerciales différentes. Les facilités contiennent aussi quelques clauses restrictives qui obligent la Société à maintenir certains ratios financiers. Toute violation de ces clauses restrictives pourrait entraîner un cas de défaillance aux termes de ces facilités et amener les prêteurs à déclarer que tous les montants en souffrance sont dus et doivent être remboursés immédiatement. Une telle situation pourrait nuire considérablement à la situation financière, à la liquidité et aux résultats d'exploitation de la Société.

La Société a toujours pu renouveler et augmenter ses facilités de crédit pour répondre aux besoins de son entreprise en croissance easyfinancière. Si la Société ne parvient pas à renouveler ces facilités à des conditions acceptables lorsqu'elles viennent à échéance, cela pourrait nuire gravement à sa situation financière, à sa liquidité et à ses résultats d'exploitation.

La Société a contracté d'importants emprunts faisant l'objet de clauses restrictives financières et non financières. Tout manquement à une seule ou à la totalité de ces clauses restrictives peut faire en sorte que le prêteur exige le remboursement de l'encours de la dette, ce qui aurait une incidence défavorable considérable sur la situation financière, la liquidité et les résultats d'exploitation de la Société.

Volatilité possible du cours des actions

Le cours de marché des actions ordinaires de la Société, comme pour bien d'autres sociétés canadiennes (et étrangères), a beaucoup fluctué en raison de nombreux facteurs, dont les variations importantes de l'accès au crédit à l'échelle mondiale, les variations de la performance macroéconomique découlant de la volatilité des prix du pétrole et des désastres naturels imprévus, la crise du crédit récente et la récession qui s'en est suivie, les chocs économiques, comme le déclin récent des prix du pétrole et son incidence sur l'économie canadienne, ainsi que les variations des résultats financiers annuels et trimestriels de la Société, le moment des annonces d'acquisitions ou de transactions importantes par la Société et ses concurrents, ou d'autres conditions économiques, en général ou dans le secteur en particulier, la modification de lois et de règlements applicables, etc. En outre, à l'occasion, des fluctuations importantes des volumes et des cours secouent les marchés boursiers et peuvent se répercuter sur le cours du marché des actions ordinaires pour des motifs qui n'ont rien à voir avec la performance de la Société. On ne peut prévoir l'effet, le cas échéant, que les ventes futures d'actions ordinaires ou que la disponibilité d'actions à des fins de ventes futures (notamment des actions pouvant être émises à l'exercice d'options sur actions) auront sur le cours du marché des actions ordinaires à un moment ou à un autre. Les ventes de volumes importants de ces actions ou le fait que l'on croit que pareilles ventes pourraient être effectuées pourraient nuire au cours du marché des actions ordinaires. Des variations importantes du cours des actions pourraient nuire à la capacité de la Société de mobiliser du capital de croissance par un placement de capitaux propres sans diluer considérablement la part actuelle des actionnaires.

Risques réglementaires

Réglementation gouvernementale et conformité

La Société prend des mesures raisonnables pour s'assurer de se conformer aux lois constitutives, aux règlements et aux politiques réglementaires. Le non-respect de ces lois, règlements ou politiques réglementaires pourrait donner lieu à des sanctions, des amendes ou d'autres formes de règlement qui pourraient nuire tant aux bénéfices de la Société qu'à sa réputation. La modification de lois, de règlements ou de politiques réglementaires pourrait également modifier la rentabilité des activités de location de marchandises et de prêt à la consommation de la Société, dont la capacité de vendre des produits accessoires ou d'en fixer le prix, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la Société.

De nombreuses lois sur la protection des consommateurs et les règlements connexes imposent des obligations importantes aux prêteurs offrant du crédit à la consommation, notamment dans les secteurs de la location et des prêts. De plus, des lois fédérales et provinciales prescrivent des restrictions à l'égard des transactions avec des consommateurs et exigent que le coût d'emprunt et d'autres éléments soient précisés au contrat. Ces textes prévoient des obligations légales particulières aux créanciers qui y contreviennent. La Société prend des mesures raisonnables pour s'assurer de se conformer à ces lois et règlements.

La Société exerce actuellement ses activités dans un environnement non réglementé en ce qui concerne les niveaux de capital exigés. Le *Code criminel* du Canada limite cependant le coût d'emprunt dans le cadre des transactions de prêt à 60 % par année. L'application d'exigences en matière de capital ou une diminution du plafond des coûts d'emprunt pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière, la liquidité et les résultats d'exploitation de la Société.

Estimations comptables critiques

La préparation d'états financiers exige de la direction qu'elle fasse des estimations et qu'elle pose des hypothèses ayant une incidence sur les montants présentés à l'égard des actifs et des passifs, sur les informations relatives aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés et sur les montants présentés à l'égard des produits et des charges de l'exercice. Les montants réels pourraient différer de ces estimations.

Des modifications importantes apportées aux hypothèses, y compris celles qui se rapportent aux plans d'affaires futurs et aux flux de trésorerie, pourraient entraîner des changements importants aux montants présentés.

Les estimations comptables critiques de la Société sont présentées dans les notes aux états financiers de la Société du 31 décembre 2016.

Adoption des nouvelles normes comptables et normes publiées mais non encore en vigueur

La Société n'a adopté aucune nouvelle norme comptable au cours de la période de présentation de l'information financière.

Une description des normes comptables publiées mais non encore en vigueur pertinentes est présentée dans les notes aux états financiers de la Société du 31 décembre 2016.

Contrôles internes

Contrôles et procédures de communication de l'information

Les contrôles et les procédures de communication de l'information (« CPCI ») sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information que la Société doit présenter dans les rapports déposés ou transmis auprès des divers organismes de réglementation des valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par la législation canadienne en valeurs mobilières, notamment les contrôles et les procédures conçus pour garantir que l'information devant être présentée par la Société dans ses documents ou autres rapports est rassemblée puis communiquée à la direction de la Société, y compris le chef de la direction et le chef des finances, afin que les décisions soient prises en temps opportun concernant la communication de l'information.

La direction de la Société, sous la surveillance et avec la collaboration du chef de la direction et du chef des finances, ont conçu et ont évalué les CPCI de la Société, conformément au *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*. Selon cette évaluation, le chef de la direction et le chef des finances ont conclu que la conception du système de contrôles et de procédures de communication de l'information de la Société était efficace au 31 décembre 2016.

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière (« CIIF ») est le processus conçu par la haute direction, ou sous leur supervision, et mis en œuvre par le conseil d'administration, la direction ou d'autres membres du personnel pour fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers consolidés ont été établis conformément aux IFRS.

Le CIIF de la Société comprend des politiques et des procédures qui :

- i) ont trait à la tenue de dossiers décrivant avec exactitude et fidélité, et de manière raisonnablement détaillée, les opérations et les cessions d'actifs de la Société;
- ii) fournissent une assurance raisonnable que les opérations sont enregistrées comme il se doit pour permettre la préparation d'états financiers consolidés conformément aux IFRS et que les encaissements et décaissements de la Société ne sont faits qu'avec l'autorisation de la direction et des administrateurs de la Société;
- iii) fournissent l'assurance raisonnable que des mesures sont prises pour prévenir et déceler en temps opportun l'acquisition, l'utilisation ou la cession non autorisée d'actifs de la Société qui pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

Il incombe à la direction d'établir et de maintenir un CIIF et de concevoir ces contrôles de manière à viser l'atteinte des objectifs de ces contrôles internes. La direction utilise le cadre de contrôle Internal Control – Integrated Framework (2013) pour évaluer l'efficacité du CIIF, qui est un cadre de contrôle reconnu et convenable publié par le Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission.

Lors de la conception et de l'évaluation de tels contrôles, il y a lieu de noter qu'en raison des limites inhérentes, les contrôles, peu importe la manière dont ils sont conçus et mis en œuvre, ne procurent qu'une assurance raisonnable et ne peuvent détecter toutes les anomalies en raison notamment des erreurs ou de la fraude. De plus, toute projection du résultat d'une évaluation de l'efficacité du contrôle interne sur des périodes futures est exposée au risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison de changements de situation ou d'une détérioration du niveau de respect des politiques ou des procédures.

Changements apportés au CIIF en 2016

Aucun changement important n'a été apporté au CIIF de la Société au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Évaluation du CIIF au 31 décembre 2016

Au 31 décembre 2016, sous la direction et la supervision du chef de la direction et du chef des finances, la Société a évalué l'efficacité de son CIIF. L'évaluation comprend un examen des principaux contrôles, des tests et une évaluation des résultats de ces tests. Selon cette évaluation, le chef de la direction et le chef des finances ont conclu que la conception et le fonctionnement du CIIF de la Société étaient efficaces au 31 décembre 2016.