

Commentaires et analyse de la direction sur la situation financière et les résultats d'exploitation



Commentaires et analyse de la direction sur la situation financière et les résultats d'exploitation

Le présent rapport de gestion, qui est daté du 6 juillet 2017 porte sur les activités, la performance financière et la situation financière de TECSYS Inc. (la « Société ») aux 30 avril 2017 et 2016 et pour les exercices clos à ces dates et devrait être lu à la lumière des états financiers consolidés et des notes y afférentes qui figurent dans le présent document. L'exercice de la Société a pris fin le 30 avril 2017. L'exercice 2017 renvoie à la période de 12 mois close le 30 avril 2017.

La Société établit ses états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») et ils sont préparés par la direction de la Société, qui en assume la responsabilité.

Sauf indication contraire, le présent document et les états financiers consolidés sont en dollars canadiens. La monnaie fonctionnelle de la Société est le dollar canadien, car cette devise représente le principal environnement économique dans lequel la Société mène ses activités.

La publication des états financiers consolidés a été approuvée par le conseil d'administration le 6 juillet 2017.

Des renseignements supplémentaires sur la Société se trouvent sur le site de SEDAR, à l'adresse www.sedar.com.

SURVOL

TECSYS offre des solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement transformatrices qui permettent à ses clients de réussir dans un monde omni-canal qui évolue rapidement. Les solutions de TECSYS reposent sur une véritable plateforme de gestion de la chaîne d'approvisionnement d'entreprise, notamment la gestion de l'entrepôt et la gestion de la distribution et des transports, la gestion de l'approvisionnement au point d'utilisation et une gestion et une analyse financière complètes. Les clients de la plateforme de gestion de la chaîne d'approvisionnement TECSYS sont sûrs de pouvoir accomplir leur mission jour après jour, malgré les fluctuations économiques et les changements technologiques. Cette plateforme les aide à s'adapter aux besoins et à la taille des entreprises, et à prendre de l'expansion et à collaborer avec les clients, les fournisseurs et les partenaires comme s'il s'agissait d'une seule et même entreprise. De la planification à l'exécution des commandes, TECSYS remet le pouvoir entre les mains des intervenants de première ligne et du personnel administratif, libérant les dirigeants d'entreprise de tout carcan afin qu'ils puissent assurer la gestion de leurs chaînes d'approvisionnement mieux que jamais.

TECSYS est un chef de file du marché des solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement pour les systèmes de santé et hôpitaux. Plus de 600 moyennes entreprises et grandes sociétés figurant au palmarès Fortune 1000 confient leur chaîne d'approvisionnement à TECSYS dans le secteur des soins de santé, des pièces de rechange, de la logistique tierce partie et des marchés généraux de distribution en gros à haut volume.

La gestion de la chaîne d'approvisionnement (« GCA ») consiste en une stratégie d'entreprise visant à accroître la valeur pour les actionnaires et les clients. La GCA comprend les processus de création et de satisfaction de la demande de produits et de services en provenance du marché; elle accroît la valorisation des distributeurs et des clients en optimisant le flux de produits, de services et d'informations connexes entre les fournisseurs et les clients, avec comme objectif la satisfaction de la clientèle. La GCA comprend l'exécution de la chaîne d'approvisionnement (« ECA »), composante sur laquelle TECSYS concentre une grande part de ses activités, et qui se compose d'un ensemble de solutions orientées sur l'exécution qui permet l'approvisionnement efficace de produits, de services et d'informations en vue de répondre aux besoins propres des clients. L'ECA comprend les systèmes de gestion des entrepôts (« SGE »), les systèmes de gestion du transport (« SGT ») et une visibilité des stocks de la chaîne d'approvisionnement, le tout en vue d'offrir une solution unique pour gérer les processus logistiques en amont et en aval des activités de distribution.

Selon l'une des plus importantes sociétés de recherche et de conseils en technologie de l'information du monde, les entreprises ont continué d'investir massivement dans la modernisation des technologies de GCA afin d'améliorer les processus décisionnels, l'efficacité et l'engagement envers la clientèle. Le marché de l'ECA a enregistré une croissance de 10,5 % en 2014 et a généré des produits de 3,1 milliards de dollars. On prévoit une croissance du même ordre à court terme, laquelle devrait atteindre près de 4 milliards de dollars d'ici 2017. De plus, dans un récent communiqué de presse publié par Research & Markets, le marché pour les systèmes de gestion d'entrepôt (« SGE ») devrait générer 3,23 milliards de dollars américains d'ici 2023, à un taux de croissance annuel composé de 14,1 % entre 2017 et 2023¹. Les innovations se poursuivent dans de nombreux marchés de l'ECA, y compris celui des SGE, qui représente un segment de marché mature et consolidé. De nouveaux fournisseurs offrant des solutions d'infonuagique de gamme plus basse et proposant des environnements moins sophistiqués se positionnent sur le vaste marché de l'ECA. Certains fournisseurs établis accroissent également leurs capacités de SGE au-delà de leur offre de base traditionnelle. Les entreprises qui mettent en œuvre des solutions d'ECA cherchent à accroître leur vision des produits, à gérer les coûts et à s'assurer de la conformité. L'Internet des objets a suscité davantage d'intérêt en 2014 et il s'agit d'une tendance qui devrait se maintenir au cours des quelques prochaines années, ce qui viendra augmenter la demande de nouvelles technologies. La direction de TECSYS estime que la plateforme de chaîne d'approvisionnement de la Société convient à ces défis.

¹ Communiqué de presse de Research & Markets : DUBLIN, le 12 juin 2017 /PRNewswire

À l'heure actuelle, les efforts d'expansion des affaires et de vente de TECSYS portent sur les marchés verticaux du secteur des soins de santé et les entreprises dotées de chaînes d'approvisionnement complexes qui présentent les meilleures occasions de réussite pour la Société et qui sont les plus rentables. En ce qui concerne la recherche et le développement et le service à la clientèle, cette stratégie permet à TECSYS de reproduire ses solutions, ce qui se traduit par des réductions des coûts inhérents à la conception et à l'adoption d'une nouvelle technologie. Elle permet également à la Société d'accroître son expertise dans des segments de marché où elle s'est bâti une réputation de spécialiste auprès de ses clients.

Depuis 1995, TECSYS offre au secteur des soins de santé des solutions destinées à la gestion de la distribution et des entrepôts. Elle compte parmi ses clients d'importants distributeurs, réseaux intégrés de soins (« RIS ») et fournisseurs de logistique de tierce partie (« 3PL ») au Canada et aux États-Unis. Selon l'American Hospital Association (AHA), les États-Unis comptent plus de 5 500 hôpitaux, répartis dans environ 550 réseaux de santé formés d'hôpitaux, de maisons de soins infirmiers, de cliniques, d'agences de soins à domicile et de centres médicaux scolaires.

Selon Gartner, Inc., l'une des plus grandes sociétés de conseil et de recherche dans le domaine des technologies de l'information du monde, bien que les applications SGE de base approchent de la parité relativement à l'offre, certains secteurs et certaines entreprises recherchent des solutions très spécialisées. Leurs besoins fondamentaux vont au-delà des capacités de base que sont la réception, l'entreposage, le dénombrement, la collecte, l'emballage et l'expédition de la plupart des applications SGE. Ce processus est désigné comme étant la verticalisation extrême. À titre d'exemple, une société accueillant des fonctions logistiques de projets a besoin d'une solution qui améliore les opérations logistiques sur la base de projets précis et non d'une solution conventionnelle de commandes et d'inventaire. De même, un réseau indépendant de soins de santé doit intégrer des activités d'entreposage pour les hôpitaux afin de rationaliser la logistique en matière d'approvisionnement pour pouvoir se consacrer aux soins aux patients. Certains vendeurs font preuve de leadership dans des industries exigeantes et offrent des solutions uniques ainsi que des modules complémentaires conçus précisément pour ces industries. Qui plus est, les utilisateurs tirent profit de la spécialisation des vendeurs qui leur permet de comprendre comment les applications SGE répondent aux besoins de leur industrie.²

Dans le cadre de sa stratégie visant à percer les principaux marchés verticaux, la Société est à la recherche d'autres occasions dans le secteur de la distribution complexe de fort volume, où elle est en mesure d'offrir de façon rentable une valeur unique et de gagner des parts de marché, dans l'objectif d'éventuellement dominer ce secteur. Au cours de l'exercice 2017, TECSYS a continué à explorer de nouvelles occasions en suivant cette stratégie.

La stratégie de partenariat de TECSYS consiste à établir un écosystème axé sur l'avancement de la science des chaînes d'approvisionnement pour les clients évoluant dans un contexte dynamique et exigeant. Sur la base des relations qu'elle a établies avec des partenaires technologiques clés comme International Business Machines Corporation, Oracle Corporation, Microsoft Corporation et Honeywell International Inc., TECSYS élargit son offre intégrée à des intervenants stratégiques de l'industrie tels que Zebra Technologies Corporation et Terso Solutions Inc. De plus, TECSYS étend son rayonnement grâce à des revendeurs et partenaires fournisseurs de services tels que Sequoia Group Inc. et Avalon Corporate Solution Corporation.

Le 17 novembre 2016, Gartner, Inc. a publié son huitième classement annuel des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé³. Les quatre meilleures recensées dans l'article « The Healthcare Supply Chain Top 25 for 2016 » de Gartner sont des clients de TECSYS. Ce classement reconnaît les entreprises de la chaîne de valeur de soins de santé qui font preuve de leadership en améliorant les conditions de la vie humaine tout en réduisant les coûts.

Le 13 février 2017, Gartner Inc. a publié le plus récent classement Magic Quadrant⁴ pour les systèmes de gestion des entrepôts. TECSYS a été classée dans le quadrant des visionnaires, une position qu'elle occupe depuis son inclusion en 2010.

La méthodologie de recherche Magic Quadrant de Gartner est une illustration graphique du positionnement concurrentiel dans quatre catégories de fournisseurs de technologie dans des marchés en forte croissance : les chefs de file, les visionnaires, les joueurs spécialisés et les prétendants. Après avoir évalué les fournisseurs mondiaux de SGE selon l'exhaustivité de leur vision et leur capacité à livrer les solutions, Gartner a classé 13 fournisseurs dans le quadrant 2017 des systèmes de gestion d'entrepôt, dont TECSYS.

Le 4 avril 2017, TECSYS a annoncé le lancement de ProCheck, un service de consultation stratégique en matière d'optimisation et de performance qui permet aux entreprises de distribution de dégager les rendements les plus élevés en ce qui a trait à leur chaîne d'approvisionnement tout en atteignant leurs objectifs commerciaux. ProCheck est conçu pour définir les bases à partir desquelles les progrès vers la réalisation des objectifs opérationnels et des cibles peuvent être mesurés, et les lacunes réduites. Cette solution permet également aux entreprises de distribution de tirer parti de la vaste expertise de TECSYS dans les domaines de la gestion du rendement et de l'optimisation des entrepôts.

^{2,4} Article « Magic Quadrant for Warehouse Management Systems » de Gartner, par C. Dwight Klappich et Simon Tunstall, le 13 février 2017.

³ Article « The Healthcare Supply Chain Top 25 for 2016 » de Gartner, par Eric O'Daffer et al., novembre 2016.

Le 4 avril 2017, TECSYS a annoncé le déploiement, du secteur des soins de santé à diverses industries, de son système de pointe reconnu de réapprovisionnement en stocks Kanban RFID aux points d'utilisation. Le système assure une visibilité et une accessibilité accrues des produits partout dans un réseau de distribution tout en automatisant le réapprovisionnement en fonction de la consommation en temps réel, en enregistrant l'utilisation et en réduisant sensiblement les coûts et la trésorerie immobilisée dans les stocks.

Le 17 mai 2017, TECSYS a annoncé qu'au cours du quatrième trimestre de 2017, elle avait conclu une entente avec deux réseaux de santé américains visant ses solutions de gestion consolidée du centre de services. La Société a également amorcé un projet pilote en Europe visant ses solutions au point d'utilisation. Il a été démontré que ces deux gammes de solutions permettent une meilleure gestion des coûts et une augmentation de la productivité, ouvrant la voie à de meilleurs résultats cliniques.

Le 19 mai 2017, TECSYS a annoncé la nomination de M. Brian Cosgrove, CPA, CA, à titre de chef de la direction financière qui a été désigné pour succéder à M. Berty Ho-Wo-Cheong qui quittera, le 6 juillet 2017, ce poste qu'il a occupé pendant près de 20 ans pour assumer de nouvelles fonctions au sein de l'entreprise. M. Cosgrove assumera les fonctions de chef de la direction financière dès que la Société aura publié ses résultats financiers annuels pour l'exercice 2017.

TECSYS génère des produits au moyen de ses produits exclusifs (qui incluent les produits tirés des licences sur ses propres logiciels ou sur les technologies matérielles), des produits de tiers (notamment des produits matériels et logiciels) et de la prestation de services liés à la technologie de l'information connexes. À la clôture de l'exercice 2017, ses produits récurrents⁵ se chiffraient à 26,9 millions de dollars, soit 39 % des produits de cet exercice. Les produits récurrents s'entendent des engagements d'achat de services prévus aux contrats, qui comprennent généralement les services de maintenance et d'hébergement de la Société et de tierces parties, au cours des douze prochains mois. La quantification présume que le client renouvellera ses engagements contractuels de façon périodique au moment du renouvellement. Cette partie des produits de la Société est prévisible et stable et la Société a l'assurance raisonnable qu'ils se produiront à intervalles réguliers selon un haut degré de certitude.

Les produits tirés des services comprennent les frais liés à l'aide à la mise en œuvre de nouveaux systèmes et aux services continus. Ces services comprennent la consultation, la formation, l'adaptation de produits, l'assistance à la mise à jour, la maintenance, le soutien à la clientèle, les services d'hébergement d'applications et les services de gestion de bases de données. Ces produits, qui proviennent habituellement de contrats à forfait ou à prix établi selon le temps et le matériel, sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis.

Les produits générés par les produits proviennent de deux sources : les produits exclusifs de la Société et ceux de tiers. Les produits de la Société ont généré 17 % du total des produits de l'exercice 2017, contre 20 % pour l'exercice 2016. Les produits tirés de la vente des produits de tiers ont compté pour 13 % du total des produits pour l'exercice 2017 et 14 % pour l'exercice 2016.

Le coût des ventes se compose du coût des produits achetés en vue de la revente et du coût des services, lequel comprend principalement les salaires, les primes, les charges sociales et les frais de déplacement du personnel offrant les services. Le coût des services comprend aussi une partie des coûts indirects et des crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques offerts aux termes d'un programme d'encouragement du gouvernement du Québec conçu pour favoriser l'essor de l'industrie des technologies de l'information. Le coût des produits comprend le coût des technologies matérielles exclusives ainsi que de tous les produits de tiers achetés en vue de leur revente et qui sont nécessaires pour les solutions destinées à ses clients et la production interne, ainsi que les coûts de coordination liés à la livraison des technologies matérielles exclusives et du matériel de tiers. En général, les produits de tiers achetés en vue de leur revente sont d'autres logiciels, notamment des bases de données et des logiciels relevant de l'informatique décisionnelle, ainsi que du matériel informatique, dont du matériel à radiofréquence, du matériel de stockage et des serveurs.

Les frais de vente et de commercialisation ainsi que les frais généraux et charges administratives comprennent tous les frais liés aux ressources humaines requises pour ces activités. Ils englobent également tous les autres frais liés aux ventes et à la commercialisation et tous les autres frais généraux et charges administratives, tels que les frais de déplacement, de location, de publicité et de participation à des foires commerciales, les honoraires, les frais de bureau, de formation et de télécommunications, les créances irrécouvrables et les frais de location et d'entretien du matériel.

Les frais de recherche et de développement (« R&D ») comprennent les salaires, les charges sociales, les primes et les dépenses du personnel de R&D. Les honoraires des conseillers externes et des sous-traitants et une partie des coûts indirects sont également inclus. Les crédits d'impôt liés à la recherche et au développement et ceux liés au développement des affaires électroniques font également partie des frais de R&D.

À la clôture de l'exercice 2017, la Société comptait 372 employés, comparativement à 363 à la clôture de l'exercice 2016. Au cours de l'exercice 2017, le nombre moyen d'employés s'est élevé à 367, contre 356 au cours de l'exercice 2016.

⁵ Se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance » à la fin du présent rapport de gestion.

Comparativement à l'exercice 2016, le dollar américain a été relativement stable par rapport au dollar canadien au cours de l'exercice 2017. Les taux de change du dollar américain vis-à-vis du dollar canadien se sont établis en moyenne à 1,3176 \$ CA au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 1,3158 \$ CA au cours de l'exercice 2016. Environ 71 % des produits de la Société ont été générés aux États-Unis au cours de l'exercice 2017. Les produits ont affiché une variation favorable estimative de 850 000 \$ comparativement à l'exercice 2016 grâce à l'écart favorable dégagé par la couverture désignée par la Société des produits en dollars américains hautement probables. La stabilité relative du dollar américain n'a eu aucune répercussion importante sur le coût des ventes et les charges d'exploitation au cours de l'exercice 2017 en regard de l'exercice 2016.

Comparativement à l'exercice 2015, le dollar américain avait augmenté d'environ 14,4 % par rapport au dollar canadien au cours de l'exercice 2016. Comme approximativement 66 % des produits de la Société avaient été générés aux États-Unis au cours de l'exercice 2016, l'appréciation de cette monnaie, qui a été compensée partiellement par la couverture désignée par la Société des produits en dollars américains hautement probables, a eu une incidence favorable sur les produits d'environ 5,8 millions de dollars. La fermeté du dollar américain a eu des répercussions négatives sur le coût des ventes et les charges d'exploitation d'environ 1,7 million de dollars. Le bénéfice d'exploitation en a toutefois bénéficié à hauteur d'environ 4,1 millions de dollars en regard de l'exercice 2015.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES ANNUELLES

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action

	2017	2016	2015
Total des produits	68 447	67 466	57 284
Bénéfice	5 998	4 804	1 515
Résultat global	5 112	5 316	1 610
Bénéfice de base et dilué par action ordinaire	0,49	0,39	0,13
Dividendes sur actions ordinaires	0,15	0,10	0,09
Total des actifs	52 537	52 690	47 377
Dette à long terme (y compris la tranche courante)	190	3 344	4 789

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Comparaison des exercices clos les 30 avril 2017 et 2016

Produits

Le total des produits s'est établi à 68,4 millions de dollars, en hausse de 1,0 million de dollars, ou 1 %, par rapport aux 67,5 millions de dollars inscrits pour l'exercice 2016.

Les produits tirés de la vente des produits exclusifs, soit les produits développés à l'interne, notamment les logiciels de la Société et les technologies matérielles, ont diminué de 1,7 million de dollars ou de 13 % pour s'établir à 11,9 millions de dollars, en comparaison de 13,6 millions de dollars pour l'exercice 2016. Cette baisse est essentiellement attribuable aux nombreuses livraisons de technologies matérielles exclusives au quatrième trimestre de l'exercice 2016, qui ne se sont pas répétées au cours de l'exercice 2017.

Les produits tirés de la vente des produits de tiers se sont chiffrés à 8,9 millions de dollars, soit 569 000 \$ ou 6 % de moins que pour l'exercice 2016, pour lequel ils avaient été 9,4 millions de dollars. La diminution des produits tirés de la vente des produits de tiers est en grande partie attribuable à la baisse des produits tirés des produits d'entreposage, qui a été en partie compensée par la hausse des produits tirés du matériel à radiofréquence et des licences d'utilisation de logiciels de tiers.

Les commandes⁶ totales se sont élevées à 42,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 42,2 millions de dollars pour l'exercice précédent, soit une hausse de 1 %. La Société a signé des contrats d'une valeur totale de 11,1 millions de dollars avec 12 nouveaux clients au cours de l'exercice 2017, contre 8,9 millions de dollars avec 14 nouveaux clients pour l'exercice 2016. L'augmentation de 2,2 millions de dollars de la valeur totale des contrats avec des nouveaux clients conclus en 2017 s'explique avant tout par la hausse des commandes provenant de nouveaux RIS et des hôpitaux et par le marché de distribution qui est complexe.

⁶ Se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance » à la fin du présent rapport de gestion.

Les produits tirés des services se sont accrus de 2,7 millions de dollars, ou 6 %, pour l'exercice 2017, s'établissant ainsi à 45,2 millions de dollars, contre 42,5 millions de dollars pour l'exercice précédent. La hausse des produits des services est principalement attribuable à l'augmentation des produits pour les services de soutien, les services d'hébergement et les services professionnels.

Les produits exclusifs, les produits de tiers et les services ont respectivement généré 17 %, 13 % et 66 % du total des produits pour l'exercice 2017, contre 20 %, 14 % et 63 % pour l'exercice 2016, respectivement.

Coût des ventes

Le coût total des ventes s'est établi à 34,3 millions de dollars pour l'exercice 2017, en hausse de 1,6 million de dollars ou de 5 % par rapport à 32,6 millions de dollars pour l'exercice 2016. Cette hausse est attribuable à l'augmentation de 2,1 millions de dollars du coût des services ainsi qu'à l'accroissement de 531 000 \$ des frais remboursables, partiellement contrebalancée par la diminution de 1,1 million de dollars du coût des produits.

Le coût des services a augmenté de 2,1 millions de dollars ou de 10 % pour s'établir à 24,6 millions de dollars pour l'exercice 2017, en comparaison de 22,5 millions de dollars au cours de l'exercice 2016. Cette hausse est surtout attribuable à l'augmentation des salaires et avantages sociaux, des indemnités de départ, des frais de consultation, des frais de déplacement et des coûts liés à l'infrastructure d'hébergement, laquelle a été en partie compensée par les crédits d'impôt plus élevés. Au cours de l'exercice 2017, en moyenne, les effectifs de service ont augmenté de quatorze employés comparativement à l'exercice précédent. La hausse prévue des effectifs permet à la Société d'accroître sa capacité à offrir des services compte tenu de son carnet de commandes et de saisir des opportunités prévues. Le coût des services comprend des crédits d'impôt de 2,0 millions de dollars pour l'exercice 2017, contre 1,6 million de dollars pour l'exercice 2016. La hausse des crédits d'impôt est liée aux ajustements favorables afférents aux périodes antérieures et à la hausse des effectifs.

Le coût des produits a diminué de 1,1 million de dollars ou de 13 % pour s'établir à 7,1 millions de dollars au cours de l'exercice 2017, comparativement à 8,2 millions de dollars pour l'exercice 2016. Cette baisse résulte en grande partie des coûts liés à la diminution des produits tirés des produits d'entreposage et des technologies matérielles exclusives, qui ont été en partie annulés par une hausse des produits tirés du matériel à radiofréquence et des licences d'utilisation de logiciels de tiers.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 34,2 millions de dollars pour l'exercice 2017, en baisse de 629 000 \$ par rapport à celle de 34,8 millions de dollars dégagée pour l'exercice précédent. Cette baisse est principalement attribuable à la marge sur les produits moins importante de 1,2 million de dollars par suite du recul des produits d'exploitation tirés de la vente des produits de 2,3 millions de dollars contrebalancée par la marge sur les services plus importante de 579 000 \$. Le pourcentage de la marge brute totale de l'exercice 2017 s'est établi à 50 %, en regard de 52 % pour l'exercice 2016.

Au cours de l'exercice 2017, la marge brute sur les services s'est établie à 20,6 millions de dollars, en hausse de 579 000 \$ par rapport à celle de 20,0 millions de dollars dégagée au cours de l'exercice 2016. La marge brute sur les services a représenté 45 % des produits générés par la vente de services pour l'exercice 2017, contre 47 % pour l'exercice 2016. Cette augmentation s'explique principalement par la hausse des produits découlant des produits pour les services de soutien, les services d'hébergement et les services professionnels contrebalancés par la hausse du coût des services dont il a été question précédemment. La hausse des crédits d'impôt comparativement à l'exercice 2016 a un effet positif sur la marge brute.

La marge sur les produits a diminué de 1,2 million de dollars pour s'établir à 13,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 14,8 millions de dollars pour l'exercice 2016. Le recul de la marge est attribuable surtout à la diminution des produits d'exploitation tirés de la vente des produits exclusifs.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales de l'exercice 2017 ont diminué de 4,0 millions de dollars, ou 13 %, pour s'établir à 26,2 millions de dollars, en regard de 30,3 millions de dollars pour l'exercice 2016. Les écarts les plus marqués entre l'exercice 2017 et l'exercice 2016 se présentent comme suit :

- Les frais de vente et de commercialisation ont totalisé 15,1 millions de dollars, en hausse de 179 000 \$ par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation est essentiellement attribuable à la hausse des frais liés aux employés, des frais de déplacement et des frais juridiques contrebalancée par des commissions moindres.
- Les frais généraux et charges administratives se sont chiffrés à 5,9 millions de dollars, soit 123 000 \$ de moins qu'à l'exercice précédent. Cette baisse s'explique surtout par les primes et les frais juridiques moins élevés, qui ont été contrebalancés par la hausse des salaires et des frais de déplacement.

- Les frais nets de R&D ont été de 5,3 millions de dollars, en baisse de 4,1 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Les frais bruts de R&D ont diminué de 163 000 \$ et se composaient principalement de frais de consultation moins élevés contrebalancés par des frais liés aux employés et des frais de recrutement plus élevés. La Société a également inscrit 6,1 millions de dollars de crédits d'impôt remboursables et non remboursables au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 1,4 million de dollars pour l'exercice 2016. La hausse des crédits d'impôt est attribuable à la comptabilisation importante des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la R&D de 4,9 millions de dollars au cours de l'exercice 2017 comparativement à 300 000 \$ pour l'exercice 2016 du fait de la probabilité plus grande, prévue par la Société, que les crédits d'impôt se réaliseront dans le futur. Ces crédits d'impôt non remboursables serviront à abaisser les impôts en trésorerie futurs. De plus, la Société a inscrit à l'actif des frais de développement de 27 000 \$ au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 887 000 \$ pour l'exercice 2016. La diminution du montant inscrit à l'actif est attribuable à l'achèvement substantiel de la migration du produit phare de la Société, EliteSeries, qui est passé du langage de quatrième génération (« L4G ») à la plateforme Java. La Société a amorti des frais de développement différés et autres immobilisations incorporelles de 1,5 million de dollars au cours de l'exercice 2017, en comparaison de 1,6 million de dollars pour l'exercice 2016.

Bénéfice d'exploitation

La Société a comptabilisé un bénéfice d'exploitation de 8,0 millions de dollars, soit 12 % des produits, pour l'exercice 2017, comparativement à 4,5 millions de dollars pour l'exercice 2016, soit 7 % des produits, principalement en raison de la baisse des charges d'exploitation résultant surtout de la comptabilisation des crédits d'impôt non remboursables liés à la R&D dont il a été question précédemment et de la hausse de la marge sur les services, qui a été partiellement contrebalancée par le recul de la marge sur les produits.

Charges financières nettes

Au cours de l'exercice 2017, la Société a inscrit des charges financières nettes de 189 000 \$, en comparaison de 146 000 \$ pour l'exercice 2016. Cette hausse des charges financières nettes s'explique essentiellement par une perte de change plus élevée, compensée par l'accroissement des produits d'intérêts sur les placements à court terme de la Société et par la diminution des charges d'intérêts sur sa dette à long terme par rapport à l'exercice 2016. Se reporter à la note 18 afférente aux états financiers consolidés pour un aperçu de la composition des charges financières nettes.

Impôt sur le résultat

Pour l'exercice 2017, la Société a inscrit une charge d'impôt sur le résultat de 1,8 million de dollars, laquelle est constituée d'une charge d'impôt exigible de 1,7 million de dollars et d'une charge d'impôt différé de 29 000 \$. Pour l'exercice 2016, la Société avait comptabilisé un recouvrement d'impôt sur le résultat de 401 000 \$, constituée d'une charge d'impôt exigible de 975 000 \$, laquelle avait été en partie compensée par un recouvrement d'impôt différé de 1,4 million de dollars. L'augmentation de la charge d'impôt exigible comparativement à l'exercice 2016 s'explique par l'amélioration de la rentabilité depuis l'exercice précédent. L'augmentation de la charge d'impôt différé est en grande partie attribuable à la comptabilisation d'actifs d'impôt différé au cours de l'exercice 2016 découlant de la progression prévue du bénéfice d'exploitation au cours des futurs exercices alors qu'au cours de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé un montant important relatif à ses crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables disponibles liés à la R&D pour abaisser les impôts exigibles futurs découlant d'une hausse attendue du bénéfice; une part importante des crédits d'impôt viendront à échéance dans les six prochaines années.

Au 30 avril 2017, la Société détenait des actifs d'impôt différé comptabilisés d'un montant net de 2,2 millions de dollars et un actif d'impôt différé non comptabilisé d'un montant net de 5,4 millions de dollars visant divers territoires, ainsi que des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la RS&DE totalisant environ 6,1 millions de dollars qui ne peuvent être utilisés que dans le but de réduire l'impôt sur le résultat fédéral canadien qui serait autrement exigible pour les exercices à venir. Compte tenu des crédits d'impôt fédéraux canadiens non remboursables auxquels elle a droit et de ses actifs d'impôt différé, la Société ne s'attend pas à devoir effectuer de paiement en trésorerie important au titre de l'impôt sur le résultat au Canada. Se reporter à la note 14 afférente aux états financiers consolidés pour de plus amples renseignements.

Bénéfice

La Société a dégagé un bénéfice de 6,0 millions de dollars, soit 0,49 \$ par action ordinaire, pour l'exercice 2017, par rapport à 4,8 millions de dollars, ou 0,39 \$ par action ordinaire, pour l'exercice 2016.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION DU QUATRIÈME TRIMESTRE

Comparaison des trimestres clos les 30 avril 2017 et 2016

Produits

Le total des produits du quatrième trimestre clos le 30 avril 2017 a diminué de 2,7 millions de dollars, ou 13 %, pour s'établir à 18,4 millions de dollars, contre 21,1 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice 2016. La valeur moyenne du dollar américain s'est établie à 1,3312 \$ CA au quatrième trimestre de l'exercice 2017, comparativement à 1,3272 \$ CA au quatrième trimestre de l'exercice 2016. Environ 78 % des produits de la Société ont été générés aux États-Unis au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017. L'effet négatif de la couverture désignée par la Société de produits américains hautement probables contrebalancé par la fermeté du dollar américain a donné lieu à un écart défavorable eu égard à l'exercice 2016 d'environ 200 000 \$. La valeur légèrement supérieure du dollar américain n'a eu aucune incidence importante sur le coût des ventes et les charges d'exploitation.

Les produits d'exploitation tirés de la vente des produits exclusifs se sont établis à 3,9 millions de dollars, en baisse de 2,0 millions de dollars ou de 34 %, au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, en comparaison de 5,9 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Cette baisse est essentiellement attribuable aux nombreuses livraisons de technologies matérielles exclusives au quatrième trimestre de l'exercice 2016 qui ne se sont pas répétées à l'exercice 2017, lesquelles ont été compensées en partie par la hausse des produits tirés des licences exclusives.

Les commandes totales se sont élevées à 11,1 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2017, en comparaison de 13,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Au quatrième trimestre de l'exercice 2017, la Société a signé des contrats d'une valeur totale de 4,7 millions de dollars avec quatre nouveaux clients, contre 2,7 millions de dollars avec cinq nouveaux clients au quatrième trimestre de l'exercice 2016. Au cours du quatrième trimestre de 2017, la valeur moyenne des quatre nouveaux contrats était deux fois plus élevée que la valeur moyenne des cinq nouveaux contrats pour le quatrième trimestre de l'exercice 2016.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2017, les produits tirés de la vente des produits de tiers se sont chiffrés à 2,7 millions de dollars, en baisse de 433 000 \$ ou de 14 %, en comparaison de 3,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. La diminution des produits tirés de la vente des produits de tiers est en grande partie attribuable à une baisse des produits tirés des produits d'entreposage, qui a été compensée en partie par une hausse des produits tirés du matériel à radiofréquence.

Les produits tirés des services ont diminué de 294 000 \$ ou de 3 % pour s'établir à 11,2 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, en comparaison de 11,5 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Cette diminution tient en grande partie au recul des produits pour les services professionnels contrebalancé en partie par une hausse des produits pour les services de soutien et les services d'hébergement.

Les produits exclusifs, les produits de tiers et les services ont respectivement généré 21 %, 14 % et 61 % du total des produits pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, contre 28 %, 15 % et 54 % pour la même période de l'exercice 2016, respectivement.

Coût des ventes

Le coût total des ventes s'est établi à 9,1 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, en baisse de 385 000 \$ ou de 4 % par rapport à 9,4 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice 2016. Cette baisse est principalement attribuable à la diminution de 1,2 million de dollars du coût des produits contrebalancée en partie par l'accroissement de 750 000 \$ du coût des services.

Le coût des services a atteint 6,4 millions de dollars, en hausse de 750 000 \$ ou de 13 % au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017 par rapport à 5,6 millions de dollars à la même période de l'exercice 2016. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation de la rémunération, des indemnités de départ et des coûts liés à l'infrastructure d'hébergement et à la diminution des crédits d'impôt, contrebalancées par des primes moins élevées. Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, le nombre moyen d'employés affectés aux services a augmenté de sept employés par rapport à la période correspondante de l'exercice 2016. Le coût des services tient compte de crédits d'impôt de 437 000 \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, contre 705 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Les crédits d'impôt non remboursables liés au développement des affaires électroniques ont tous été constatés au quatrième trimestre de l'exercice 2016 tandis que pour l'exercice 2017, les crédits d'impôt non remboursables liés au développement des affaires électroniques ont été constatés trimestriellement lorsque les dépenses afférentes ont été engagées.

Le coût des produits a diminué de 1,2 million de dollars ou de 38 % pour s'établir à 2,0 millions de dollars par rapport à celui de 3,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse résulte en grande partie des coûts liés à la diminution des produits tirés des produits d'entreposage et des technologies matérielles exclusives contrebalancés par une augmentation des coûts liés aux produits tirés du matériel à radiofréquence.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 9,4 millions de dollars, en baisse de 2,3 millions de dollars, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, par rapport à celle de 11,7 millions de dollars dégagée pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette baisse est principalement attribuable au recul de la marge sur les produits de 1,3 million de dollars et de la marge sur les services de 1,0 million de dollars. Le pourcentage de la marge brute totale du quatrième trimestre de l'exercice 2017 s'est établi à 51 %, en regard de 55 % pour le trimestre correspondant de l'exercice 2016.

La marge brute sur les services s'est repliée de 1,0 million de dollars pour s'établir à 4,8 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, contre 5,8 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice 2016. La marge brute sur les services a représenté 43 % des produits tirés des services au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, contre 51 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette baisse de la marge brute sur les services est essentiellement attribuable à la diminution des produits générés et à la progression du coût des services comme il a été question précédemment.

La marge brute sur les produits a diminué de 1,3 million de dollars pour s'établir à 4,6 millions de dollars en comparaison de la même période de l'exercice précédent. La diminution de la marge sur les produits est attribuable surtout au recul des produits tirés de la vente des produits exclusifs.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales du quatrième trimestre de l'exercice 2017 ont diminué de 5,1 millions de dollars, ou de 61 %, pour s'établir à 3,3 millions de dollars, par rapport à 8,5 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Les écarts les plus marqués entre le quatrième trimestre de l'exercice 2017 et le trimestre correspondant de l'exercice 2016 se présentent comme suit :

- Les frais de vente et de commercialisation ont totalisé 4,1 millions de dollars, en baisse de 152 000 \$ par rapport à ceux du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette diminution est essentiellement attribuable à la baisse des commissions contrebalancée par la hausse des indemnités de départ et des frais de consultation.
- Les frais généraux et charges administratives ont atteint 1,4 million de dollars, soit 489 000 \$ de moins qu'au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette diminution résulte essentiellement des primes et des frais juridiques moins élevés.
- Les frais bruts de R&D ont reculé de 25 000 \$ et se sont composés principalement des primes moins élevées, qui ont été annulées par les frais plus élevés liés aux employés. La Société a inscrit 5,0 millions de dollars de crédits d'impôt remboursables et non remboursables liés à la R&D et au développement des affaires électroniques au quatrième trimestre de l'exercice 2017 par rapport à 493 000 \$ à la période correspondante de l'exercice 2016. La hausse des crédits d'impôt est attribuable à la comptabilisation importante des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la R&D de 4,7 millions de dollars au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017 comparativement à 75 000 \$ pour la même période de l'exercice 2016 du fait de la probabilité plus grande, prévue par la Société, que les crédits d'impôt se réaliseront dans le futur. De plus, la Société a inscrit à l'actif des frais de développement de 68 000 \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2016, tandis qu'aucun montant n'a été inscrit à l'actif pour la même période de l'exercice 2017. La diminution du montant inscrit à l'actif est attribuable à l'achèvement substantiel de la migration du produit phare de la Société, EliteSeries, qui est passé du L4G à la plateforme Java en 2016. La Société a amorti des frais de développement différés et autres immobilisations incorporelles de 353 000 \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2017, en comparaison de 405 000 \$ pour le même trimestre de l'exercice 2016.

Bénéfice d'exploitation

La Société a comptabilisé un bénéfice d'exploitation de 6,0 millions de dollars, soit 33 % des produits, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, comparativement à 3,2 millions de dollars, soit 15 % des produits, pour le trimestre correspondant de l'exercice 2016. Cette hausse est principalement attribuable à des charges d'exploitation moindres de 5,1 millions de dollars résultant surtout de la hausse de comptabilisation de 4,6 millions de dollars afférents aux crédits d'impôt non remboursables liés à la R&D dont il a été question précédemment a été contrebalancée en partie par le recul de la marge sur les produits de 1,3 million de dollars et de celui de la marge sur les services de 1,0 million de dollars. Le coût des services et les charges d'exploitation comprennent une hausse de 432 000 \$ attribuable aux indemnités de départ et aux frais juridiques connexes comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2016.

Charges financières nettes

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, la Société a inscrit des produits financiers nets de 7 000 \$, en comparaison des charges financières nettes de 123 000 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2016. Cette hausse des produits financiers nets s'explique essentiellement par une perte de change moins élevée, des charges d'intérêts moindres sur la dette à long terme de la Société et des produits d'intérêts plus importants tirés des placements à court terme de la Société par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2016.

Impôt sur le résultat

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, la Société a inscrit une charge d'impôt sur le résultat de 1,3 million de dollars, comparativement à un recouvrement d'impôt sur le résultat de 711 000 \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2016. L'augmentation de la charge d'impôt sur le résultat par rapport à la même période de l'exercice 2016 s'explique par l'amélioration de la rentabilité et également par la comptabilisation d'actifs d'impôt différé au cours de l'exercice 2016 découlant de la progression prévue du bénéfice d'exploitation au cours des futurs exercices. Au cours de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé un montant important relatif à ses crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables disponibles liés à la R&D pour abaisser les impôts exigibles futurs découlant d'une hausse attendue du bénéfice, compte tenu qu'une part importante des crédits d'impôt viendront à échéance dans les six prochaines années.

Bénéfice

La Société a dégagé un bénéfice de 4,8 millions de dollars, soit 0,39 \$ par action, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017, comparativement à 3,8 millions de dollars, ou 0,31 \$ par action, pour la période correspondante de l'exercice 2016.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

(Données trimestrielles non auditées)

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action

Exercice 2017	T1	T2	T3	T4	Total
Total des produits	16 097	16 518	17 385	18 447	68 447
Bénéfice	128	206	888	4 776	5 998
Résultat global	(597)	70	1 261	4 378	5 112
Bénéfice de base et dilué par action ordinaire	0,01	0,02	0,07	0,39	0,49

Exercice 2016	T1	T2	T3	T4	Total
Total des produits	14 931	15 762	15 629	21 144	67 466
Bénéfice	69	367	543	3 825	4 804
Résultat global	(514)	723	296	4 811	5 316
Bénéfice de base et dilué par action ordinaire	0,01	0,03	0,04	0,31	0,39

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la R&D de 4,7 millions de dollars du fait de la probabilité plus grande, prévue par la Société, que les crédits d'impôt se réaliseront dans le futur et de la nécessité de faire le meilleur usage possible des crédits d'impôt avant leur expiration étant donné qu'une part importante de ces crédits viendront à échéance dans les six prochaines années.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2016, la Société a effectué de nombreuses livraisons de produits exclusifs, qui ont totalisé 5,9 millions de dollars comparativement à une moyenne de 2,6 millions de dollars au cours des trois premiers trimestres de 2016. De plus, la Société a comptabilisé des actifs d'impôt différé de 1,4 million de dollars découlant de l'augmentation prévue du bénéfice d'exploitation au cours des prochains exercices. Le résultat global a été considérablement plus élevé que le bénéfice, tandis que le contraire s'était produit au cours des trois trimestres précédents de l'exercice 2016. Cette situation s'explique par le recul du cours de clôture du dollar américain depuis la fin du troisième trimestre, ce qui a donné lieu à des profits liés à la juste valeur sur les couvertures de produits désignées attribuables à l'exercice 2017, en raison des taux de change applicables aux contrats de couverture de produits plus élevés que le cours de clôture à la fin de l'exercice.

SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Au 30 avril 2017, les actifs courants totalisaient 34,6 millions de dollars, contre 37,1 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2016. La trésorerie et les équivalents de trésorerie ont progressé à 13,5 millions de dollars, en comparaison de 9,7 millions de dollars au 30 avril 2016, surtout en raison des entrées de fonds liées aux activités d'exploitation contrebalancée par le remboursement de la dette à long terme, le paiement de dividendes et les investissements dans les immobilisations corporelles.

La convention bancaire que la Société a conclue avec une banque à charte canadienne comprend des facilités de crédit pour une marge de crédit d'exploitation allant jusqu'à 5,0 millions de dollars et des emprunts à terme de 7,0 millions de dollars. Se reporter à la note 10 afférente aux états financiers consolidés pour une analyse détaillée des facilités bancaires. Un emprunt à terme de 5,0 millions de dollars a été reçu à la fin du deuxième trimestre de l'exercice 2013, et un deuxième emprunt à terme de 2,0 millions de dollars a été reçu au quatrième trimestre de l'exercice 2015. Le 3 avril 2017, la Société a remboursé d'avance le solde en principal de ses emprunts à terme, soit 1 817 000 \$. Il n'y avait aucun montant prélevé sur la marge de crédit d'exploitation aux 30 avril 2017 et 2016.

Aux termes de la convention bancaire, la Société est tenue de maintenir un ratio de fonds de roulement d'au moins 1,1:1,0, des capitaux propres d'au moins 5,0 millions de dollars, un ratio de la dette portant intérêt sur le BAIIA⁷ d'au plus 3,0:1,0 et un ratio de couverture de la dette d'au moins 1,2:1,0. Aux 30 avril 2017 et 2016, la Société était en conformité avec les clauses restrictives de nature financière en vigueur à ces dates.

Les créances et les travaux en cours totalisaient 14,8 millions de dollars au 30 avril 2017, en comparaison de 18,8 millions de dollars au 30 avril 2016. Le délai moyen de recouvrement des créances⁸ de la Société était de 72 jours à la clôture de l'exercice 2017 en comparaison de 80 jours à la clôture de l'exercice 2016.

Les passifs courants au 30 avril 2017 ont diminué pour s'établir à 21,4 millions de dollars, par rapport à 23,1 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2016. Cette diminution tient principalement à la baisse des créditeurs et charges à payer et de la partie courante de la dette à long terme contrebalancée par la hausse des produits différés. Le fonds de roulement a diminué, s'établissant à 13,2 millions de dollars au 30 avril 2017, contre 14,0 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2016.

La Société estime que ses fonds en caisse au 30 avril 2017, ses flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et sa possibilité d'avoir accès à des facilités bancaires seront suffisants pour répondre à ses besoins de fonds de roulement, de R&D, de dépenses d'investissement et de dividendes pendant au moins les douze prochains mois.

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les activités d'exploitation ont généré 9,8 millions de dollars au cours de l'exercice 2017, comparativement à 3,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2016. Les activités d'exploitation, exclusion faite des variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux activités d'exploitation, ont généré 5,2 millions de dollars au cours de l'exercice 2017 et 5,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2016. Cette diminution est surtout attribuable à une hausse des crédits d'impôt non remboursables ayant été contrebalancée par une meilleure rentabilité globale et par la hausse des pertes de change non réalisées et de la charge d'impôt sur le résultat.

Les éléments hors trésorerie du fonds de roulement ont généré 4,6 millions de dollars pour l'exercice 2017, principalement en raison de la diminution des créances et des crédits d'impôt à recevoir et de l'augmentation des produits différés, qui ont été annulées par le recul des créditeurs et des charges à payer.

Les éléments hors trésorerie du fonds de roulement ont utilisé 2,0 millions de dollars pour l'exercice 2016, surtout en raison de l'augmentation des créances, qui a été annulée par la progression des créditeurs et charges à payer et des produits différés et par le repli des crédits d'impôt à recevoir.

Activités de financement

Les activités de financement ont donné lieu à des sorties de trésorerie de 5,1 millions de dollars pour l'exercice 2017, en comparaison des sorties de 2,8 millions de dollars pour l'exercice 2016.

Comme il est indiqué plus haut, la Société a obtenu un emprunt à terme de 5,0 millions de dollars à la clôture du deuxième trimestre de l'exercice 2013 et un deuxième emprunt à terme de 2,0 millions de dollars au quatrième trimestre de 2015. Le 3 avril 2017, la Société a remboursé d'avance le solde en principal de ses emprunts à terme, soit 1 817 000 \$. Avant le remboursement anticipé, la Société avait remboursé un montant de 1 283 000 \$ en principal sur ses emprunts à terme au cours de l'exercice 2017 et de 1 400 000 \$ au cours de l'exercice 2016.

⁷ Se reporter à la rubrique « Mesure de la performance non conforme aux IFRS » à la fin du présent rapport de gestion.

⁸ Se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance » à la fin du présent rapport de gestion.

Au cours de l'exercice 2017, la Société a déclaré des dividendes trimestriels de 0,03 \$ pour les deux premiers trimestres et de 0,045 \$ pour les deux trimestres suivants, soit 1,8 million de dollars au total. Au cours de l'exercice 2016, la Société a déclaré quatre dividendes trimestriels de 0,025 \$ par action chacun pour des dividendes versés totaux de 0,10 \$ par action, soit 1,2 million de dollars au total.

La Société a payé des intérêts de 81 000 \$ et de 136 000 \$, respectivement, au cours des exercices 2017 et 2016.

Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2017, les activités d'investissement ont utilisé des fonds de 1,0 million de dollars, en comparaison de 1,9 million de dollars au cours de l'exercice 2016.

La Société a consacré des fonds de 808 000 \$ et 1,1 million de dollars à l'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles au cours de l'exercice 2017 et de l'exercice 2016, respectivement. En outre, la Société a investi dans ses produits logiciels, inscrivant à l'actif des montants de 253 000 \$ et de 887 000 \$ dans les frais de développement différés des exercices 2017 et 2016, respectivement. La Société a touché des intérêts de 103 000 \$ et de 65 000 \$ pour les exercices 2017 et 2016, respectivement.

ENGAGEMENTS ET OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

La Société a conclu un contrat de location visant son siège social de Montréal, au Québec. Le bail devait prendre fin le 31 octobre 2020, mais en avril 2017, la Société a entériné une modification et a exercé son option visant à proroger la durée du bail du siège social de Montréal pour une période de cinq ans et un mois, bail qui prendra fin le 30 novembre 2025, et à occuper une superficie additionnelle dans le même immeuble en date du 1er décembre 2017. La Société a conclu un contrat de location visant son bureau de Markham, en Ontario. Le bail, dont la durée est de dix ans et huit mois, prendra fin le 31 juillet 2022. La Société a également conclu un contrat de location visant son bureau de Laval, au Québec. Le bail, dont la durée est de dix ans, prendra fin le 28 février 2026.

Au 30 avril 2017, les principaux engagements se composaient de contrats de location simple (se reporter à la note 20 afférente aux états financiers consolidés), de la dette à long terme et d'autres obligations. Le tableau qui suit résume les principales obligations contractuelles au 30 avril 2017.

En milliers de dollars canadiens

Obligations contractuelles	Total	Paiements exigibles par période			
		Dans moins d'un an	Dans un à trois ans	Dans trois à cinq ans	Dans plus de cinq ans
Dette à long terme	190	69	121	–	–
Contrats de location simple	16 244	1 985	4 269	4 000	5 990
Autres obligations	9 265	9 265	–	–	–
Total des obligations contractuelles	25 699	11 319	4 390	4 000	5 990

Aux termes d'un contrat de licence conclu avec une tierce partie, la Société s'est engagée à verser une redevance calculée à un taux de 1,25 % des produits tirés de la partie de la gamme de produits EliteSeries qui intègre le logiciel de la tierce partie, exclusion faite des frais remboursables et des ventes de matériel. Les produits tirés des activités des autres unités fonctionnelles et des sociétés acquises sont exempts de ces redevances. Le contrat se renouvelle automatiquement pour des durées consécutives de un an. Dans le cadre de ce contrat, la Société a versé des redevances de 145 000 \$ au cours de l'exercice 2017 (115 000 \$ en 2016).

POLITIQUE DE DIVIDENDE

La Société a comme politique de verser des dividendes trimestriels. La déclaration et le versement des dividendes sont à la discrétion du conseil d'administration qui tiendra compte des bénéfiques, des normes de fonds propres, de la situation financière et d'autres facteurs qu'il juge pertinents.

Au cours de l'exercice 2017, la Société a déclaré des dividendes de 0,03 \$ par action à deux différentes occasions, qui ont été versés le 4 août 2016 et le 7 octobre 2016 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 21 juillet 2016 et le 23 septembre 2016, respectivement, et elle a déclaré des dividendes de 0,045 \$ par action à deux autres différentes occasions, qui ont été versés le 12 janvier 2017 et le 11 avril 2017 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 22 décembre 2016 et le 21 mars 2017, respectivement, pour un total de 1,8 million de dollars.

Au cours de l'exercice 2016, la Société a déclaré des dividendes de 0,025 \$ par action à quatre différentes occasions, qui ont été versés le 6 août 2015, le 9 octobre 2015, le 12 janvier 2016 et le 12 avril 2016 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 22 juillet 2015, le 25 septembre 2015, le 22 décembre 2015 et le 22 mars 2016, respectivement, pour un total de 1,2 million de dollars.

TRANSACTIONS AVEC DES PARTIES LIÉES

Conformément aux dispositions du régime d'achat d'actions des principaux dirigeants et d'autres employés de la direction, la Société a fourni des prêts sans intérêts de 187 000 \$ et de 220 000 \$ aux principaux dirigeants et à d'autres employés de la direction pour leur faciliter l'achat d'actions ordinaires de la Société au cours des exercices 2017 et 2016, respectivement. Ces emprunts ont été remboursés intégralement avant la clôture de chaque exercice. Il n'y avait aucun prêt en cours aux 30 avril 2017 et 2016.

ÉVENTUALITÉS

Dans le cours normal des activités, la Société est exposée à des poursuites, à des demandes en justice et à des éventualités. Les provisions sont comptabilisées à titre de passifs dans les cas où il existe des obligations actuelles et où il est probable que des sorties de ressources représentatives d'avantages économiques seront requises pour régler les obligations ainsi que lorsque ces passifs peuvent être estimés de façon fiable. Bien qu'il soit possible que des pertes découlent de situations à l'égard desquelles aucune provision n'a été constituée, la Société n'a aucune raison de croire que le règlement final de ces questions aura une incidence importante sur sa situation financière.

ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA DATE DE CLÔTURE

Le 6 juillet 2017, le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende trimestriel de 0,045 \$ par action devant être versé le 4 août 2017 aux actionnaires inscrits le 21 juillet 2017.

Le 27 juin 2017, la Société a réalisé un placement portant sur 1 100 050 actions ordinaires de la Société au prix d'offre de 15,00 \$ par action ordinaire, pour un produit brut totalisant 16 500 750 \$ (le « placement »), à savoir 767 050 nouvelles actions émises par la Société, dont 100 050 actions ordinaires achetées par les preneurs fermes aux termes de l'exercice de leur option de surallocation le 27 juin 2017, pour un produit brut de 11 505 750 \$, et le reclassement de 333 000 actions vendues par i) M. David Brereton, président-directeur du conseil de la Société, ii) Dabre Inc., la société de portefeuille de M. David Brereton et iii) Mme Kathryn Ensign-Brereton, la conjointe de M. David Brereton, pour un produit brut totalisant 4 995 000 \$. Le placement a été effectué par voie de prise ferme et les actions ont été souscrites par un syndicat de preneurs fermes dirigé par Cormark Securities Inc. en son nom et au nom de deux autres preneurs fermes.

Les actions ordinaires ont été offertes par voie d'un prospectus simplifié qui a été déposé dans toutes les provinces canadiennes.

Les coûts de transaction directement liés à l'émission des actions nouvelles d'environ 1 052 816 \$ ont été inscrits en diminution du produit, ce qui a donné lieu à un produit net total afférent au placement de nouvelles actions d'environ 10 452 934 \$.

ARRANGEMENTS HORS BILAN

La Société n'avait aucun arrangement hors bilan en date du 30 avril 2017, à l'exception des contrats de location simple mentionnés à la rubrique « Engagements et obligations contractuelles » plus haut.

RÉPERCUSSIONS ACTUELLES ET PRÉVUES DE LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

La conjoncture économique globale, jumelée à l'incertitude et à la volatilité actuelle des marchés, pourrait exercer un effet négatif sur la demande pour les produits et services de la Société, puisque l'industrie a la capacité de s'adapter rapidement en faisant preuve de prudence sur le plan des dépenses d'investissement. Par ailleurs, les changements réglementaires survenus dans le système des soins de santé aux États Unis, duquel la Société tire une part importante de ses produits, traverse une période d'incertitudes. Ces incertitudes pourraient avoir des répercussions sur les produits de la Société.

L'exercice 2017 a été marqué par de nombreuses commandes d'une valeur de 42,6 millions de dollars, renforçant la tendance observée à l'exercice 2016, au cours duquel les commandes avaient totalisé 42,2 millions de dollars. Une proportion substantielle de ces commandes provient du secteur des soins de santé. L'ampleur de cette tendance dépendra de la solidité et de la durabilité de la croissance économique et de la demande pour des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Étant donné son carnet de commandes⁹ de 46,1 millions de dollars, qui se compose principalement de services, la direction de la Société estime que le niveau actuel des produits tirés des services, qui varie entre 11,3 millions de dollars et 11,8 millions de dollars par trimestre, peut se maintenir à court terme si aucun nouveau contrat important n'est conclu.

D'un point de vue stratégique, la Société continue de concentrer ses efforts sur les occasions les plus prometteuses qu'offrent sa clientèle actuelle et les marchés verticaux où elle est présente. La Société offre aussi actuellement des licences par abonnement, des services d'hébergement, la vente et la mise en œuvre par modules, et de meilleures modalités de paiement pour favoriser une croissance des produits.

La volatilité du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien continue d'avoir une incidence importante sur les produits d'exploitation et la rentabilité, puisque la Société réalise généralement entre 65 % à 75 % environ de son chiffre d'affaires auprès de clients américains, alors que la majorité de ses coûts sont engagés en dollars canadiens.

La Société continuera à adapter son modèle de gestion à la situation économique et à veiller à ce que les coûts correspondent aux produits qu'elle prévoit gagner. La Société a augmenté son effectif au cours des quelques derniers exercices pour répondre à une plus grande demande pour ses services et pour saisir des opportunités futures au sein de son portefeuille de produits. La Société veillera à ce que cet investissement soit profitable tout en s'assurant que l'accumulation de commandes contribue à générer des produits. Les autres aspects que la Société contrôle sans cesse sont les frais de déplacement, les services-conseils et les communications.

La Société croit que les fonds disponibles, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation prévues et sa marge de crédit d'exploitation seront suffisants pour répondre à tous ses besoins pour au moins les douze prochains mois. La Société peut encore gérer sa structure financière en ajustant sa politique de dividende.

INSTRUMENTS FINANCIERS ET GESTION DU RISQUE

La Société a déterminé que la valeur comptable de ses actifs et passifs financiers à court terme, y compris la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les créances, les autres créances et les créditeurs et charges à payer se rapproche de leur juste valeur du fait que ces instruments arriveront à échéance dans une période relativement courte. La Société a aussi déterminé que la juste valeur de la dette à long terme n'était pas très différente de sa valeur comptable.

Les instruments dérivés sont aussi comptabilisés soit dans les actifs, soit dans les passifs, à la juste valeur. Ainsi, la juste valeur nette de tous les contrats de change en cours représentant une perte de 717 000 \$ qui a été comptabilisée comme un passif dans les créditeurs et charges à payer au 30 avril 2017 (un profit de 1,0 million de dollars comptabilisé comme un actif de 1,0 million de dollars dans les autres créances et comme un passif de 18 000 \$ dans les créditeurs et charges à payer au 30 avril 2016).

Des dérivés sous forme de contrats de change à terme sont utilisés pour gérer le risque de change lié aux fluctuations du dollar américain. La Société est exposée au risque de change, car une certaine tranche de ses ventes et de ses charges est engagée en dollars américains et que, de ce fait, elle possède des créances et des créditeurs et des charges à payer libellés en dollars américains. De plus, certains éléments de sa trésorerie et de ses équivalents de trésorerie sont libellés en dollars américains.

La stratégie de couverture de la Société fonctionne sur deux fronts. Premièrement, la Société conclut des contrats de change à terme afin de couvrir environ 50 % des produits futurs hautement probables libellés en dollars américains pour ainsi couvrir une période d'environ six mois postérieurement à la date de clôture de la période à l'étude dans le but de stabiliser les produits et les marges face aux fluctuations du change à court terme. Deuxièmement, pour neutraliser l'incidence des fluctuations du dollar américain sur la réévaluation de ses actifs et passifs monétaires nets libellés en dollars américains, la Société a régulièrement recours à des stratégies de couverture selon lesquelles elle analyse ses actifs et passifs monétaires nets libellés en dollars américains et conclut des contrats de change à terme pour équilibrer sa position. Par conséquent, toute variation des flux de trésorerie associée à des instruments dérivés devrait être contrebalancée par les variations des flux de trésorerie liées à la position nette des devises et la constatation de produits futurs hautement probables libellés en dollars américains et des créances connexes. La Société a recours à des instruments financiers dérivés uniquement aux fins de la gestion du risque, et non pour réaliser des profits sur la négociation spéculative.

Les instruments financiers qui peuvent exposer la Société à un risque de crédit comprennent essentiellement la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les créances et les autres créances. La trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société sont gardés dans des institutions financières importantes.

Au 30 avril 2017, un client représentait 13 % du total des comptes clients et des travaux en cours. En règle générale, il n'y a aucune concentration particulière du risque de crédit au niveau des créances, en raison de la répartition des clients en Amérique du Nord et des procédés de gestion des risques commerciaux. La Société évalue régulièrement la cote de solvabilité de tous ses clients et elle constitue une provision pour les créances douteuses lorsqu'elle juge qu'elles sont irrécouvrables. Les clients ne fournissent pas de biens en nantissement pour leur crédit.

⁹ Se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance » à la fin du présent rapport de gestion.

Se reporter à la note 22 afférente aux états financiers consolidés pour une analyse plus exhaustive des politiques de gestion des risques de la Société, y compris le risque de change, le risque de crédit, le risque de liquidité, le risque de taux d'intérêt et le risque des prix du marché.

DONNÉES SUR LES ACTIONS EN CIRCULATION

Au 6 juillet 2017, la Société avait 13 082 376 actions ordinaires en circulation à la suite de l'émission d'actions ordinaires additionnelles par voie de prise ferme. Se reporter à la rubrique « Événement postérieur à la date de clôture ».

PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

Les principales méthodes comptables suivies par la Société sont les méthodes qui sont perçues comme les plus importantes dans l'établissement de sa situation financière et de ses résultats. Un résumé des méthodes comptables les plus importantes de la Société, comprenant celles discutées ci-dessous, est présenté dans les notes afférentes aux états financiers et aux états financiers consolidés.

Estimations, hypothèses et jugement

L'établissement d'états financiers consolidés exige que la direction fasse des estimations et pose des hypothèses et des jugements qui influent sur l'application des méthodes comptables et sur la valeur comptable des actifs et des passifs et sur l'information présentée à l'égard des actifs et des passifs éventuels aux dates des états financiers, ainsi que sur la valeur comptable des produits et des charges au cours des périodes de présentation de l'information financière.

Les montants présentés et les informations fournies par voie de notes reflètent l'ensemble des conditions économiques les plus susceptibles de survenir et les mesures que la direction prévoit prendre. Les résultats réels pourraient se révéler différents de ces estimations. Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont passées en revue régulièrement. Les révisions des estimations comptables sont constatées dans la période au cours de laquelle les estimations sont révisées ainsi que dans les périodes futures touchées par ces révisions.

Des informations concernant les aspects nécessitant le recours à un jugement, à des hypothèses et à des estimations de la part de la direction ainsi que les principales sources d'incertitudes liées aux estimations qui, de l'avis de la Société, sont susceptibles d'avoir l'effet le plus important sur les montants présentés sont fournies ci après :

i) Constatation des produits

La constatation des produits fait l'objet de jugements critiques. Dans le cas des accords de prestations multiples, en particulier, il est nécessaire de porter un jugement sur la répartition des produits à chaque composante, notamment les licences, les services professionnels et les services d'entretien, selon la juste valeur relative de chacune. Comme la durée de certaines prestations est supérieure à un an, la détermination de chaque prestation et la répartition de la contrepartie reçue aux composantes se répercutent sur le moment de la constatation des produits.

ii) Aide publique

La direction fait preuve de jugement dans l'estimation des montants à recevoir à l'égard de différents crédits d'impôt et dans l'évaluation de l'admissibilité des charges de R&D et autres charges donnant droit à de tels crédits.

iii) Impôt sur le résultat

Pour déterminer la probabilité de réalisation des actifs d'impôt différé, la direction évalue s'il est probable qu'une partie ou la totalité des actifs d'impôt différé ne sera pas réalisée. La réalisation des actifs d'impôt différé dépend ultimement de la réalisation d'un bénéfice imposable futur et des stratégies de planification fiscale disponibles pour effectuer cette évaluation.

Les actifs et les passifs d'impôt différé comportent des estimations à propos de la nature et du moment des différences permanentes et temporelles futures, ainsi que des futurs taux d'imposition s'appliquant à ces différences. Les modifications des lois fiscales et des taux d'imposition, de même que les changements se rapportant au moment prévu des renversements, pourraient avoir une profonde incidence sur les montants inscrits des actifs et des passifs d'impôt différé. La direction suit attentivement les modifications actuelles et éventuelles des lois fiscales et fonde ses estimations sur les meilleurs renseignements à sa disposition chaque date de clôture.

iv) Dépréciation d'actifs

Les évaluations de la dépréciation peuvent nécessiter de la Société qu'elle établisse la valeur recouvrable d'une unité génératrice de trésorerie (« UGT »). Une UGT désigne le plus petit groupe identifiable d'actifs générant des entrées de trésorerie indépendantes des entrées de trésorerie d'autres actifs. L'établissement de cette valeur nécessite d'importantes estimations concernant différents aspects, dont les ventes prévues, les marges brutes, les coûts de vente, le moment et le montant des flux de trésorerie, ainsi que les taux d'actualisation et d'intérêt. La Société établit une documentation et justifie toutes les hypothèses posées quant aux estimations ci-dessus et elle met à jour ces hypothèses en fonction des meilleurs renseignements à sa disposition lorsqu'une évaluation de dépréciation requiert l'établissement du montant recouvrable d'une UGT.

v) Provision pour créances douteuses

La Société fait une évaluation de la recouvrabilité des créances, qui prend en considération l'assurance pour pertes sur créances et la solvabilité de chaque client, compte tenu de la situation financière et de l'historique de paiement de chaque client, en vue de déterminer la provision appropriée pour les créances douteuses. De plus, ces estimations doivent être évaluées et mises à jour de façon continue. La Société n'est pas en mesure de prédire les changements à la situation financière de ses clients et, si les circonstances liées à la situation financière de ses clients se détériorent, les estimations de la recouvrabilité des créances clients pourraient subir une incidence importante et la Société pourrait être tenue de comptabiliser des provisions supplémentaires. À l'inverse, si la Société constitue des provisions supérieures à ses besoins, une reprise au titre d'une partie des provisions pourrait devoir être constatée au cours de périodes ultérieures selon les résultats réels au chapitre du recouvrement.

vi) Regroupements d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. À la date à laquelle le contrôle est obtenu, les actifs et les passifs identifiables de même que les passifs éventuels de la société acquise sont évalués à leur juste valeur. Selon la complexité de l'établissement de ces évaluations, la Société a recours à des techniques d'évaluation appropriées, qui sont généralement fondées sur des prévisions relatives à la totalité des flux de trésorerie actualisés nets futurs attendus. Ces évaluations sont étroitement liées aux hypothèses formulées par la direction relativement au rendement futur des actifs connexes et au taux d'actualisation appliqué, hypothèses que poserait un intervenant du marché.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES ET INTERPRÉTATIONS PUBLIÉES, MAIS N'AYANT PAS ENCORE ÉTÉ ADOPTÉES

Un certain nombre de nouvelles normes, d'interprétations et de modifications aux normes existantes ont été publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») ou par le Comité d'interprétation des IFRS (l'« IFRS IC ») et sont obligatoires, mais ne s'appliquent pas encore à l'exercice clos le 30 avril 2017, et n'ont pas été appliquées aux fins de l'établissement des présents états financiers consolidés. Aucune de ces normes ne devrait avoir une incidence sur les états financiers consolidés de la Société, sauf les suivantes :

IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »)

En juillet 2014, l'IASB a publié une version complète de l'IFRS 9 (2014), *Instruments financiers*. L'IFRS 9 (2014) est différente à certains égards de l'IFRS 9 (2013), que la Société a adoptée par anticipation le 1^{er} mai 2014. L'IFRS 9 (2014) comprend des directives mises à jour sur le classement et l'évaluation des actifs financiers. La norme définitive proposera également une version modifiée du modèle de dépréciation en instaurant un nouveau modèle de perte de crédit attendue aux fins du calcul de la dépréciation, ainsi que de nouvelles exigences générales en matière de comptabilité de couverture. La version définitive de l'IFRS 9 annule et remplace toutes les versions antérieures de cette norme et entrera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. Elle doit être appliquée de manière rétrospective, sauf pour quelques exemptions prévues. Son adoption anticipée est permise, mais une entité peut choisir d'appliquer une version antérieure de l'IFRS 9 si sa date d'application initiale pertinente a eu lieu avant le 1^{er} février 2015. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients* (« IFRS 15 »)

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 qui établit les principes de comptabilisation de la nature, du montant, du moment et de l'incertitude des produits et des flux de trésorerie découlant des contrats qu'une entité a conclus avec des clients. La norme fournit un modèle unique de présentation des transferts de produits ou de services promis aux clients.

L'IFRS 15 remplace les normes suivantes : l'IAS 11, *Contrats de construction*, l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, l'IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*, l'IFRIC 15, *Contrats de construction de biens immobiliers*, l'IFRIC 18, *Transferts d'actifs provenant de clients*, et la SIC-31, *Produits des activités ordinaires - Opérations de troc impliquant des services de publicité*.

Le principe de base de l'IFRS 15 est le suivant : une entité doit comptabiliser les produits de manière à présenter le montant du transfert des biens ou services promis qui reflète la contrepartie à laquelle l'entité prévoit avoir droit en échange de ces produits ou services.

L'IFRS 15 prévoit également un ensemble cohérent d'informations à fournir qui donnera lieu à la présentation, par l'entité, d'informations exhaustives sur la nature, le montant, le moment et l'incertitude des produits et des flux de trésorerie découlant des contrats qu'elle a conclus avec des clients.

Cette norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, mais son application anticipée est autorisée. La Société procède actuellement à l'évaluation de l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 16, *Contrats de location* (« IFRS 16 »)

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, qui précise la manière dont une entité est tenue de comptabiliser, d'évaluer, de présenter les contrats de location et de fournir des informations à leur sujet. La norme contient un modèle unique de comptabilisation par le preneur exigeant la comptabilisation des actifs et des passifs pour tous les contrats, sauf si la durée du contrat est de 12 mois ou moins ou que l'actif sous-jacent a une faible valeur monétaire. Les bailleurs classent toujours les contrats de location en tant que contrats de location-financement et contrats de location simple, car la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée dans l'IFRS 16 par rapport à la norme précédente, l'IAS 17, *Contrats de location*. L'IFRS 16 s'applique pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, et l'adoption anticipée est permise uniquement si l'IFRS 15 a également été adoptée. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRIC 22, *Transactions en monnaie étrangère et contrepartie anticipée* (« IFRIC 22 »)

En décembre 2016, l'IASB a publié l'IFRIC 22. L'interprétation clarifie la date de conversion qui devrait être utilisée au moment de comptabiliser des transactions en monnaie étrangère comportant la réception ou le paiement d'une contrepartie anticipée. L'IFRIC 22 entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 et l'adoption anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de l'IFRIC 22 sur ses états financiers consolidés.

RISQUES ET INCERTITUDES

Historique des bénéfices et des pertes et incertitude des résultats d'exploitation futurs

La Société a réalisé un bénéfice net au cours des dix derniers exercices, soit de 2008 à 2017, mais a subi une perte au cours de l'exercice 2007 et des exercices précédents. La Société a continué à ajuster son modèle d'exploitation dans le but d'atteindre la rentabilité. Cependant, il n'existe aucune assurance que la Société atteindra ou maintiendra la rentabilité à l'avenir. En date du 30 avril 2017, les résultats non distribués de la Société s'élevaient à 13,1 millions de dollars. Sa dépendance face à un marché caractérisé par une évolution technologique rapide rend la prédiction des résultats d'exploitation futurs difficile, voire impossible. Il n'existe aucune assurance que la Société puisse générer une croissance des produits importante sur une base trimestrielle ou annuelle ou que la croissance des produits réalisée sera maintenue. La croissance des produits que la Société a réalisée ou qu'elle peut réaliser n'est pas une indication des résultats d'exploitation futurs. De plus, la Société peut accroître ses charges d'exploitation afin de financer davantage de travaux de R&D, d'accroître ses efforts de vente et de commercialisation, de mettre au point de nouveaux canaux de distribution, d'élargir ses capacités de soutien à la clientèle et d'étendre ses ressources administratives en prévision d'une croissance future. Dans la mesure où des augmentations de ces charges précèdent ou ne sont pas suivies d'une augmentation des produits, les activités commerciales, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société seraient compromis de façon importante.

Fluctuations des résultats trimestriels

Les résultats d'exploitation trimestriels de la Société ont connu par le passé, et peuvent connaître à l'avenir, des fluctuations importantes selon des facteurs tels que la demande pour les produits de la Société, l'importance des commandes et le moment où elles sont passées, le nombre, le caractère opportun et l'importance des annonces faites sur de nouveaux produits par la Société et ses concurrents, la capacité de la Société de développer, de lancer et de mettre en marché de nouveaux produits ou une version améliorée de ses produits en temps opportun, le niveau de la concurrence relativement aux produits et aux prix, les fluctuations des charges d'exploitation, les fluctuations des prix de vente moyens et de la combinaison de produits, le roulement du personnel des ventes, la composition des ventes directes et indirectes, les retours de produits et les facteurs économiques en général, entre autres choses.

Les résultats trimestriels de la Société sont plus particulièrement touchés par le moment où de nouveaux produits ou de nouvelles versions des produits sont lancés. Les charges d'exploitation de la Société engagées pendant tout le trimestre sont fondées sur les niveaux des produits prévus à court terme et sont relativement stables. Par conséquent, si les produits ne sont pas réalisés au cours du trimestre prévu, les résultats d'exploitation de la Société pourraient subir un effet négatif important. Les résultats trimestriels à

venir peuvent être influencés par ces facteurs ou d'autres, y compris des retards possibles dans l'expédition de nouveaux produits et des retards dans les achats de produits actuels, étant donné que les clients attendent les nouvelles versions. Les résultats d'exploitation trimestriels de la Société peuvent donc fluctuer énormément.

Long cycle des ventes et de mise en œuvre

La vente et la mise en œuvre des produits de la Société exigent généralement un engagement important de ressources de la part des clients éventuels. Par conséquent, le processus de vente de la Société subit souvent des retards liés au long processus d'approbation que supposent d'importantes dépenses en capital. Pour ces raisons, entre autres, le cycle des ventes lié à la licence des produits de la Société varie substantiellement d'un client à un autre et dure généralement de six à douze mois. Au cours de cette période, la Société peut consacrer beaucoup de ressources à un client éventuel, y compris des coûts liés aux multiples visites sur les lieux, aux démonstrations de produits et aux études de faisabilité, et subir un certain nombre de retards importants indépendants de sa volonté. De plus, à la suite des ventes de licences, la période de mise en œuvre peut durer de six à douze mois pour les services professionnels, la formation du client et l'intégration des produits dans les systèmes existants du client.

Développement des produits et évolution technologique

L'industrie du logiciel est caractérisée par une évolution technologique rapide et par l'apparition fréquente de nouveaux produits. Par conséquent, la Société est d'avis que son succès dans l'avenir dépend de sa capacité d'améliorer ses produits actuels ou de développer et de lancer de nouveaux produits offrant une meilleure performance et une meilleure fonctionnalité à des prix compétitifs. L'incapacité de la Société, pour des raisons technologiques ou autres, de développer et de lancer des produits en temps opportun en réponse aux conditions du marché en évolution ou aux exigences du client pourrait avoir un effet négatif important sur ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

La capacité de la Société de demeurer concurrentielle dépendra en grande partie de son aptitude à conserver un personnel en R&D compétent sur le plan technique et à s'adapter à l'évolution et aux progrès technologiques de l'industrie, y compris à fournir des produits continuellement compatibles avec les plateformes matérielles et logicielles et avec les systèmes d'exploitation qui évoluent rapidement. Rien ne garantit que la Société y réussisse.

Concurrence

Dans bien des cas, la Société fait concurrence à des entreprises ayant des organisations de vente et de commercialisation mieux établies et plus importantes, un personnel technique plus important et des ressources financières beaucoup plus importantes. Au fur et à mesure que le marché pour les produits de la Société continue de croître, des concurrents supplémentaires pourraient pénétrer le marché et la concurrence pourrait s'intensifier. De plus, rien ne garantit que des concurrents ne développeront pas des produits supérieurs à ceux de la Société ou mieux acceptés sur le marché en raison du prix, des circuits commerciaux ou d'autres facteurs.

Gestion de la croissance et dépendance envers les membres clés de la direction et du personnel

La Société dépend des membres clés de son personnel pour poursuivre ses activités, ce qui représente un risque de perte de connaissances advenant le cas où des membres clés de son personnel quitteraient leur poste.

La Société dépend de l'expérience et des connaissances des membres de la haute direction. La concurrence pour les dirigeants ainsi que pour le personnel technique et compétent en développement de produits qui s'exerce au sein du secteur des logiciels est vive, et la Société pourrait ne pas être en mesure de garder en poste le personnel requis ou d'attirer de nouveaux membres du personnel. Si la Société se révélait incapable de garder en poste les membres de la direction, le personnel de vente ou le personnel technique en place, ou encore d'attirer de nouveaux membres de la direction ou du personnel supplémentaires compétents, elle pourrait ne pas être en mesure de mettre en œuvre sa stratégie d'affaires.

La capacité de la Société à soutenir la croissance de ses affaires dépendra essentiellement des ressources internes et externes très bien formées dont elle disposera pour effectuer des activités de prévente, procéder à la mise en œuvre de produits, donner de la formation et offrir d'autres services de soutien à la clientèle.

Risques liés aux acquisitions

La Société peut continuer d'accroître ses activités ou sa gamme de produits en acquérant des entreprises, des produits ou des technologies. Certaines acquisitions peuvent comporter un certain nombre de risques particuliers, y compris le détournement de l'attention de la direction, la perte d'employés clés, des circonstances ou des événements imprévus et des obligations légales, qui pourraient avoir en partie ou en totalité un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

Risque de défaut des logiciels

Des logiciels aussi complexes que ceux offerts par la Société comportent souvent des erreurs ou des défauts, particulièrement lorsqu'ils sont lancés pour la première fois ou lorsque de nouvelles versions ou améliorations sont offertes. Malgré l'essai des produits, la Société a, par le passé, lancé des produits ayant des défauts, découvert des erreurs de logiciel dans certaines de ses nouvelles versions après leur lancement et subi des retards ou une perte de produits pendant la période nécessaire pour corriger ces erreurs. La Société lance régulièrement de nouveaux produits et, périodiquement, de nouvelles versions de ses logiciels. Rien ne garantit que, malgré les essais effectués par la Société et ses clients, il n'y aura aucun défaut ni erreur dans ses produits existants ou ses nouveaux produits, versions ou améliorations après le début des expéditions commerciales.

Risque lié à la protection de la propriété intellectuelle

La Société considère que certains aspects de ses activités internes, de ses logiciels et de sa documentation lui sont exclusifs, et elle dépend d'un ensemble de droits d'auteurs, de brevets, de marques de commerce et de lois sur le secret commercial, d'ententes de confidentialité conclues avec des employés et des tierces parties, de dispositions contractuelles de protection (telles que celles comprises dans les contrats de licences conclus avec les consultants, les fournisseurs, les partenaires et les clients) et d'autres mesures qui visent à préserver ses droits de propriété intellectuelle. Tout droit de propriété intellectuelle de la Société pourrait être contesté, invalidé, contourné ou violé, ce qui pourrait entraîner un désavantage concurrentiel, une perte d'occasion ou de part de marché ou encore un litige éventuel coûteux visant à faire appliquer ou rétablir les droits de la Société et se traduire par une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.

Risque de poursuites de tierces parties pour violation des droits de propriété

Selon la Société, aucun de ses produits ne viole les droits de propriété de tierces parties. Rien ne garantit toutefois que des tierces parties ne dénonceront pas une telle violation par la Société ou ses titulaires de licences à l'égard de ses produits actuels ou futurs. La Société prévoit que les concepteurs de logiciels feront de plus en plus l'objet de telles poursuites au fur et à mesure que le nombre de produits et de concurrents dans le secteur d'activité de la Société augmente et que la fonctionnalité des produits dans les différents secteurs d'activité se chevauche.

Utilisation de logiciels de tierces parties

La Société utilise certains logiciels pour lesquels elle est titulaire d'une licence de tierces parties. Rien ne garantit que ces concepteurs de logiciels continueront de permettre à la Société d'utiliser ces licences selon des modalités raisonnables sur le plan commercial.

Risque de change

Une importante proportion des produits de la Société est réalisée en dollars américains. Les fluctuations du taux de change entre le dollar canadien, le dollar américain et d'autres devises peuvent avoir un effet négatif considérable sur les marges que la Société peut réaliser à l'égard de ses produits et services et des répercussions directes sur les résultats d'exploitation. De temps à autre, la Société pourrait prendre des mesures pour gérer ce risque en s'engageant dans des activités de couverture du risque de change. Il n'y a cependant aucune garantie que les activités de couverture de la Société seront fructueuses.

Cybersécurité

Face à la multiplication de cybermenaces de plus en plus sophistiquées et omniprésentes, la Société est consciente de la nécessité de gérer les risques de perte de données, d'attaques malveillantes et de logiciels malveillants, qu'ils soient d'origine interne ou externe. Afin de contrer ces menaces, la Société a mis en place un programme de sécurité en constante évolution. Des vérifications indépendantes ont démontré que la Société n'a subi aucune atteinte importante à sa sécurité informatique. En plus de surveiller ces risques, la Société est en voie de renforcer ses défenses pour mieux se protéger contre les intrusions et de peaufiner ses plans et procédures de gouvernance au chapitre de la sécurité.

Réforme du système des soins de santé aux États-Unis

La Société tire une partie de ses produits sur le marché américain, principalement du système des soins de santé aux États-Unis. Lorsque le président Trump est entré en fonction, il a signé un décret-loi prescrivant aux agences fédérales d'éviter d'appliquer toutes dispositions de la loi intitulée Patient Protection and Affordable Care Act (la « loi ACA »), communément appelée « Obamacare », qui impose aux États, aux particuliers et à certaines catégories d'entités un fardeau fiscal ou réglementaire. La Chambre des représentants a récemment adopté un p

rojet de loi appelé American Health Care Act of 2017 (la « loi AHCA ») qui annule la loi ACA, pour la remplacer par un système limité de crédits d'impôt, et dissout l'élargissement du programme Medicaid. Il en résulte ainsi une incertitude grandissante à l'égard du cadre d'application actuel et futur de l'ACA. Il se pourrait que la Société subisse des pertes à l'égard des produits qu'elle génère ou qu'elle doit faire face à certains ralentissements dans ce secteur, du fait de l'incertitude inhérente à l'ACA et à d'autres modifications législatives.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION

Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus de manière à fournir l'assurance raisonnable que l'information importante est recueillie et communiquée à la haute direction en temps opportun afin de permettre la prise de décisions appropriées à l'égard de l'information à fournir. Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont la responsabilité d'établir et de maintenir les contrôles et procédures de communication de l'information. Ils assument cette responsabilité avec l'aide du comité de direction de la Société, qui se compose de membres de la haute direction. Selon une évaluation des contrôles et procédures de communication de l'information, le chef de la direction et le chef de la direction financière en sont venus à la conclusion que ces contrôles et procédures étaient efficaces au 30 avril 2017.

CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Il incombe à la direction de la Société d'établir et de maintenir un contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière afin de fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers consolidés de la Société ont été établis conformément aux IFRS.

Une évaluation de l'efficacité de la conception et du fonctionnement des contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière au 30 avril 2017 a été faite sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Par suite de cette évaluation, le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont conclu que le contrôle interne à l'égard de l'information financière, au sens du Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, était conçu adéquatement et était efficace. Les évaluations ont été effectuées conformément au cadre et aux critères que le Committee of Sponsoring Organizations (le « COSO ») de la Treadway Commission a énoncés dans sa publication Internal Control – Integrated Framework (2013), modèle de contrôle reconnu, et conformément aux exigences du Règlement 52-109.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport annuel et le rapport de gestion contiennent des « énoncés prospectifs » au sens des lois sur les valeurs mobilières. Bien que les énoncés prospectifs reposent sur les hypothèses, les attentes actuelles et les estimations que la Société pense être raisonnables, les investisseurs ne devraient pas se fier indûment à ces énoncés puisque les résultats réels peuvent varier de ceux présentés dans les énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs peuvent être identifiés par l'utilisation de termes faisant référence à l'avenir, tels que « croit », « entend », « pourra », « fera », « prévoit », « estime », « anticipe », « poursuit » ou des termes similaires ou des variations de ces termes ou leurs contraires, et l'utilisation du conditionnel ainsi que d'expressions semblables.

Ces énoncés prospectifs, qui ne sont pas des faits historiques, comprennent des affirmations fondées sur les hypothèses de la direction et ne peuvent être considérés comme une garantie de la performance future. Ils sont exposés à un certain nombre de risques et d'incertitudes, notamment à la conjoncture économique future, aux marchés que sert la Société, aux mesures prises par les concurrents, aux nouvelles grandes tendances technologiques et à d'autres facteurs, dont un grand nombre ne peuvent être influencés par la Société, qui pourraient causer une différence considérable entre les résultats réels et ceux révélés ou suggérés par ces énoncés prospectifs. La Société ne s'engage nullement à publier une mise à jour de ses énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux résultats ou de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou pour toutes raisons autres que celles exigées par la loi. Les facteurs importants qui pourraient influencer sur les prévisions comprennent, sans s'y limiter, les facteurs présentés à la rubrique « Risques et incertitudes ».

Les résultats et les événements réels sont susceptibles de différer, et pourraient différer considérablement, de ceux exprimés de façon explicite ou implicite par les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion. Ces énoncés sont fondés sur de nombreuses hypothèses qui pourraient se révéler inexactes, notamment les hypothèses formulées à l'égard des éléments suivants : i) l'environnement concurrentiel; ii) les risques liés à l'exploitation; iii) la direction et le personnel de la Société; iv) l'investissement en immobilisations réalisé par les clients de la Société; v) la mise en œuvre de projets de clients; vi) les liquidités; vii) la conjoncture financière mondiale actuelle; viii) la mise en œuvre d'une stratégie commerciale de la Société; ix) le crédit; x) la responsabilité civile des produits et les autres poursuites auxquelles s'expose la Société; xi) le financement supplémentaire et la dilution; xii) la liquidité

du marché des actions ordinaires de la Société; xiii) la mise au point de nouveaux produits; xiv) les droits de propriété intellectuelle et les autres droits de propriété; xv) l'acquisition et l'expansion; xvi) les devises; xvii) le taux d'intérêt; xviii) les changements en matière de technologie et de réglementation; xix) le système et les applications liées aux technologies de l'information internes xx) et la cybersécurité.

MESURE DE LA PERFORMANCE NON CONFORME AUX IFRS

La Société a recours à une certaine mesure de performance financière non conforme aux IFRS dans le présent rapport de gestion et d'autres formes de communications décrites plus loin. Cette mesure non conforme aux IFRS n'a pas de définition normalisée aux termes des IFRS et peut difficilement être comparée à une mesure portant un nom semblable présentée par d'autres sociétés. Le lecteur doit garder à l'esprit que cette mesure vise à développer, et non à remplacer, l'analyse des résultats financiers déterminés conformément aux IFRS. La direction a recours tant aux mesures conformes aux IFRS qu'aux mesures non conformes aux IFRS dans le cadre de la planification, de la surveillance et de l'évaluation de la performance de la Société.

BAIIA

Le BAIIA correspond au bénéfice avant les charges d'intérêts, les produits d'intérêts, l'impôt sur le résultat et l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles. La Société est d'avis que cette mesure est couramment utilisée par les investisseurs et les analystes pour mesurer la performance d'une société et sa capacité à assurer le service de la dette et à s'acquitter d'autres obligations de paiement, ou en tant qu'instrument d'évaluation courant.

Le calcul du BAIIA pour les exercices 2017 et 2016, calculé à partir de mesures conformes aux IFRS figurant dans les états financiers consolidés de la Société, se détaille comme suit :

	2017	2016
Bénéfice de la période	5 998 \$	4 804 \$
Ajustements pour :		
Amortissement des immobilisations corporelles	819	794
Amortissement des frais de développement différés	1 319	1 418
Amortissement des autres immobilisations incorporelles	486	478
Charge d'intérêt	81	136
Produits d'intérêt	(103)	(65)
Impôt sur le résultat	1 764	(401)
BAIIA	10 364 \$	7 164 \$

INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE

La Société recourt à certains indicateurs clés de performance dans le présent rapport de gestion et d'autres formes de communications décrites dans la section suivante. Il est peu probable que ces indicateurs clés de performance soient comparables à des indicateurs semblables présentés par d'autres sociétés. Le lecteur doit garder à l'esprit que ces mesures visent à développer, et non à remplacer, l'analyse des résultats financiers déterminés conformément aux IFRS. La direction a recours tant aux mesures conformes aux IFRS qu'aux indicateurs clés de performance dans le cadre de la planification, de la surveillance et de l'évaluation de la performance de la Société.

Produits récurrents

Les produits récurrents s'entendent des engagements d'achat de services prévus aux contrats, qui comprennent généralement les services de maintenance et d'hébergement de la Société et de tierces parties, au cours des douze prochains mois. La quantification présume que le client renouvellera son engagement contractuel de façon périodique au moment du renouvellement. Cette partie des produits de la Société est prévisible et stable.

Commandes

De façon générale, les commandes correspondent à la valeur totale des contrats conclus, y compris les licences d'utilisation de logiciels et d'autres produits de la Société et les services de soutien connexes, le matériel et les logiciels de tiers et les services de soutien connexes, les travaux et les services visés par un contrat, ainsi que les modifications à ces contrats inscrites au cours d'une période donnée. La valeur totale des contrats ne se limite généralement pas à la première année et n'exclut normalement pas certains types de transactions. La Société est d'avis que cette mesure est un indicateur principal de l'état global de la performance

d'une entreprise. Habituellement, les commandes regroupent tous les éléments ayant une incidence sur les produits, à savoir les nouveaux contrats, les renouvellements, les révisions à la hausse ou à la baisse des contrats, les ajouts, les résiliations anticipées et les remboursements. Les commandes sont habituellement divisées en catégories, telles que les commandes passées par de nouveaux clients ou les commandes passées par la clientèle de base, et la performance de ces catégories de commandes est souvent utilisée dans le cadre de ventes et d'autres régimes de rémunération.

Carnet de commandes

En règle générale, le carnet de commandes correspond à des commandes incomplètes. Dans une entreprise de logiciel conventionnelle, ce terme est essentiellement employé eu égard aux finances. Le carnet de commandes se rapporte à la valeur des commandes visées par un contrat qui n'ont pas encore été livrées ou pour lesquelles les services n'ont pas été fournis. Le carnet de commandes pourrait faire référence à la valeur des produits prévus au contrat ou convenus qui ne peuvent pas encore être comptabilisés en raison des critères d'acceptation, de la prestation de services professionnels ou de certaines règles comptables. La quantification du carnet de commandes ne se limite pas à la première année et d'ordinaire, elle n'exclut pas certains types de transactions. Dans le contexte actuel, le carnet de commandes est réellement en lien avec les produits et correspond au total des produits futurs non comptabilisés tirés des contrats signés existants. Le carnet de commandes comprend les produits récurrents mentionnés précédemment.

Délai moyen de recouvrement des créances

Le délai moyen de recouvrement des créances représente le nombre moyen de jours dont une société a besoin pour recouvrer une créance après la réalisation d'une vente. Le délai moyen de recouvrement des créances de la Société est calculé chaque trimestre en divisant le montant des créances et des travaux en cours à la clôture du trimestre par la valeur totale des ventes au cours de la même période, puis en multipliant le résultat par 90 jours.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES CONCERNANT TECSYS

Des renseignements supplémentaires concernant la Société, notamment des copies de documents d'information continue tels que la notice annuelle et la circulaire de sollicitation de procurations, peuvent être consultés sur le site Web de SEDAR à l'adresse <http://www.sedar.com>.