

lumenpulse™

2020

Rapport annuel

15

**Nouveaux
horizons**



Siège social **Corporatif**

1751, Richardson
bureau 1505
Montréal, QC
H3K 1G6 Canada

T 1.877.937.3003
T 514.937.3003
F 514.937.6289

Siège social **États-Unis**

268, Summer
2^e étage
Boston, MA
02210 États-Unis

T 1.877.937.3003
T 617.307.5700
F 617.350.9912

Siège social **EMEA**

The Leathermarket
11/13, Weston
bureau no 13.3.2
Londres
SE1 3ER Angleterre

T +44 (0) 2031 765370
F +44 (0) 2031 765377

Siège social **SE Asia**

25, Tagore Lane
#03-10
Singapore Godown
Singapour 787602

T +65 6305 7680

Lumenpulse **AlphaLED**

4^e Avenue, The Village
Trafford Park, Manchester
M17 1DB Angleterre

T +44 (0) 161 872 6868
F +44 (0) 161 872 6869

Siège social **France**

19, Vivienne
Paris 75002
France

T +33 (0) 9 83 29 91 47



QUI NOUS SOMMES

- 1 Les luminaires Lumenfacade contribuent à l'hommage rendu à l'histoire du transport maritime à la Maison du Pilote à Québec.
- 2 La toute nouvelle gamme de produits Lumenline est dotée de jonctions illuminées d'une technologie DEL de nouvelle génération.
- 3 Les bureaux Lumenpulse à Boston, dans le Massachusetts.
- 4 Les plafonniers et les projecteurs Lumenalpha sont désormais distribués en Amérique du Nord.
- 5 Le kiosque de Lumenpulse au salon Lightfair International de 2015, à New York.

Nous nous sommes donné pour mission de devenir le chef de file mondial du marché de l'éclairage DEL de catégorie de spécifications. Nous sommes déterminés à offrir une expérience exceptionnelle à nos clients en leur proposant les solutions d'éclairage les plus novatrices, ainsi qu'une connaissance approfondie de l'industrie et un service à la clientèle hors pair.

Fondée
2006

Nombre d'employés
446 (Avril 2015)*

Siège social
Montréal, Canada

Siège sociaux et bureaux régionaux
Siège social des États-Unis à Boston
Siège social EMEA à Londres
Siège social Asie-Pacifique à Singapour
Siège social de France à Paris
Bureau Lumenpulse à Québec
Bureau Lumenpulse AlphaLED à Manchester

Installations de production
Montréal, Canada
Manchester, Royaume-Uni
Québec, Canada

Projets importants
BC Place, Vancouver
Sunrail, Orlando
H&M, New York
US National Archives, Washington DC
The Shard, Londres
Siège social de GM, Détroit
Navette spatiale Atlantis, Cap Canaveral

*Incluant les employés temporaires de production équivalents temps plein.

Veuillez consulter la note dans le rapport aux actionnaires, à la page 35, concernant l'utilisation d'informations prospectives, qui s'appliquent à la totalité du rapport annuel.

Faits saillants financiers

(En millions \$ CA – sauf données par action)

Exercices clos les 30 avril

ÉTAT DES RÉSULTATS	2015	2014	2013	2012
Produits opérationnels – totaux	100,7	62,2	42,3	31,6
Produits opérationnels – produits Lumenpulse	88,5	48,5	30,2	18,7
BAlIA	1,6	(1,9)	(7,6)	(5,1)
BAlIA ajusté ¹	3,7	0,4	(6,0)	(2,5)
Bénéfice net (perte)	(0,4)	(49,2)	(18,1)	(7,0)
Bénéfice net ajusté (perte) ¹	1,8	(4,5)	(9,4)	(5,4)
BPA (perte) – dilué ^{2,3}	(0,02 \$)	(4,17 \$)	(1,57 \$)	(0,58 \$)
BPA ajusté (perte) – dilué ^{1,2,3}	0,07 \$	(0,38 \$)	(0,81 \$)	(0,44 \$)
SITUATION FINANCIÈRE				
Actif total	130,5	117,8	27,5	22,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	43,5	87,1	1,2	1,7
Dette ⁴	0,3	0,2	8,9	7,7
Avoir des actionnaires	107,8	105,3	(25,8)	(3,3)
FLUX DE TRÉSORERIE				
Flux de trésorerie d'exploitation ⁵	1,9	(3,1)	(7,6)	(3,5)
Changement aux éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(8,2)	(2,4)	(2,3)	(2,3)
Dépenses en capital	(5,0)	(2,6)	(2,8)	(2,5)
Flux de trésorerie après dépenses en capital	(11,3)	(8,1)	(12,7)	(8,3)

¹ Voir « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » dans le rapport aux actionnaires.

² Les montants par action reflètent le regroupement des actions ordinaires à raison de 8,4 pour 1 qui est survenu au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2014. Avant le PAPE, les actions rachetables au gré des porteurs n'étaient pas prises en compte dans le calcul de la perte par action.

³ Le calcul pour l'exercice clos le 30 avril 2015 comprend 1 775 167 options d'achat d'actions réputées dilutives. En raison des pertes nettes subies au cours des périodes présentées autres que le trimestre clos le 30 avril 2015, toutes les options d'actions potentiellement dilutives ont été exclues du calcul de la perte par action diluée.

⁴ Incluant la portion à court et à long terme de la dette ainsi que les obligations liées au contrat de location-financement.

⁵ Flux de trésorerie découlant des activités d'exploitation avant les variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement.

62%

Croissance des
produits opérationnels
consolidés

83%

Croissance des pro-
duits opérationnels
tirés des produits
Lumenpulse

43%

Marge brute ajustée
consolidée

T1

- Acquisition de Projection Lighting (AlphaLED) située au Royaume-Uni
- Revendeur à valeur ajoutée signé au Japon
- Exposition des nouveaux produits au salon international Lightfair, à Las Vegas
- Introduction de mesures visant l'efficacité de la production
- Introduction progressive d'une nouvelle génération de puces à performance plus élevée

T2

- Premier trimestre rentable de la Société
- Ajout de nouveaux revendeurs à valeur ajoutée en Amérique latine
- Lumenpulse et AlphaLED sont exposants au Luxlive à Londres, au Royaume-Uni
- Commercialisation des luminaires à grande puissance Lumenbeam XLarge HO
- Remise d'un prix Next Generation Luminaires pour le Lumencove Nano

T3

- Obtention de la certification de sécurité délivrée par UL pour la gamme de produits Lumenalpha
- Lancement des plafonniers et projecteurs Lumenalpha en Amérique du Nord
- Inauguration du bureau de Lumenpulse à Paris, France
- Revendeur à valeur ajoutée signé en Irlande
- Achèvement de l'intégration d'une nouvelle génération de puces

T4

- Acquisition des Contrôles Ariane, située à Québec
- Acquisition d'Éclairage SDL, située à Québec
- Création du programme d'expédition rapide Quickship
- Lancement de la nouvelle génération de produits Lumenline
- Nouvelle génération de technologie DEL pour la famille Lumenbeam

Lettre du président

Chers actionnaires,

L'exercice 2015 a été notre premier exercice complet en tant que société cotée en bourse, et je ne saurais être plus fier de nos réalisations jusqu'à ce jour. À bien des égards, cet exercice a marqué un point tournant pour Lumenpulse, qui a connu une performance financière sans précédent, réalisé des acquisitions clés qui ont fait progresser sa stratégie de croissance et introduit de nouvelles technologies et des produits novateurs qui continuent de défier les normes de l'industrie.

Les retombées de ces réalisations ont été substantielles et immédiates. Nous sommes désormais en excellente position pour poursuivre notre stratégie de croissance. Celle-ci comprend le développement continu de nouveaux produits d'éclairage DEL de catégorie de spécifications et de technologies de pointe destinés à la fois aux marchés actuels et à de nouveaux marchés verticaux, l'accroissement de notre présence à l'échelle internationale, ainsi que la mise à contribution constante de nos réseaux de vente et de distribution existants.

Faits saillants financiers

Dans l'ensemble, notre performance financière pour l'exercice 2015 a été excellente, marquée par une nette progression de la rentabilité. Nous avons dégagé des produits opérationnels consolidés de 100,7 millions de dollars, soit une croissance vigoureuse de 62% d'un exercice à l'autre, les produits Lumenpulse ayant connu à eux seuls une croissance de 83%. Environ un tiers de nos produits opérationnels pour l'exercice 2015 ont été tirés des marchés internationaux, alors qu'ils ne représentaient que 9% à l'exercice précédent. Cette augmentation est en grande partie attribuable à l'importante contribution d'AlphaLED, qui nous a permis d'accroître notre présence au Royaume-Uni, ainsi qu'à la croissance organique du chiffre d'affaires, qui a doublé à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Pour soutenir cette croissance à l'étranger, nous avons ouvert un bureau en France et ajouté plusieurs revendeurs à valeur ajoutée au cours de l'exercice 2015.

Nous avons généré un BAIIA ajusté positif de 4%, ou 3,7 millions de dollars, ainsi qu'une marge du BAIIA ajusté record de 7% au quatrième trimestre, surtout en raison de l'amélioration de la marge brute ajustée des produits Lumenpulse, qui s'est établie à 45%, 47% pour les produits Lumenpulse d'origine. L'allègement des charges opérationnelles ajustées, qui ont diminué de deux points de pourcentage pour s'établir à 39%, a également contribué de manière importante à l'atteinte de cette marge du BAIIA sans précédent. Je suis également très fier d'annoncer qu'au cours des trois derniers trimestres, nous avons affiché un bénéfice net ajusté positif, ce qui nous a permis de dégager un bénéfice dilué par action ajusté de 0,07 \$ pour l'exercice 2015.

Acquisitions clés

Au cours du dernier exercice, nous avons fait l'acquisition de deux importantes entreprises productrices d'éclairage DEL : Projection Lighting, située au Royaume-Uni (AlphaLED), de même qu'Éclairage SDL de Québec, et une de solutions de contrôle : Les Contrôles Ariane. Forts de ces acquisitions, nous avons pu élargir le portefeuille de produits Lumenpulse en y ajoutant la vaste gamme de projecteurs et de luminaires DEL d'éclairage direct d'AlphaLED, ainsi que les produits de SDL, soit les bornes d'éclairage, les colonnes lumineuses, les lampadaires et les luminaires à montage mural pour des bâtiments. Tous ces produits s'inscrivaient en parfait complément à nos lignes de produits existantes et nous ont permis d'accéder à des marchés verticaux où nous étions peu ou pas présents. Ces marchés

" Dans l'ensemble, notre performance financière pour l'exercice 2015 a été excellente, marquée par une nette progression de la rentabilité. "



comprennent ceux du détail, des bureaux et de l'hôtellerie, de même que ceux de l'éclairage d'espaces extérieurs et de zones urbaines, piétonnes et paysagères.

Les acquisitions de SDL et d'AlphaLED constituent également un apport de savoir-faire en matière d'éclairage DEL destiné aux nouveaux marchés verticaux, tandis que l'acquisition des Contrôles Ariane nous a permis d'acquérir de nouvelles compétences dans le domaine des communications par courant porteur, et d'enrichir notre portefeuille de propriété intellectuelle d'un brevet clé se rapportant à une technologie intégrée à nos produits Lumentalk.

Élargissement de notre portefeuille de produits

D'importants efforts ont été déployés au sein de plusieurs secteurs de la Société afin d'intégrer les gammes de produits AlphaLED, notamment le transfert de connaissances portant sur les produits et l'obtention de la certification de sécurité délivrée par UL pour le marché nord-américain. À l'obtention de cette certification, nous avons commercialisé AlphaLED en Amérique sous le nom Lumenalpha. L'accueil réservé aux produits Lumenalpha par le marché a été très positif. Nous souhaitons maintenant remporter un succès similaire au moyen de futures acquisitions, à commencer par la poursuite de l'intégration des produits d'Éclairage SDL, baptisés Lumenarea.

Au plan de nos technologies exclusives, nous avons terminé l'exercice avec 53 brevets, contre 22 au début de l'exercice, ce qui témoigne de l'expansion de notre portefeuille de propriété intellectuelle et de notre détermination à protéger nos droits.

Au début de l'exercice, nous avons intégré une nouvelle génération de technologie DEL, ce qui a mené à la mise à niveau de plusieurs familles de produits, notamment Lumenbeam, Lumenfacade et Lumencove. Plus récemment, au salon Lightfair de 2015, nous avons dévoilé Lumenray, une nouvelle gamme d'options optiques pour les bureaux nécessitant une uniformité et une efficacité exceptionnelles de la lumière. Nous avons également présenté le Lumencove XT Direct View, un système d'éclairage DEL direct linéaire pour les façades média et le tracé du profil architectural de vastes structures, comme des ponts et des tours.

Les produits que nous avons lancés au cours de l'exercice 2014, dont Lumenfacade Inground, Lumencove Nano et Lumenbeam LBX HO, ainsi que notre technologie Lumendrive, ont tous été progressivement présentés au public cette année. Ces produits ont réussi à s'implanter sur le marché de l'éclairage DEL au cours de l'exercice 2015, nous permettant d'accroître la polyvalence de notre offre et de répondre ainsi aux besoins de nouveaux marchés.

Ce fut également un exercice important pour notre technologie Lumentalk. Lumentalk est un système de communication par courant porteur, une technologie exclusive qui permet de transformer le câblage électrique existant en une liaison de communications de données. À l'aide de Lumentalk, les systèmes d'éclairage traditionnels peuvent évoluer vers la technologie DEL sans qu'il soit nécessaire d'ouvrir les murs et les plafonds pour la pose de nouveaux câbles de données. L'intérêt suscité par cette technologie novatrice s'est accru progressivement depuis le lancement de Lumentalk en 2012, et le marché commence à comprendre le rôle que peut jouer Lumentalk dans le cadre de projets de rénovation de grandes structures et d'édifices patrimoniaux – des projets qui auparavant auraient été mis à niveau à des tarifs prohibitifs. Il suffit de penser

au pont Blatnik, au Minnesota, pour constater que Lumentalk peut obtenir des résultats tangibles : grâce à cette technologie, les concepteurs ont pu mettre en place un système d'éclairage moderne et rentable sur un pont mesurant 7 975 pieds (2 431 m) de long et près de 120 pieds (37 m) de haut.

Accroissement de notre marché cible

En un mot, le développement de nos produits en interne et les acquisitions clés que nous avons réalisées ont fait en sorte que nous avons clos l'exercice avec un portefeuille de plus de 300 produits. Ce portefeuille de produits peut désormais desservir environ 50% du marché de catégorie de spécifications, en hausse comparativement à environ 20% l'an dernier, au moment de notre premier appel public à l'épargne.

Efficacité de la production

Tout au long de l'exercice 2015, nous avons pris diverses mesures afin d'optimiser notre chaîne d'approvisionnement. Nous avons installé notre système de gestion intégré chez nos distributeurs et sous-traitants de sous-assemblage, améliorant ainsi la visibilité des stocks. En outre, nous avons renforcé certaines relations grâce à de nouvelles ententes contractuelles. Nous avons également poursuivi l'industrialisation et l'automatisation des procédés de production au moyen de systèmes d'essais informatisés qui améliorent la traçabilité, le contrôle de la qualité et la productivité.


Notre installation de Montréal a pris de l'expansion afin d'accueillir la famille Lumenalpha et d'exploiter notre programme d'expédition rapide, lancé récemment. En outre, nous avons investi dans les stocks afin de soutenir notre programme de satisfaction de la clientèle, qui vise à réduire les délais d'approvisionnement et à assurer une livraison dans des délais appropriés. Ces initiatives nous permettent d'être bien positionnés pour répondre à la demande croissante, à la fois en Amérique du Nord et à l'étranger.

Remerciements

La croissance constante et le succès que connaît Lumenpulse sont attribuables à la compétence et au dévouement de nos employés. Je profite de l'occasion pour exprimer ma sincère gratitude pour leurs efforts et leur loyauté. Leur capacité à se rallier à la vision de la Société étaye toutes nos réussites. Je tiens également à remercier notre clientèle grandissante pour sa confiance envers notre design et nos gammes de produits novatrices; nos agences de représentation et nos revendeurs à valeur ajoutée pour leur dévouement et leur rétroaction régulière; nos fournisseurs pour leur appui constant; ainsi que notre conseil d'administration pour son assistance et son engagement. Enfin, je remercie nos actionnaires d'avoir soutenu Lumenpulse au cours de sa première année complète en tant que société cotée en bourse. Je suis convaincu qu'ensemble, nous parviendrons à créer de la valeur considérable à long terme.



François-Xavier Souvay
Président du conseil, président et chef de la direction



THIS IS THE STOREHOUSE
WHERE, FOR ALMOST A CENTURY
THE MAGIC PROCESS OF
FERMENTATION TOOK PLACE.
CONSTRUCTION BÉGAN IN
JULY 1902. FOUR YEARS LATER,
FERMENTATION BEGAN AND
CONTINUED UNTIL 1988.

Guinness Storehouse, Dublin, Irlande
Concepteur d'éclairage : Michael Grubb Studio
Photographe : James Newton

Nouveaux horizons

- 1 **Atteinte de la rentabilité**
- 2 **Accroissement de notre présence à l'international**
- 3 **Expansion de notre portefeuille de produits et de nos technologies exclusives**
- 4 **Pénétration de nouveaux marchés verticaux et élargissement de notre marché cible**
- 5 **Amélioration de l'efficacité de la production**

1 Atteinte de la rentabilité

Nous avons atteint un BAIIA ajusté record de 4% pour l'exercice 2015. Notre objectif est d'augmenter progressivement la rentabilité par la croissance de notre chiffre d'affaires, l'accroissement de notre marge brute et de l'effet de levier.

Facteurs de rentabilité :

**Croissance
de notre chiffre
d'affaires**

- Mise à profit du réseau des ventes
- Expansion de notre gamme de produits et technologies
- Accroissement de notre présence à l'international

**Accroissement de
la marge brute**

- Augmentation du volume des ventes
- Accroissement de l'efficacité de la production
- Ingénierie de la valeur
- Réduction des coûts de matériel

**Levier
d'exploitation**

- Optimisation de nos ressources et infrastructures

Croissance de notre chiffre d'affaires

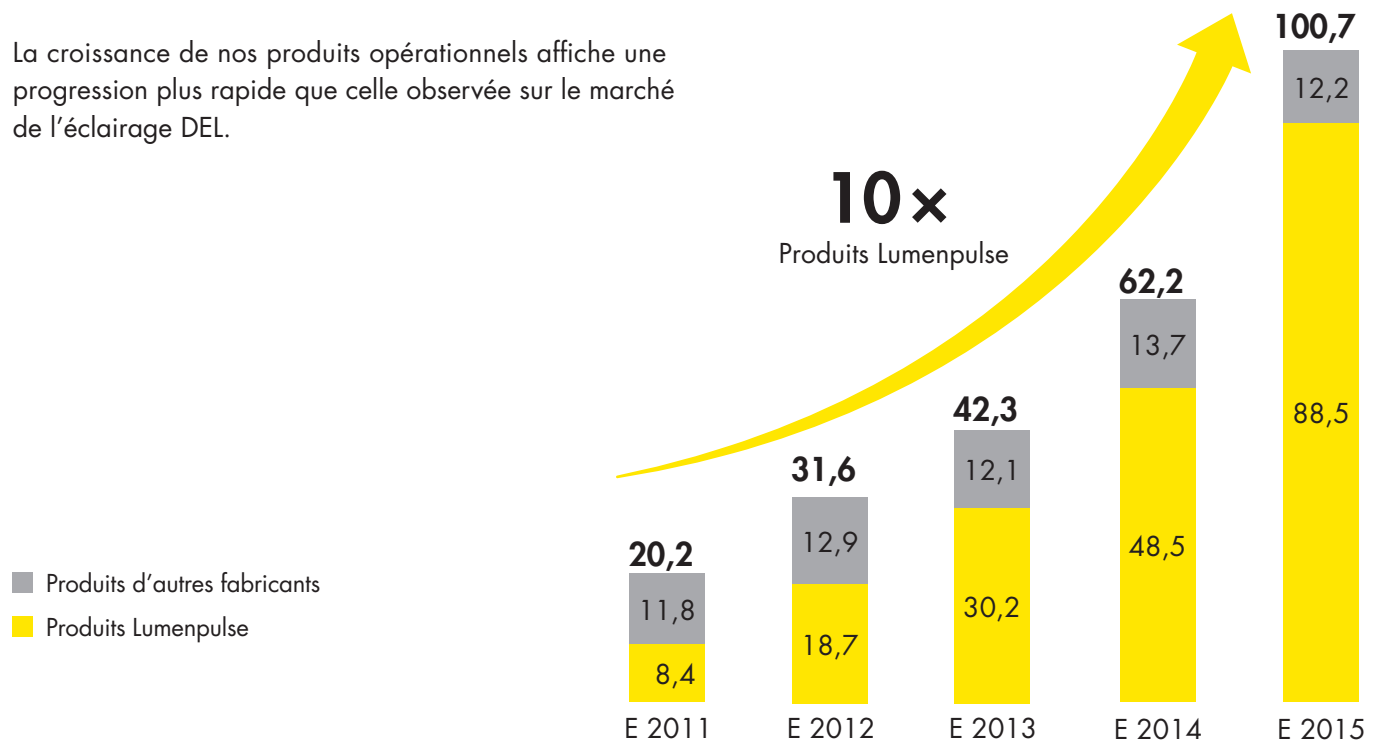
Croissance soutenue au cours des 5 derniers exercices

80% TCAC
des produits
Lumenpulse pour les
E 2011 à 2015.

Performance des produits opérationnels

(en millions de \$ CA)

La croissance de nos produits opérationnels affiche une progression plus rapide que celle observée sur le marché de l'éclairage DEL.



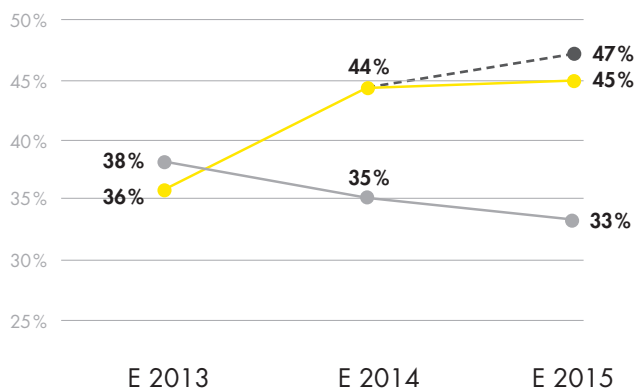
Accroissement de notre marge brute

Nous créons de la valeur en générant des marges qui sont parmi les plus élevées de l'industrie.

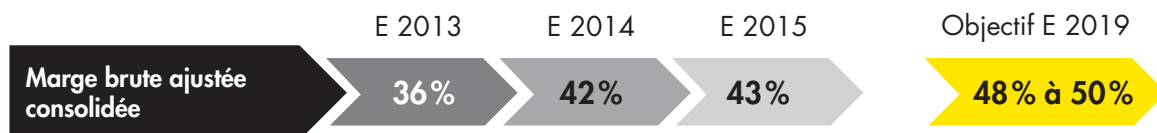
Marge brute ajustée

Nous desservons des marchés qui suivent différents modèles d'affaires. Nous visons à améliorer la marge brute dans chacun de ces marchés par l'augmentation du volume des ventes, l'accroissement de l'efficacité de la production, l'ingénierie de la valeur et la réduction des coûts de matériel.

La marge brute ajustée pour les produits Lumenpulse a atteint 45% pour l'exercice 2015, dont 47% pour les produits Lumenpulse d'origine.



- Produits d'autres fabricants
- Produits Lumenpulse
- Produits Lumenpulse d'origine



Levier d'exploitation

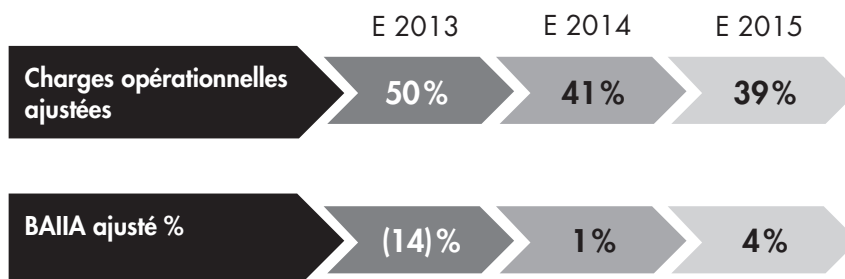
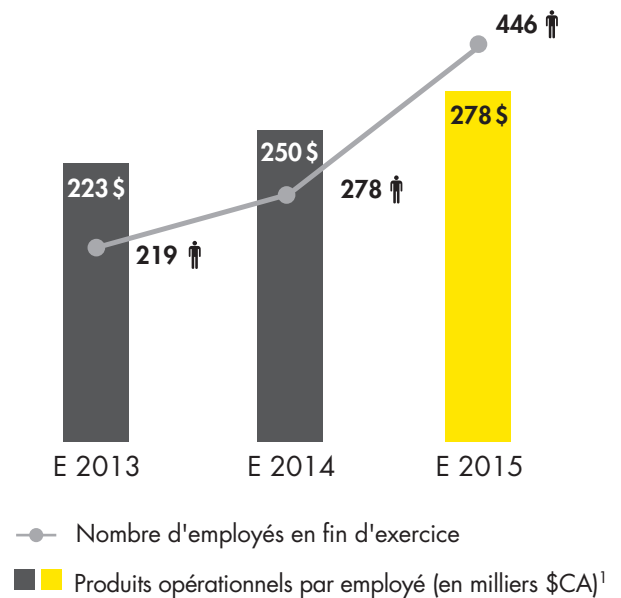
Au cours des dernières années, nous avons bâti une entreprise capable de soutenir la croissance projetée.

Produits opérationnels par employé¹ et nombre d'employés en fin d'exercice

Pour atteindre nos objectifs, nous avons au cours des trois dernières années pris des mesures afin d'élargir notre bassin de talents. Nous avons noté une augmentation des produits opérationnels par employé, ainsi qu'une hausse de la productivité, ce qui confirme que nous avons réussi à bénéficier d'un effet de levier d'exploitation favorable.

L'amélioration de l'efficacité nous a permis de réduire nos charges opérationnelles ajustées passant de 50% pour E 2013 à 39% pour E 2015. Nous nous efforcerons à réaliser d'autres gains à l'avenir.

¹ Basés sur le nombre moyen d'employés, incluant les employés temporaires de production équivalents temps plein.



Objectif E 2019

18% à 20%

2 Accroissement de notre présence à l'international

Pour l'exercice 2015, environ un tiers de nos produits opérationnels provenaient des marchés internationaux.

Plusieurs réalisations contribuent à notre réussite :

- les synergies créées avec AlphaLED
- une pénétration accrue au Moyen-Orient
- une entrée réussie en Amérique latine
- l'ouverture d'un nouveau bureau en France
- l'ajout de plusieurs revendeurs à valeur ajoutée en Uruguay, en Argentine, au Costa Rica, au Honduras, au Guatemala, en Irlande, au Japon, en Corée du Sud et à Taïwan
- l'obtention de la certification RETILAP pour le marché colombien



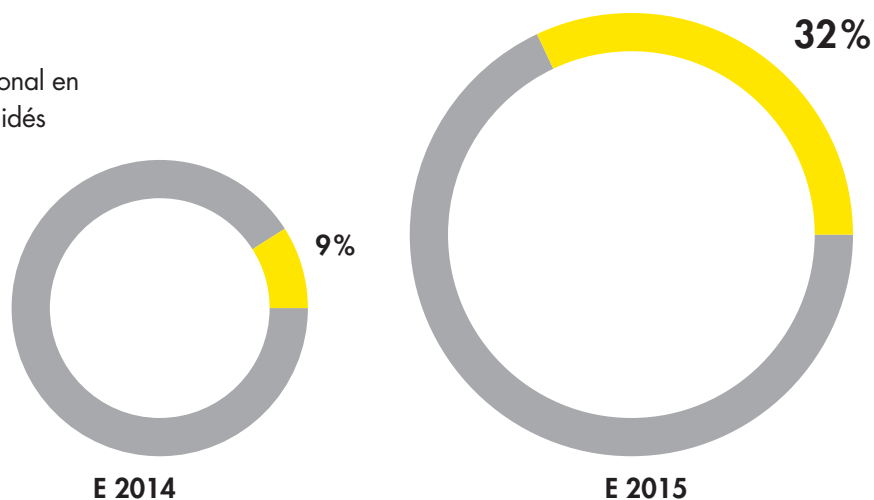
The Shard, Londres, Royaume-Uni



Bureau Lumempulse, Paris, France

Diversification de nos marchés dans le monde, ailleurs qu'en Amérique du Nord

Produits opérationnels tirés du secteur international en pourcentage des produits opérationnels consolidés



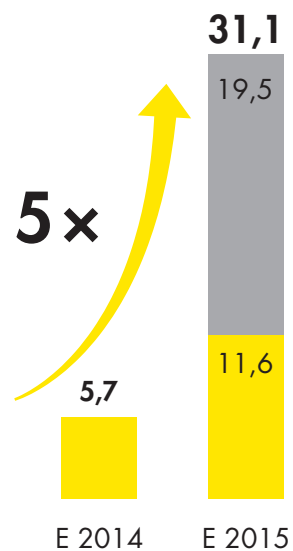
- Produits opérationnels – Amérique du Nord
- Produits opérationnels – Secteur international

Produits opérationnels tirés du secteur international

(en millions de \$ CA)

Les acquisitions réalisées en cours d'exercice ont compté pour 19,5 millions de dollars des produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse, ce qui confirme le succès de l'acquisition d'AlphaLED et permet d'établir de bonnes bases pour la croissance à venir.

Les produits Lumenpulse d'origine, tirés du secteur international, ont doublé d'un exercice à l'autre, passant de 5,7 M\$ à 11,6 M\$.



- Produits Lumenpulse du secteur international – acquisitions en cours d'exercice
- Produits Lumenpulse du secteur international – produits d'origine

3 Expansion de notre portefeuille de produits et de nos technologies exclusives

...par la recherche et le développement

- Nouvelle génération de technologie DEL : Lumenbeam, Lumenfacade, Lumenline, Lumencove
- Lumenbeam Pendant HO
- Série Lumenalpha pour le marché nord-américain
- Lumencove XT Direct View
- Lumenray, une nouvelle gamme d'optiques

...en réalisant des acquisitions

En juillet 2015, nous avons acquis la totalité des actifs de Projection Lighting Limited (AlphaLED), ce qui a donné lieu à :

- l'ajout d'une vaste gamme de projecteurs, de projecteurs sur rails et de plafonniers DEL à notre portefeuille de produits

En février 2014, nous avons fait l'acquisition des Contrôles Ariane, ce qui a donné lieu à :

- l'ajout d'une expertise en système de communication par courant porteur et d'un brevet clé lié à une technologie intégrée dans nos produits Lumentalk

En mars 2014, nous avons fait l'acquisition d'Éclairage SDL, ce qui a donné lieu à :

- l'ajout de bornes d'éclairage, de colonnes lumineuses, de lampadaires et de luminaires à montage mural pour des bâtiments à notre portefeuille de produits



¹ Avril 2015



lumenline 2.0



lumenalpha spot

lumendrive™



lumenalpha downlight



Bornes et colonnes lumenarea



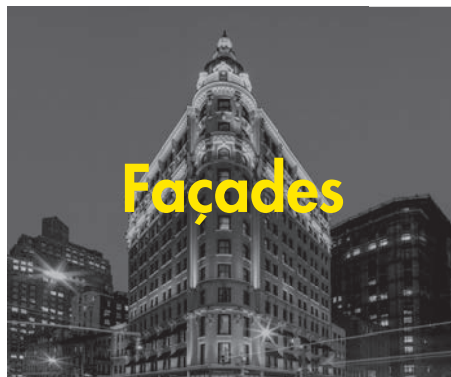
Rue et espace public lumenarea

lumen **talk**™

4 Pénétration de nouveaux marchés verticaux et élargissement de notre marché cible

Les acquisitions d'AlphaLED et d'Éclairage SDL ont permis l'ajout de solutions DEL complémentaires à notre portefeuille de produits Lumenpulse, ce qui a accéléré notre pénétration des secteurs de l'éclairage d'espaces commerciaux, des musées, de l'hôtellerie, d'espaces extérieurs et de zones urbaines, piétonnes et paysagères.

Ces ajouts, combinés à la mise en œuvre de notre programme pluriannuel de développement des produits, ont fait croître notre marché cible, lequel est passé d'environ 20% de l'ensemble du marché de catégorie de spécifications l'année dernière à 50% aujourd'hui.



De

20%

Accroissement
de notre
rayonnement
sur le marché
de catégorie de
spécifications

À

50%

5 Amélioration de l'efficacité de la production

- Expansion de la capacité de production à Montréal en vue de soutenir :
 - le lancement de Lumenalpha en Amérique du Nord
 - notre nouveau programme d'expédition rapide Quickship
- Industrialisation et automatisation, permettant une amélioration de la qualité, de la productivité et de la traçabilité par l'implantation d'un :
 - nouveau système d'assemblage et de tests informatisés en temps réel
 - robot scellant
 - système automatisé de test d'étanchéité sous vide
- Renforcer notre chaîne d'approvisionnement par la mise en place d'un système de planification accessible à nos partenaires clés, et par la consolidation des relations avec nos fournisseurs par le biais de nouvelles ententes contractuelles.





Émerger du lot

Société axée uniquement sur les produits d'éclairage DEL

Lumenpulse cible uniquement le secteur de l'éclairage de catégorie de spécifications, sans avoir à protéger une part de marché existante dans la technologie d'éclairage traditionnelle.

Produits de qualité supérieure et conception éprouvée

Plus de 300 produits DEL répartis sur plus de 30 gammes de produits distinctes, alliant savoir-faire novateur en matière de technologie et conception industrielle éprouvée.

Axé sur le client

Lumenpulse est déterminée à offrir une expérience exceptionnelle à ses clients en leur proposant des solutions d'éclairage novatrices, une connaissance approfondie de l'industrie et un service à la clientèle hors pair.

Réseau des ventes bien établi

La présence à l'échelle internationale a été accrue par l'ouverture de nouveaux bureaux en Angleterre et en France, consolidant ainsi une force de vente nord-américaine et un réseau d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée solides et bien établis.



//
Lumenpulse était la seule entreprise qui pouvait personnaliser des appareils selon nos rigoureux critères de rendement."

Steven Rosen
Available Light

Témoignages clients

- 1 US National Archives, Washington DC, États-Unis
- 2 Cobo Center, Détroit, MI, États-Unis
- 3 Navette spatiale Atlantis, Cap Canaveral, FL, États-Unis
- 4 Ripley's Aquarium of Canada, Toronto, ON, Canada
- 5 90 State Street, Albany, NY, États-Unis



//
Les appareils Lumenbeam étaient idéaux pour les hauteurs du plafond. Nous étions impressionnés par leur rendement, leur qualité physique, leur plage de gradation et leurs options."

Robert M. White
Illuminart

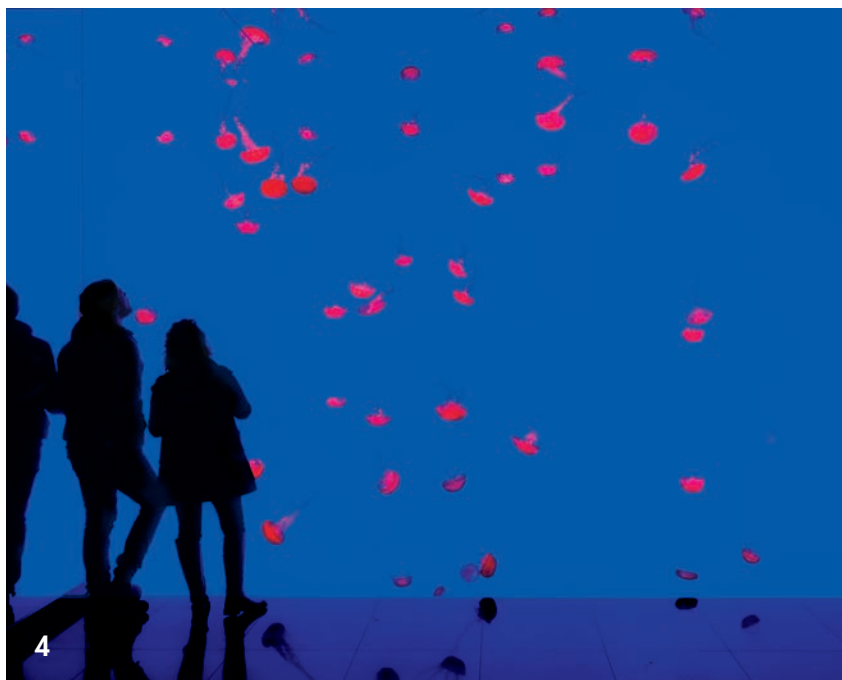


// Les appareils de Lumenpulse présentent les caractéristiques idéales, surtout depuis que des options plus strictes en termes de puissance élevée et de haut rendement lumineux y ont été ajoutées."

Paula Martinez-Nobles
Fisher Marantz Stone

// De petits luminaires rasants ou à faisceau aux projecteurs puissants en passant par les éclairages de niche, Lumenpulse offrait toute la panoplie d'appareils dont nous avons besoin pour faire un bon travail."

Paul Boken
Mulvey+Banani International Inc.



// L'utilisation de Lumentalk a été déterminante. Étant donné la nature historique de l'espace, nous avons été confrontés à de nombreuses limitations de câblage et de problèmes de structure. L'implantation de la technologie Lumentalk a simplifié le processus de conversion et a permis une meilleure rentabilité."

Jamie Thompson
American Energy Care



Projets notoires



1 La tour de Calgary, Calgary, Alberta, Canada

Concepteur lumière : Optics Lighting

2 Building Energy Exchange, New York, NY, États-Unis

3 H&M ville de New York, NY, États-Unis

Concepteur lumière : DPA Lighting

4 Sunrail, Orlando, FL, États-Unis

Concepteur lumière : TLC Engineering for Architecture

5 RJ Corman Bridge, Clarksville, TN, États-Unis

Concepteur lumière : Tennessee Lighting Sales

6 Jolly's House of Fraser, Manchester, Royaume-Uni

7 Bureaux de Portman News, Londres, Royaume-Uni





Regarder vers l'avenir

- Développer nos marchés cibles
- Développer et ouvrir de nouveaux marchés au plan géographique
- Mettre à exécution notre programme de développement des produits
- Mettre en œuvre notre stratégie visant les comptes nationaux en Amérique du Nord
- Poursuivre le déploiement des familles Lumenalpha et Lumenarea au sein de notre réseau
- Promouvoir notre programme d'expédition rapide
- Exploiter davantage nos capacités de production et accroître la rentabilité par l'entremise de notre levier d'exploitation
- Continuer d'évaluer les acquisitions potentielles qui s'inscrivent dans notre stratégie



Sculpture Greenway Echelman, Boston, MA, États-Unis
Concepteur lumière : Arup
Photographe : Roberto Farren, Matt Conti

Information corporative

Relations avec les investisseurs

Yvon Roy
Vice-président sénior
Relations aux investisseurs | fusions
et acquisitions
yroy@lumenpulse.com
Tél. : 514.937.3003

Information sur l'action

Bourse de Toronto
Symbole : LMP

Assemblée annuelle des actionnaires

Judi, 10 septembre 2015
À 14 h (HE)
Centre des sciences de Montréal
Vieux-Port de Montréal
333, rue de la Commune Ouest
Montréal, Qc, H2Y 2E2 Canada

Registraire et agent de transfert

Services de transfert
de valeurs TMX
Tour de la bourse
CP Case 61, 800 Square Victoria
Montréal, Qc, H4Z 1A9 Canada
www.tmxequitytransferservices.com
Tél. : 1.866.393.4891

Auditeurs

KPMG s.r.l. | S.E.N.C.R.L.

Conseil d'administration

François-Xavier Souvay
Président du conseil, président
et chef de la direction

Pierre Larochelle
Administrateur principal,
membre du comité d'audit

Pierre Fitzgibbon
Administrateur, président
du comité d'audit

François Côté
Administrateur, président du comité
de gouvernance, des ressources
humaines et de la rémunération

Nicolas Bélanger
Administrateur, membre du comité
de gouvernance, des ressources
humaines et de la rémunération

Michel Ringuet
Administrateur, membre
du comité d'audit

Alexandre Taillefer
Administrateur, membre du comité
de gouvernance, des ressources
humaines et de la rémunération

Équipe de direction

François-Xavier Souvay
Président et chef de la direction

Robert Comeau
Vice-président exécutif, chef
de la direction financière

Nicolas Vanasse
Vice-président exécutif, chef
des affaires juridiques et secrétaire

Greg Campbell
Vice-président sénior
de l'ingénierie et
chef de la technologie

Jean Clermont
Vice-président sénior,
opérations manufacturières

Marc Filion
Vice-président exécutif
et chef de la direction
commerciale

Yvan Hamel
Vice-président exécutif,
chef de produits

Julie Lamontagne
Vice-présidente sénior
Ressources humaines

Jesse Lilley
Vice-président sénior
Marketing

Simon Morrison
Vice-président sénior
Opérations globales – EMEA et
Asie Pacifique

Brandon M. Siemion
Vice-président sénior
Ventes – Amérique

Yvon Roy
Vice-président sénior
Relations aux investisseurs | fusions
et acquisitions

Peter Timotheatos
Vice-président sénior, planification
financière, analyses et résultats



Hôtel Sunset Tower, Los Angeles, CA, États-Unis
Concepteur lumière : Lightrazé
Photographe : Ian Grant

2015

Rapport aux actionnaires

17 juin 2015

Rapport de gestion	
Base de présentation	34
Information prospective	35
1. Stratégies d'entreprise et capacités	36
2. Facteurs déterminants	42
3. Résultats	45
4. Risques financiers	63
5. Estimations comptables critiques	64
6. Contrôles et procédures	69
7. Facteurs de risques	71
États financiers consolidés	82
États consolidés de la situation financière	84
États consolidés du résultat net	85
États consolidés du résultat global	86
États consolidés des variations des capitaux propres	87
Tableaux consolidés des flux de trésorerie	88
Notes afférentes aux états financiers consolidés	89

RAPPORT DE GESTION

Base de présentation

Le rapport de gestion qui suit a été préparé dans le but de présenter une analyse de notre situation financière au 30 avril 2015 et au 30 avril 2014 ainsi que de nos résultats opérationnels pour les exercices clos les 30 avril 2015 et 2014. Ce rapport de gestion doit être lu conjointement avec nos états financiers et les notes y afférentes, dressés selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS »). Le présent rapport de gestion a été établi conformément aux exigences des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Dans le présent rapport de gestion, l'« exercice 2013 », l'« exercice 2014 » et l'« exercice 2015 » renvoient à l'exercice de la Société clos le 30 avril 2013, à l'exercice de la Société clos le 30 avril 2014 et à l'exercice de la Société clos le 30 avril 2015, respectivement. Sauf avis contraire ou à moins que le contexte n'indique un sens différent, « nous », « Lumenpulse » et la « Société » renvoient à Lumenpulse inc. et ses filiales et prédécesseurs. Dans le présent rapport de gestion, toute mention de « \$ » ou de « dollars » renvoie au dollar canadien, à moins d'indication contraire. Ce rapport de gestion reflète les informations dont disposait la Société au 17 juin 2015, date à laquelle il a été approuvé par notre conseil d'administration.

Le présent rapport de gestion fait référence à certaines mesures non conformes aux IFRS. Ces mesures non conformes aux IFRS ne sont pas des mesures reconnues aux termes des IFRS et n'ont pas de sens normalisé aux termes de celles-ci; il est donc peu probable qu'elles soient comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt présentées à titre de complément des mesures conformes aux IFRS et visent à favoriser une meilleure compréhension de nos résultats opérationnels du point de vue de la direction. Par conséquent, elles ne doivent pas être prises isolément ni considérées comme un substitut des informations financières présentées conformément aux IFRS.

Nous utilisons des mesures non conformes aux IFRS telles que le BAIIA, le BAIIA ajusté, le bénéfice net (la perte nette) ajusté(e), la marge brute ajustée, les charges opérationnelles ajustées, les frais de vente et de marketing ajustés, les frais de recherche et de développement ajustés, les charges générales et administratives ajustées et le bénéfice (la perte) ajusté(e) par action, de base et dilué(e), pour offrir aux investisseurs des mesures additionnelles de notre performance opérationnelle et par le fait même souligner des tendances au sein de nos activités principales qui pourraient autrement ne pas ressortir au seul moyen de mesures financières conformes aux IFRS. Le BAIIA s'entend du bénéfice avant les charges d'intérêts et autres coûts de financement, l'impôt sur le résultat et les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. Le BAIIA ajusté s'entend du BAIIA moins les éléments inhabituels et non récurrents et la rémunération fondée sur des actions hors trésorerie. Les éléments inhabituels et non récurrents sont définis comme étant des charges qui ont été engagées dans le cadre du premier appel public à l'épargne (« PAPE ») et des charges liées aux acquisitions. Le bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) s'entend du bénéfice net (de la perte nette) avant la variation nette de la valeur comptable des actions rachetables au gré des porteurs et du passif financier dérivé connexe, les frais relatifs au remboursement anticipé sur la dette à long terme, les éléments inhabituels et non récurrents déduction faite de l'impôt et la rémunération fondée sur des actions hors trésorerie. La marge brute ajustée s'entend de la marge brute avant la rémunération fondée sur des actions hors trésorerie et les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. Les charges opérationnelles ajustées s'entendent des charges opérationnelles déduction faite de la rémunération fondée sur des actions hors trésorerie, des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et des éléments inhabituels et non récurrents. Les frais de vente et de marketing ajustés s'entendent des frais de vente et de marketing diminués de la rémunération fondée sur des actions hors trésorerie et des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. Les frais de recherche et de développement ajustés s'entendent des frais de recherche et de développement moins la rémunération fondée sur des actions hors trésorerie et les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. Les charges générales et administratives ajustées s'entendent des charges générales et administratives moins la rémunération fondée sur des actions hors trésorerie, les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et les éléments inhabituels et non récurrents. Le bénéfice (la perte) ajusté(e) par action de base désigne le bénéfice net (la perte nette) ajusté(e) divisé(e) par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période. Le bénéfice ajusté par action dilué désigne le bénéfice net ajusté divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période, ainsi que par toutes les options sur actions potentiellement dilutives. La perte ajustée par action diluée désigne le bénéfice net ajusté divisé par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période. Dans les périodes au cours desquelles la Société a subi des pertes nettes, toutes les options sur actions potentiellement dilutives ont été exclues du calcul de la perte diluée par action. Toutes les options sur actions peuvent potentiellement diluer le résultat par action dans l'avenir.

Pour obtenir un rapprochement du bénéfice net (de la perte nette) et du BAIIA, du BAIIA ajusté et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e), un rapprochement de la marge brute et de la marge brute ajustée, un rapprochement des charges opérationnelles et des charges opérationnelles ajustées, un rapprochement des frais de vente et de marketing et des frais de vente et de marketing ajustés, un rapprochement des frais de recherche et de développement et des frais de recherche et de développement ajustés ainsi qu'un rapprochement des charges générales et administratives et des charges générales et administratives ajustées, se reporter à la rubrique 3.2.1, « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

Information prospective

Le présent rapport de gestion renferme de l'« information prospective » au sens attribué à ce terme dans les lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Ces informations prospectives comprennent, notamment, des renseignements sur nos objectifs et les stratégies pour les atteindre, de même que des renseignements sur nos opinions, nos projets, nos attentes, nos prévisions, nos estimations et nos intentions. Ces informations prospectives peuvent souvent (mais pas toujours) être décelées par l'emploi d'expressions comme « peut », « pourrait », « devrait », « prévoit », « a l'intention de », « estime », « projette », « croit » ou « continue » et d'autres expressions semblables ou toutes les formes négatives de ces expressions, y compris les renvois à des hypothèses. L'information prospective est fournie afin d'aider le lecteur à comprendre la performance financière, la situation financière, et les flux de trésorerie de la Société, ainsi que ses activités, son exploitation, ses perspectives et ses risques à un moment donné, et afin de présenter de l'information sur les attentes et les projets actuels de la direction quant à l'avenir et, par conséquent, le lecteur est prié de noter que ces informations pourraient ne pas se prêter à d'autres fins.

L'information prospective est fondée sur un certain nombre d'hypothèses et est soumise à un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont indépendants de notre volonté et peuvent faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon marquée de ceux qui sont divulgués, de façon expresse ou implicite, dans cette information prospective. Ces risques et incertitudes comprennent, notamment, les facteurs de risque suivants, lesquels sont analysés de façon plus exhaustive à la rubrique 7 « Facteurs de risque ».

Bien que l'information prospective aux présentes soit fondée sur ce que nous croyons être des hypothèses raisonnables, l'investisseur est prié de ne pas se fier indûment à cette information prospective puisque les résultats réels pourraient différer des informations prospectives. Certaines hypothèses émises dans le cadre de la préparation de l'information prospective et de nos objectifs comprennent : notre capacité à générer des produits d'exploitation suffisants tout en contrôlant nos coûts et nos dépenses; notre capacité à gérer notre croissance de façon efficace; l'absence de changements négatifs importants dans notre industrie ou dans l'économie mondiale; les tendances dans notre secteur d'activité et sur nos marchés; notre capacité à gérer les risques liés à l'expansion internationale; notre capacité à entretenir de bonnes relations d'affaires avec nos agences de représentation et revendeurs à valeur ajoutée; notre capacité à élargir notre infrastructure de vente et de distribution et notre commercialisation; notre capacité à développer des produits et des technologies qui tiennent compte de l'évolution continue de la technologie et des normes industrielles, du lancement de nouveaux produits par les concurrents et des préférences et exigences changeantes des clients; notre capacité à acheter les composantes pour nos produits à des prix concurrentiels; notre capacité à protéger nos droits de propriété intellectuelle; l'absence de réclamations contre nous pour violation ou invalidité de droits de propriété intellectuelle; notre capacité à gérer et à intégrer des acquisitions; notre capacité à retenir les membres clés du personnel; et notre capacité à obtenir du financement suffisant, par emprunt ou par capitaux propres, pour soutenir la croissance de nos activités.

Par conséquent, toute l'information prospective contenue aux présentes est donnée sous réserve des mises en garde susmentionnées, et rien ne garantit que les résultats ou les événements auxquels nous nous attendons se réaliseront ou, que même s'ils se réalisent en grande partie, qu'ils aient les effets prévus sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Sauf indication contraire ou à moins que le contexte n'indique un sens différent, l'information prospective qui figure aux présentes est fournie à la date des présentes et, nous ne nous engageons pas à mettre à jour ou à modifier cette information prospective, que ce soit par suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou d'autres facteurs, sauf dans la mesure où la loi l'exige.

1. Stratégies d'entreprise et capacités

1.1. Aperçu

La Société a été fondée en 2006. Nous concevons, développons, fabriquons et vendons une large gamme de solutions d'éclairage DEL durables et à haut rendement de catégorie de spécifications pour des environnements commerciaux, institutionnels et urbains. Nous élaborons nos solutions par la combinaison d'un large éventail de luminaires DEL hautement configurables, avec nos systèmes de contrôle d'éclairage supérieurs et nos technologies brevetées et exclusives de contrôle, de triage algorithmique, de gradation et de gestion thermique. Nos produits visent de nombreuses applications d'éclairage en plus d'offrir de nombreuses configurations, ce qui permet aux spécificateurs (architectes, ingénieurs, architectes paysagers et concepteurs-lumière) de relever divers défis en matière d'éclairage, allant d'un espace bureau jusqu'à un vaste stade ou un complexe de villégiature.

Nos solutions d'éclairage DEL offrent de nombreux avantages comparativement à l'éclairage traditionnel utilisant les technologies à incandescence, halogène, fluorescence et DHI. Elles offrent notamment une consommation d'énergie plus faible, une durée de vie plus longue, l'absence de matières dangereuses, des coûts d'entretien moindres et une plus grande souplesse dans la conception. En outre, nous sommes d'avis que nos capacités en R&D, en conception et en ingénierie, l'étendue et la qualité de nos produits, nos technologies de contrôle novatrices, nos relations avec les spécificateurs et nos réseaux de distribution, notre capacité établie d'intégrer et de soutenir les technologies Lumenpulse de pair avec les produits d'autres fabricants et notre équipe de direction expérimentée, nous positionnent favorablement sur le marché alors que les systèmes DEL sont appelés à remplacer progressivement les technologies d'éclairage traditionnelles.

Nos solutions d'éclairage DEL durables et à haut rendement de catégorie de spécifications sont commercialisées par notre force de vente directe et notre équipe de soutien aux ventes, un solide réseau de plus de 80 agences de représentation et revendeurs à valeur ajoutée, qui peuvent compter sur plus de 400 représentants des ventes externes en Amérique du Nord, de même qu'un nombre croissant de revendeurs à valeur ajoutée dans la région Europe, Moyen-Orient et Afrique, dans la région Asie-Pacifique, ainsi qu'en Amérique latine. Cette force de vente nous permet d'établir et de maintenir des relations avec un grand nombre de spécificateurs. De plus, nous agissons comme revendeur à valeur ajoutée de solutions d'éclairage de catégorie de spécifications pour plus de 15 fabricants nord-américains et européens au Québec et au Royaume-Uni.

Nous comptons environ 446 employés; 315 employés au Canada, y compris 56 employés temporaires de production équivalents temps plein, 84 employés dans la région Europe, Moyen-Orient et Afrique et dans la région Asie-Pacifique, y compris 10 employés temporaires de production équivalents temps plein et 47 employés aux États-Unis.

Il est possible d'obtenir des renseignements supplémentaires sur la Société au www.lumenpulse.com et au www.sedar.com.

1.2. Principales stratégies commerciales

1.2.1. Miser sur le segment de marché des solutions d'éclairage DEL de catégorie de spécifications

Nous sommes présents dans le segment des solutions d'éclairage DEL de catégorie de spécifications au sein duquel les spécificateurs définissent des exigences techniques pointues pour un projet donné. Nous ciblons ce segment de marché exclusivement, car nous croyons que notre offre de produits attrayante est reconnue et recherchée par les spécificateurs en raison des principaux éléments qui nous distinguent, soit la polyvalence, l'uniformité et la qualité de la lumière, ainsi que le caractère durable et les possibilités de contrôle dont sont dotés nos produits. Au cours du quatrième trimestre, nous avons fait l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation d'Éclairage SDL Inc. (« SDL »), concepteur et fabricant de luminaires extérieurs DEL, ajoutant à notre portefeuille de produits une gamme entièrement complémentaire de solutions de haute performance en matière d'éclairage architectural, notamment d'espaces extérieurs et de zones urbaines, piétonnes et paysagères. Parallèlement à la récente acquisition des actifs de Projection Lighting Limited (« Projection Lighting » ou « AlphaLED ») et au lancement de nouveaux produits au début de l'exercice 2015, nous avons continué d'accroître notre marché cible tout au long de l'exercice grâce à un vaste éventail de produits.

La direction s'attend à ce que la part du marché de l'éclairage DEL augmente sur le marché de l'éclairage général pour passer de 9 % en 2011 à 69 % en 2020. La direction s'attend donc à ce que le marché de l'éclairage général DEL augmente à un taux de croissance annuel composé de 31 % entre 2011 et 2020. Les estimations de la direction sont fondées sur la recherche interne, sur sa connaissance du marché et du secteur concerné et sur des extrapolations effectuées à partir d'informations provenant de tiers. Nous n'avons pas connaissance de déclarations fausses ou trompeuses concernant des données sur le marché et le secteur présentées dans le présent rapport de gestion, mais ces données comportent des risques et des incertitudes et sont susceptibles de changer en fonction de divers facteurs.

1.2.2. Miser sur les produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse

Bien que nous ayons développé et continué d'améliorer notre propre éventail de produits et technologies relatifs à l'éclairage DEL de catégorie de spécifications (les « produits Lumenpulse ») qui nous permet de nous distinguer sur le segment de marché des solutions d'éclairage DEL de catégorie de spécifications, nous agissons aussi à titre de revendeur à valeur ajoutée de luminaires DEL de catégorie de spécifications d'autres fabricants (les « produits d'autres fabricants ») dans la province de Québec et au Royaume-Uni.

Nous avons l'intention de nous concentrer surtout sur l'accroissement de nos ventes de produits Lumenpulse. Comme notre marché cible augmente au fil du temps, nous nous attendons à ce que les produits opérationnels tirés des produits d'autres fabricants diminuent et représentent par conséquent une part plus petite du total de nos produits opérationnels. Compte tenu de l'écart existant entre la marge brute des produits Lumenpulse et celle d'autres fabricants, nous croyons que ce changement sur le plan de la composition des produits aura un effet positif sur notre marge brute à l'avenir. Les produits opérationnels tirés des produits d'autres fabricants ont représenté 8,5 % et 12,1 % des produits opérationnels consolidés, respectivement, pour le quatrième trimestre clos le 30 avril 2015 et l'exercice 2015, en baisse par rapport à 13,4 % et à 22,1 % pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent.

1.2.3. Poursuivre notre stratégie de croissance

Notre objectif est de devenir un chef de file mondial de solutions d'éclairage DEL durables et à haut rendement de catégorie de spécifications en misant sur la force de nos réseaux de distribution nord-américains, l'expansion de notre marché par la création de nouveaux réseaux de distribution internationaux, l'ajout de nouveaux produits et de nouvelles technologies à notre portefeuille actuel grâce au développement continu de produits et à une stratégie rigoureuse d'acquisition. Au cours du quatrième trimestre et de l'exercice 2015, les produits des acquisitions effectuées en cours d'année ont représenté un apport additionnel de 6,8 millions de dollars et de 20,5 millions de dollars, respectivement, à nos résultats consolidés et nous ont permis d'accéder à de nouveaux segments de marché.

Dernièrement, nous avons encore étendu notre réseau international de revendeurs à valeur ajoutée en signant des ententes avec deux nouveaux revendeurs à valeur ajoutée en Corée du Sud et à Taïwan. En outre, une nouvelle structure de comptes majeurs a été mise en place pour mieux servir les comptes importants de détaillants à emplacements multiples et du secteur hôtelier en Amérique du Nord, nous permettant d'avoir une approche plus ciblée pour ce secteur d'activité au sein de notre réseau actuel. Par ailleurs, la présence d'effectifs de vente en France et en Amérique latine a commencé à générer des produits et les efforts déployés devraient contribuer à la croissance future dans les trimestres à venir. Se reporter à la rubrique 3, « Résultats ».

1.2.4. Accroître notre marge bénéficiaire brute et atteindre la rentabilité

En plus de notre objectif de devenir un chef de file mondial de solutions d'éclairage DEL durables et à haut rendement de catégorie de spécifications, la direction compte accroître la marge bénéficiaire brute de la Société et atteindre la rentabilité par les moyens suivants :

- tirer profit de la croissance de nos activités de fabrication grâce à des économies d'échelle;
- accroître la proportion des produits Lumenpulse à marges plus élevées vendus en Amérique du Nord et à l'échelle internationale, comparativement aux produits d'autres fabricants vendus et distribués au Québec et au Royaume-Uni;
- élaborer des stratégies pour constamment réduire le coût des intrants;
- continuer à axer nos efforts sur l'efficacité et l'excellence accrues de nos activités opérationnelles.

À la fin de l'exercice 2014 et tout au long de l'exercice 2015, nous avons pris diverses mesures visant l'amélioration de notre marge brute, notamment :

- augmenter les prix de l'ensemble de nos produits, ce qui a eu une incidence favorable sur nos marges brutes, du deuxième trimestre jusqu'à la fin de l'exercice;
- négocier continuellement les prix avec nos principaux sous-traitants de sous-assemblage, fournisseurs de modules DEL et fournisseurs de blocs d'alimentation afin de réduire les coûts des matériaux;
- améliorer l'efficacité de la production et augmenter l'utilisation de la capacité de production;
- lancer de nouveaux produits et de nouvelles technologies, tels que la technologie Lumendrive intégrée à notre produit Lumencove Nano, qui élimine le besoin de blocs d'alimentation.

1.3. Capacités

Facteurs qui influent sur notre capacité de mettre en œuvre notre stratégie, de gérer les catalyseurs clés de rendement et d'obtenir des résultats :

Pénétration sur le réseau nord-américain : Au cours des dernières années, nous avons développé un solide réseau d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée qui, de l'avis de la direction, couvre l'ensemble du marché au Canada et aux États-Unis. Nous sommes représentés par plus de 80 agences de représentation et revendeurs à valeur ajoutée réunissant plus de 400 représentants des ventes externes qui font la promotion de nos solutions d'éclairage DEL durables et à haut rendement de catégorie de spécifications. Notre équipe composée d'environ 21 représentants de vente, 20 ingénieurs commerciaux et techniciens et 29 préposés au soutien à la clientèle a démontré qu'elle pouvait obtenir des mandats auprès d'un nombre important d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée. Avec notre solide réseau d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée en Amérique du Nord et nos relations avec les spécificateurs qui desservent le marché, nous croyons que notre portefeuille actuel de produits, y compris la gamme de produits Lumenalpha (« Lumenalpha ») récemment lancée et le portefeuille de produits nouvellement acquis d'Éclairage SDL Inc. (« SDL »), recèle encore un potentiel inexploité et nous offre de bonnes perspectives de développer davantage notre entreprise.

Au mois de mai 2015, nous avons pris part au salon Lightfair International à New York. Lightfair est le plus important salon professionnel et congrès annuel en éclairage architectural et commercial du monde. Nous sommes très satisfaits de l'accueil qu'a reçu la gamme de produits Lumenalpha, lancée au début de février sur le marché nord-américain et présentée pour la première fois au cours de cet événement. Parallèlement au lancement des produits optiques de gamme Lumenray, nous avons présenté diverses améliorations à nos gammes de produits existantes. Lightfair s'est également avéré une bonne occasion d'offrir un aperçu du portefeuille de produits nouvellement acquis d'Éclairage SDL Inc. (« SDL »), désormais connus sous le nom de Lumenarea.

Par ailleurs, la nouvelle structure de comptes majeurs mise en place pour mieux servir les comptes importants de détaillants à emplacements multiples et du secteur hôtelier contribuera à une plus grande pénétration de ce secteur vertical du marché nord-américain. Enfin, nous continuons d'investir dans les activités de marketing et de formation pour approfondir les connaissances de notre réseau d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée à l'égard de nos produits.

Nouveaux produits : Au cours des trois dernières années, notre équipe en recherche et développement, composée d'environ 49 employés, a permis le lancement de plus de 45 produits. Elle a aussi assuré l'amélioration continue de nos produits et de nos technologies, notamment par des améliorations constantes de notre gamme de produits existante de prochaine génération. Avec plus de 300 différents produits d'éclairage répartis dans plus de 30 gammes de produits distinctes, la direction est d'avis que nos gammes de produits DEL constitue une offre complète et se compare avantageusement à l'éventail de produits DEL offerts par la plupart de nos concurrents pour les catégories de produits et les applications actuellement ciblées par Lumenpulse.

L'acquisition d'AlphaLED, réalisée au premier trimestre de l'exercice 2015, a augmenté de manière notable notre potentiel de croissance en élargissant notre marché cible grâce à un plus grand ensemble de solutions d'éclairage DEL complémentaire. Les produits AlphaLED se sont démarqués par leur performance et leur durabilité, avec plus de 500 000 unités ayant été vendues et des projets ayant été menés à bien dans plus de 40 pays. Cette acquisition était alignée sur notre stratégie d'augmenter les produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse par l'entremise de la croissance interne et d'acquisitions. Même si AlphaLED est bien établie en Europe et en Asie, ces produits étaient jusqu'à tout récemment hors de portée des spécificateurs nord-américains. L'acquisition d'AlphaLED a mené au fructueux lancement des produits Lumenalpha au début du mois de février, au terme d'un investissement substantiel en capacité de production et en ressources visant à adapter cette gamme de produits au marché nord-américain, à obtenir l'homologation obligatoire et à son déploiement au sein de notre réseau actuel d'agents de représentation. Lumenalpha est une gamme de plafonniers et de projecteurs à usage commercial, de détail, institutionnel et hôtelier pour le marché nord-américain. Le lancement comprenait 16 luminaires DEL convertis des produits européens AlphaLED qui ont fait leurs preuves. Lumenalpha solidifie la position de Lumenpulse dans les marchés d'éclairage DEL à forte croissance du domaine commercial, de détail, institutionnel et hôtelier, car elle offre une gamme complète de projecteurs et de plafonniers architecturaux à haute performance dotés de nombreuses fonctions. Offerts en combinaison à tête individuelle ou têtes multiples, avec un flux lumineux allant jusqu'à 3 000 lumens, les plafonniers Lumenalpha constituent une solution de rechange durable et flexible aux systèmes d'éclairage halogène et aux halogénures. Pour leur part, les projecteurs Lumenalpha sont un remplacement optimal des luminaires montés sur rails conventionnels, grâce à des options plus nombreuses, une durée de vie prolongée, une meilleure stabilité des couleurs et une faible consommation d'énergie.

1.3. Capacités (suite)

Au cours du quatrième trimestre, nous avons fait l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation d'Éclairage SDL Inc. (« SDL »), concepteur et fabricant de luminaires extérieurs DEL, ajoutant à notre portefeuille de produits une gamme entièrement complémentaire de solutions DEL. L'acquisition de cette gamme de produits a sensiblement élargi notre marché cible et accélérera notre entrée dans les secteurs de haute performance en matière d'éclairage architectural, notamment d'espaces extérieurs et de zones urbaines, piétonnes et paysagères. Le portefeuille de SDL, désormais connu sous le nom de Lumenarea, compte plus de 150 produits, notamment des bornes d'éclairage, des colonnes lumineuses, des lampadaires et des luminaires à montage mural pour des bâtiments. Les produits opérationnels tirés de cette gamme de produits devraient progressivement avoir une incidence sur les résultats de la Société, fournissant une contribution plus substantielle dans 12 à 18 mois, puisque nous envisageons d'intégrer nos technologies et d'offrir à notre réseau d'agents de représentation de nouvelles activités de formation et de marketing. Par ailleurs, étant donné la nature des projets et des marchés cibles de Lumenarea, nous nous attendons à un cycle de vente plus long que celui de nos gammes de produits actuelles. Nous aurons recours à Lumenarea pour saisir de nombreuses occasions dans les secteurs des environnements institutionnels, commerciaux et urbains qui, de par leur nature, présentent un cycle de vente plus long.

Au mois de mai 2014, nous avons lancé 15 nouveaux produits, dont Lumenfacade Inground, Lumencove Nano et Lumenbeam LBX HO, ainsi que notre technologie Lumendrive et diverses nouvelles caractéristiques, dont DMX/RDM, Dynamic Warm et l'option de jonctions illuminées offerte pour la gamme Lumenline. Ces produits ont été introduits tout au long de l'exercice, ayant graduellement été acceptés par le marché, ce qui nous a permis d'accroître la polyvalence de notre offre et de répondre ainsi aux besoins de nouveaux marchés.

En mars 2015, nous avons lancé les produits Lumenline et Lumenbeam de deuxième génération, en ajoutant la dernière génération de technologie DEL, et nous avons mis à niveau toute la gamme de luminaires Lumenline en les dotant d'un système novateur à connexion rapide. Cette gamme de produits devrait nous permettre d'être plus concurrentiels dans le secteur de l'éclairage de bureau en offrant une meilleure performance, une installation plus rapide et une plus grande polyvalence. L'amélioration du produit Lumenbeam accroît substantiellement la performance et l'efficacité de la gamme complète de luminaires. Plus récemment, au salon Lightfair, en mai 2015, nous avons dévoilé Lumenray, une nouvelle gamme d'options optiques qui assurent une uniformité exceptionnelle grâce à des ratios d'espacement et de retrait de premier rang, notamment l'éclairage mural asymétrique, l'éclairage en projection ou rasant. Nous avons également présenté l'appareil Lumencove XT Direct View, un système d'éclairage DEL direct linéaire pour des façades média et la délimitation architecturale sur de grandes structures comme des ponts et des tours. Les produits sont généralement développés sur une période de six à neuf mois, suivie d'une période additionnelle de six à douze mois pour faire la mise en marché et pour obtenir l'acceptation du marché. Nous nous attendons à ce que certains de nos nouveaux produits se situent au haut de cette fourchette cible, prenant de neuf à douze mois pour être entièrement commercialisés et pour contribuer de manière plus importante aux produits opérationnels. Ces efforts devraient se traduire par d'importantes occasions pour la Société d'atteindre ses objectifs de croissance.

Au 30 avril 2015, nous détenons également 53 brevets et 70 brevets en instance, ce qui nous permet de nous distinguer par notre offre de solutions. La direction estime que l'offre de produits et la plateforme technologique de la Société peuvent être appliquées à d'autres catégories de produits et applications non visées par Lumenpulse à l'heure actuelle, ce qui présente une occasion intéressante d'expansion et de croissance. Par ailleurs, au début du mois de février nous avons fait l'acquisition de la totalité des actions de Les Contrôles Ariane Inc. (« Ariane »), une société basée à Québec. Lumenpulse entretient depuis plusieurs années des liens de travail étroits avec les cinq experts en technique des courants porteurs de ligne (« CPL ») et en contrôles d'Ariane. Grâce à cette acquisition, Lumenpulse tirera profit des compétences uniques et de l'expertise éprouvée de cette équipe. Chef de file dans son domaine, Ariane possède une technologie de modulation brevetée qu'elle a incorporée à ses circuits intégrés spécifiques (Application-Specific Integrated Circuit, ou « ASIC ») qui est utilisée par la technologie Lumentalk de Lumenpulse. Cette acquisition nous positionnera favorablement pour accélérer l'adoption de notre technologie Lumentalk et pour développer davantage son plein potentiel de marché.

Expansion à l'échelle internationale : Nous sommes d'avis que nos bureaux de Londres et de Manchester, en Angleterre, et nos bureaux de Paris, en France, notre présence en Amérique latine et à Hong Kong, de même que notre réseau existant de revendeurs à valeur ajoutée en Asie du Sud-Est, au Moyen-Orient, au Japon, en Australie, en Nouvelle-Zélande et dans les pays scandinaves constituent des assises solides qui nous permettront d'élargir notre présence sur le marché international. Pour l'exercice 2015, les produits opérationnels tirés des activités internationales ont totalisé 31,9 millions de dollars, soit 31,7 % du total des produits opérationnels. Nous avons également investi dans nos activités de marketing en prenant part à l'événement Luxlive à Londres, au Royaume-Uni, ainsi qu'à d'autres salons régionaux, ce qui nous a permis d'augmenter notre visibilité et de démontrer la performance et la polyvalence de la gamme de produits et des technologies des produits Lumenpulse, améliorées par l'ajout des produits d'AlphaLED.

1.3. Capacités (suite)

Production et chaîne d'approvisionnement : Notre stratégie de production est centrée sur l'assemblage final, la configuration et l'essai de nos produits d'éclairage DEL soutenus par des fabricants multinationaux fiables qui disposent de l'infrastructure requise et d'un accès à une chaîne d'approvisionnement sophistiquée. Dans la foulée de nos projets d'amélioration des activités de production entrepris à l'exercice 2014, des améliorations supplémentaires de la chaîne d'approvisionnement ont été lancées au cours de l'exercice considéré. Nous avons établi un système de planification et d'approvisionnement stratégique pour fournir des prévisions à nos partenaires clés, optimiser les relations avec les fournisseurs, atténuer les risques et réduire les coûts de matériel. Au cours de l'exercice 2015, nous avons officialisé notre relation avec certains de nos principaux partenaires, réduisant ainsi les risques liés à l'approvisionnement et à la livraison et nous avons achevé l'intégration d'un ensemble de DEL plus efficace. En outre, nous avons fait des investissements substantiels dans la production nord-américaine de la gamme de produits Lumenalpha et le lancement d'un programme d'expédition rapide qui offre désormais un délai d'approvisionnement réduit pour certaines configurations de produits. Ces investissements comprennent des stocks additionnels, ainsi que de nouvelles chaînes de production qui occupent la superficie additionnelle de 17 000 pieds carrés annexée aux installations que nous louons actuellement. Nous avons également investi dans les stocks afin de soutenir notre programme de satisfaction de la clientèle qui réduit les délais d'approvisionnement et assure une livraison dans les meilleurs délais. Au cours du quatrième trimestre, nous avons continué d'investir en industrialisant et en automatisant nos activités, notamment par l'ajout d'un robot scellant afin de normaliser et d'améliorer la productivité et la qualité et par l'ajout d'un système automatisé de test sous vide pour obtenir des tests d'étanchéité plus fiables. Ces deux investissements ont trait à notre gamme de produits d'éclairage linéaire pour l'extérieur. Enfin, nous avons mis en œuvre un nouveau système d'assemblage et de tests informatisés qui offre une efficacité améliorée, ainsi qu'une assurance qualité et une détection des défaillances en temps réel.

1.4. Évaluation de la performance de la Société par rapport aux prévisions

Des prévisions ont été énoncées pour les cinq prochaines années dans le prospectus définitif daté du 7 avril 2014 pour ce qui est de la croissance des produits opérationnels, de la marge brute ajustée et de la marge du BAIIA ajusté.

Pour le quatrième trimestre clos le 30 avril 2015 et l'exercice 2015, nous avons présenté une importante croissance des produits opérationnels d'un exercice à l'autre et une amélioration des marges sur les produits Lumenpulse. Nous présentons ci-après certaines tendances observées dans les indicateurs financiers clés :

- Les produits opérationnels consolidés ont progressé de 81,8 %, pour atteindre 31,0 millions de dollars et de 61,8 % pour atteindre 100,7 millions de dollars au quatrième trimestre et à l'exercice 2015, respectivement, comparativement à 17,0 millions de dollars et à 62,2 millions de dollars pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent.
- Les produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse ont progressé de 92,2 %, pour atteindre 28,4 millions de dollars et de 82,5 % pour atteindre 88,5 millions de dollars, respectivement, pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015, comparativement à 14,8 millions de dollars et à 48,5 millions de dollars pour les périodes comparables de l'exercice précédent. Les acquisitions réalisées en cours d'exercice ont représenté une contribution de 6,7 millions de dollars et de 19,7 millions de dollars aux produits opérationnels tirés des produits de Lumenpulse pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015, respectivement.
- À l'échelle internationale, au quatrième trimestre et à l'exercice 2015, nos produits opérationnels se sont multipliés par environ 3 et 6 fois, par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent pour atteindre 8,9 millions de dollars et 31,9 millions de dollars, respectivement. Ces hausses comprenaient une contribution des acquisitions effectuées en cours d'exercice de 6,6 millions de dollars et de 20,3 millions de dollars, respectivement.
- Au quatrième trimestre, le ratio de la marge brute ajustée des produits Lumenpulse, excluant les acquisitions réalisées en cours d'exercice, a légèrement augmenté, passant de 46,3 % à 46,7 %. Compte tenu des acquisitions réalisées en cours d'exercice, le ratio de la marge brute ajustée pour le quatrième trimestre est passé de 45,3 % pour la période correspondante de l'exercice précédent à 43,6 % en raison du plus faible ratio de la marge brute de ces acquisitions et ce, conformément aux attentes. Pour l'exercice 2015, le ratio de la marge brute ajustée s'est amélioré, passant à 43,4 %, comparativement à 42,0 % pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui s'explique par la plus grande proportion de produits Lumenpulse et par l'amélioration de leur marge brute ajustée, passée de 44,0 % à 44,8 %.
- Le BAIIA ajusté a enregistré une hausse pour atteindre 6,5 % et 3,7 % des produits opérationnels du quatrième trimestre et de l'exercice 2015, comparativement à 0,3 % et à 0,7 %, respectivement, pour les périodes comparables de l'exercice précédent.
- Le bénéfice net ajusté a augmenté pour se chiffrer à 0,8 million de dollars et à 1,8 million de dollars pour le quatrième trimestre et pour l'exercice 2015, comparativement à des pertes de 1,3 million de dollars et de 4,5 millions de dollars, respectivement, pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent, comprenant une perte de change de 0,8 million de dollars pour le quatrième trimestre et un profit de change de 0,7 million de dollars pour l'exercice 2015.

1.4. Évaluation de la performance de la Société par rapport aux prévisions (suite)

Nous réitérons aux présentes que les objectifs de la direction consistent à continuer d'accroître les activités de Lumenpulse à un taux de croissance qui dépasse celui du marché de l'éclairage en général pour les produits d'éclairage DEL puis, au fil du temps, de se rapprocher du taux de croissance du marché, d'atteindre une marge brute ajustée d'environ 50 % et d'atteindre une marge du BAIIA ajusté d'environ 18 % à 20 % dans les quatre prochaines années.

Ces objectifs reposent sur un certain nombre d'hypothèses et sont assujettis à certains risques et incertitudes, dont plusieurs sont indépendants de notre volonté. Ces risques et incertitudes pourraient faire en sorte que les résultats réels s'écartent sensiblement de ces objectifs. Se reporter à la rubrique 7, « Facteurs de risque ».

2. Facteurs déterminants

2.1. Produits opérationnels

La Société génère des produits opérationnels de deux secteurs, soit les produits Lumenpulse et les produits d'autres fabricants. Les produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse proviennent de la vente de produits Lumenpulse à des distributeurs de produits électriques, des revendeurs à valeur ajoutée et directement aux entrepreneurs ou aux utilisateurs finaux. Quant aux produits opérationnels tirés des produits d'autres fabricants, ils proviennent de la distribution de produits d'éclairage DEL de tiers dans la province de Québec et au Royaume-Uni où Lumenpulse agit à titre de revendeur à valeur ajoutée.

Au fil des ans, nos activités ont fluctué de manière modérée en fonction des saisons. À titre d'exemple, en raison du fait que les conditions hivernales sont moins favorables aux projets de construction et aux nouvelles installations extérieures, les produits opérationnels tirés de produits destinés à des projets d'éclairage extérieur ont tendance à être inférieurs au troisième trimestre clos le 31 janvier. De plus, la période des Fêtes a également une incidence modérée sur les produits opérationnels du troisième trimestre. À cette étape de notre croissance, nous prévoyons que nos activités seront soumises à des fluctuations saisonnières, mais le schéma de ces fluctuations et la portée de leur incidence sur la demande à venir sont difficilement prévisibles.

2.2. Coût des ventes

2.2.1. Coûts des matières premières

Le coût des ventes des produits Lumenpulse tient compte des coûts des matières premières et d'assemblage découlant des achats de fournisseurs. La Société est ainsi exposée à des variations de prix de certaines matières, telles que l'aluminium et l'acier, et de composants électroniques. Nous ne couvrons pas le risque associé aux fluctuations des prix des marchandises et des composants électroniques. En conséquence, si nous n'étions pas en mesure de majorer le prix de nos marchandises pour refléter les variations du coût des matières, une hausse du coût de certains intrants pourrait nuire aux résultats opérationnels. Par le passé, la Société a pu augmenter les prix de ses produits et négocier des accords commerciaux à court et à moyen terme avec des fournisseurs clés. Nous demeurons confiants en notre capacité d'atténuer les fluctuations significatives des coûts.

2.2.2. Coûts des garanties

La garantie limitée sur les produits de la Société couvre habituellement une période de cinq ans suivant la date de livraison au client, exception faite de la garantie limitée de dix ans sur le Lumencove Nano, récemment lancé. La Société inscrit une provision au titre de la garantie lorsque les produits sont vendus. Selon les informations dont elle dispose, la direction estime que la Société a comptabilisé des provisions adéquates et suffisantes.

2.3. Frais de vente et de marketing

Les frais de vente et de marketing englobent surtout les salaires et les dépenses de notre personnel de vente et de marketing, y compris les commissions versées à l'interne et à nos agences de représentation. Ces frais incluent aussi des programmes de marketing qui englobent la publicité, les événements, les communications de la Société, la promotion de la stratégie de marque et la commercialisation des produits.

Nous avons l'intention d'accroître notre investissement dans ces programmes afin de mousser davantage notre visibilité auprès de nos partenaires et spécificateurs actuels et de favoriser de plus grandes attributions de projets. Nous prévoyons notamment offrir nos programmes de formation non seulement aux spécialistes en éclairage de premier niveau, mais également aux architectes, ingénieurs, architectes-paysagistes et architectes d'intérieur qui composent un bassin plus vaste de spécificateurs. Nous avons aussi l'intention de procéder à des investissements stratégiques supplémentaires afin d'étendre notre présence sur le marché international. Enfin, nous comptons continuer d'embaucher d'autres préposés aux ventes afin d'accroître la notoriété de notre marque et de générer des produits supplémentaires auprès des spécificateurs dans la région Europe, Moyen-Orient et Afrique, en Asie-Pacifique et en Amérique latine, marchés sur lesquels notre présence est restreinte ou inexistante.

2.4. Frais de recherche et de développement

Les frais de recherche et de développement comprennent les coûts associés à nos équipes de recherche et de développement et de conception de produits. Ces charges englobent surtout les salaires, les autres avantages et les honoraires de consultation.

La Société engage des frais de recherche et de développement au Canada et obtient des crédits d'impôt à l'investissement pour la recherche scientifique et le développement expérimental pour certaines dépenses admissibles. Les crédits d'impôt à l'investissement sont portés en réduction des frais de recherche et de développement de la Société. Nous sommes admissibles aux crédits d'impôt provinciaux remboursables au taux de 14 %. Cependant, nous ne sommes pas admissibles aux crédits d'impôt à l'investissement fédéral. Ces frais de recherche et développement généreront plutôt des crédits d'impôt non remboursables qui pourront uniquement être portés en réduction de l'impôt sur le revenu exigible. En raison des pertes historiques de la Société, nous ne comptabilisons pas de crédits d'impôt au fédéral. Les frais de recherche et de développement sont censés croître dans les années à venir en proportion des ventes qui seront conclues, et ce, à mesure que nous développerons de nouveaux produits et de nouvelles technologies. À long terme, nous nous attendons à ce que les frais de recherche et développement se situent entre 4 % et 5 % du total des produits opérationnels.

Outre les crédits d'impôt à l'investissement canadiens, nous sommes admissibles à des crédits d'impôt pour la recherche et le développement au Royaume-Uni. Comme nous nous qualifions à titre de petite ou moyenne entreprise (« PME »), nous bénéficions d'un crédit d'impôt à l'investissement de 25 % porté en réduction des frais de recherche et de développement de la Société.

L'acquisition des actions de Les Contrôles Ariane inc. réalisée au quatrième trimestre a également amélioré nos efforts de recherche et développement en raison de l'ajout à notre équipe de nouvelles ressources qui approfondissent notre savoir-faire en matière de développement de matériel informatique, de micrologiciels et de logiciels.

2.5. Charges générales et administratives

Les charges générales et administratives comprennent les salaires et les charges connexes des services des finances, de la comptabilité, des ressources humaines, de l'informatique, des relations avec les investisseurs et du contentieux. On y retrouve également les honoraires, les frais d'assurance et les autres charges du siège social. Nous prévoyons que les charges générales et administratives exprimées en dollars absolus augmenteront pour soutenir notre croissance, qui peut être une croissance organique ou qui peut se réaliser en procédant à des acquisitions futures. Au fil du temps, les charges générales et administratives, exprimées en pourcentage des produits opérationnels, devraient baisser.

2.6. Charges d'intérêts et autres coûts de financement

Jusqu'à son PAPE, la Société détenait des actions privilégiées de catégorie A, désignées à titre de passifs financiers conformément aux IFRS, dont la valeur a augmenté au cours du temps en raison de la variation de la juste valeur des actions privilégiées rachetables. Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2014, ces actions ont été converties en actions ordinaires de catégorie A. Par conséquent, le passif correspondant a été renversé, engendrant une augmentation équivalente au niveau des capitaux propres et une charge due à la réévaluation de la juste valeur suite à la conversion. Nous avons comptabilisé des charges hors trésorerie significatives en lien avec ce passif au cours des exercices 2014 et 2013. Puisque les actions privilégiées de catégorie A ont été converties en actions ordinaires de catégorie A et que toute les facilités bancaires ont été remboursées à même le produit du PAPE au cours de l'exercice 2014, les charges d'intérêts et coûts de financement devraient, à court terme, être nuls ou générer des produits d'intérêts. Les charges d'intérêts et les autres coûts de financement comprennent également la perte (le profit) de change découlant de nos activités.

2.7. Impôt sur le résultat

La Société est assujettie à l'impôt sur le résultat au niveau fédéral, provincial et étatique dans les territoires où elle exerce ses activités. Le taux d'imposition prévu par la loi au Canada était de 26,9 % pour l'exercice 2015. Toutefois, le taux d'imposition consolidé effectif de la Société subit l'influence de la combinaison de son bénéfice ou de sa perte avant impôt sur le résultat. La Société prévoit payer de l'impôt en trésorerie pour les années à venir dans tous les territoires, exception faite de sa filiale canadienne, Lumenpulse Lighting Inc., car la Société entend utiliser ses attributs fiscaux pour neutraliser le bénéfice imposable une fois la rentabilité atteinte. Aucun actif d'impôt différé n'a été constaté au cours de l'exercice 2015 ayant trait aux antécédents de pertes. Au 30 avril 2015, la Société avait accumulé des pertes fiscales opérationnelles et autres déductions non inscrites à l'état de la situation financière d'environ 38 millions de dollars. Ces pertes fiscales opérationnelles viennent à échéance à compter de 2031. L'un ou l'autre de ces attributs fiscaux au titre des coûts d'émission d'actions pourrait éventuellement être comptabilisé directement dans les capitaux propres, en augmentation des capitaux propres, une fois les critères de comptabilisation remplis.

2.8. Monnaies étrangères

Les profits et les pertes de change découlent essentiellement de la conversion des activités opérationnelles libellées dans des monnaies autres que notre monnaie fonctionnelle, soit le dollar canadien. Nous évaluons les actifs, les passifs et les opérations qui sont mesurées en monnaies étrangères au moyen de divers cours de change, conformément aux IFRS.

Les profits ou les pertes de change découlent en partie de la conversion des soldes de trésorerie et d'autres éléments du bilan libellés en dollars américains et en livres sterling.

La Société génère actuellement une part importante de ses produits opérationnels en dollars américains, alors qu'une part importante de ses charges est également libellée en dollars américains, ce qui réduit considérablement le risque et offre une couverture du risque de change. Nous nous attendons à ce que cette situation change tôt ou tard étant donné que nos ventes libellées en dollars américains croissent à un rythme plus rapide que nos charges libellées en dollars américains.

3. Résultats

3.1. Faits saillants financiers

3.1.1. Faits saillants pour le quatrième trimestre et l'exercice clos le 30 avril 2015

Pour le quatrième trimestre clos le 30 avril 2015 :

- Augmentation de 92,2 % des produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent pour atteindre 28,4 millions de dollars, dont une contribution de 6,7 millions de dollars est attribuable aux acquisitions réalisées en cours d'exercice;
- Augmentation des produits opérationnels provenant du secteur international, passés de 3,0 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent à 8,9 millions de dollars;
- Amélioration de la marge bénéficiaire brute ajustée des produits Lumenpulse, compte non tenu des acquisitions réalisées en cours d'exercice, passée de 46,3 % à 46,7 %;
- Augmentation du BAIIA ajusté, passé de 0,1 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent à 2,0 millions de dollars. La marge du BAIIA ajusté exprimée en pourcentage du total des produits opérationnels s'est améliorée pour atteindre 6,5 %;
- En dépit d'une perte de change de 0,8 million de dollars, le bénéfice net ajusté s'est chiffré à 0,8 million de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2015, contre une perte de 1,3 million de dollars pour l'exercice précédent.

Pour l'exercice clos le 30 avril 2015 :

- Hausse des produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse de 82,5 % par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent, pour se chiffrer à 88,5 millions de dollars, dont une contribution de 19,7 millions de dollars a trait aux acquisitions réalisées en cours d'exercice;
- Augmentation des produits opérationnels provenant du secteur international, passés de 5,7 millions de dollars pour l'exercice précédent à 31,9 millions de dollars;
- Amélioration de la marge bénéficiaire brute ajustée, passée de 42,0 % pour la période correspondante de l'exercice précédent à 43,4 % en raison de la plus grande proportion de produits Lumenpulse et de l'accroissement de leur marge bénéficiaire brute ajustée, passée de 44,0 % à 44,8 %;
- Augmentation du BAIIA ajusté pour atteindre 3,7 millions de dollars, comparativement à 0,4 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Exprimé en pourcentage du total des produits opérationnels, le BAIIA ajusté a augmenté, passant d'un taux de 0,7 % à un taux de 3,7 %;
- Progression de 6,3 millions de dollars du bénéfice net ajusté par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent pour atteindre 1,8 million de dollars, comprenant un profit de change de 0,7 million de dollars qui découle essentiellement de l'appréciation du dollar américain.

3.2. Principales informations financières consolidées

Les principales informations financières consolidées énoncées ci-après pour les exercices clos les 30 avril 2015 et 2014 ont été établies à partir des états financiers consolidés audités et des notes y afférentes publiés le 17 juin 2015.

Résultats consolidés et résultat net

	Trimestres clos les 30 avril				Exercices clos les 30 avril					
	2015		2014		2015		2014		2013	
	(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)									
Produits opérationnels par catégorie										
Produits Lumenpulse	28 364	91,5 %	14 756	86,6 %	88 454	87,9 %	48 457	77,9 %	30 247	71,5 %
Produits d'autres fabricants	2 625	8,5 %	2 285	13,4 %	12 231	12,1 %	13 757	22,1 %	12 085	28,5 %
Produits opérationnels	30 989	100,0 %	17 041	100,0 %	100 685	100,0 %	62 214	100,0 %	42 332	100,0 %
Marge brute par catégorie										
Produits Lumenpulse	12 512	44,1 %	6 748	45,7 %	39 147	44,3 %	21 009	43,4 %	10 786	35,7 %
Produits d'autres fabricants	849	32,3 %	882	38,6 %	4 062	33,2 %	4 849	35,2 %	4 553	37,7 %
Marge brute	13 361	43,1 %	7 630	44,8 %	43 209	42,9 %	25 858	41,6 %	15 339	36,2 %
Charges opérationnelles										
Vente et marketing	7 400	23,9 %	5 197	30,5 %	25 439	25,2 %	17 739	28,5 %	15 159	35,8 %
Recherche et développement	1 211	3,9 %	981	5,8 %	4 789	4,8 %	3 132	5,0 %	2 399	5,7 %
Charges générales et administratives	4 496	14,5 %	3 312	19,4 %	14 607	14,5 %	8 947	14,5 %	6 833	16,1 %
Charges opérationnelles	13 107	42,3 %	9 490	55,7 %	44 835	44,5 %	29 818	48,0 %	24 391	57,6 %
Bénéfice (perte) opérationnel(le)	254	0,8 %	(1 860)	(10,9)%	(1 626)	(1,6)%	(3 960)	(6,4)%	(9 052)	(21,4)%
(Produits) charges d'intérêts et autres (produits) coûts de financement										
Variation nette de la valeur comptable des actions rachetables au gré des porteurs et du passif financier dérivé connexe et frais relatifs au remboursement anticipé sur la dette à long terme	—	—	33 075	194,1 %	—	—	42 367	68,1 %	5 037	11,9 %
Autres (produits) coûts de financement	707	2,3 %	608	3,6 %	(1 185)	(1,1)%	2 114	3,4 %	1 554	3,7 %
(Produits) charges d'intérêts et autres (produits) coûts de financement	707	2,3 %	33 683	197,7 %	(1 185)	(1,1)%	44 481	71,5 %	6 591	15,6 %
Bénéfice (perte) avant impôt sur le résultat	(453)	(1,5)%	(35 543)	(208,6)%	(441)	(0,5)%	(48 441)	(77,9)%	(15 643)	(37,0)%
Impôt sur le résultat (crédits)	(435)	(1,4)%	152	0,9 %	(76)	(0,1)%	737	1,1 %	2 452	5,8 %
Bénéfice net (perte nette)	(18)	(0,1)%	(35 695)	(209,5)%	(365)	(0,4)%	(49 178)	(79,0)%	(18 095)	(42,8)%
Marge brute ajustée¹⁾	13 518	43,6 %	7 715	45,3 %	43 689	43,4 %	26 155	42,0 %	15 375	36,3 %
Charges opérationnelles ajustées¹⁾	11 494	37,1 %	7 662	45,0 %	39 959	39,7 %	25 713	41,3 %	21 385	50,5 %
BAIIA¹⁾	1 234	4,0 %	(1 226)	(7,2)%	1 554	1,5 %	(1 868)	(3,0)%	(7 567)	(17,9)%
BAIIA ajusté¹⁾	2 024	6,5 %	53	0,3 %	3 730	3,7 %	442	0,7 %	(6 010)	(14,2)%
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e)¹⁾	772	2,5 %	(1 341)	(7,9)%	1 811	1,8 %	(4 501)	(7,2)%	(9 390)	(22,2)%
Bénéfice (perte) par action — de base ²⁾	0,00		(2,67)		(0,02)		(4,17)		(1,57)	
Bénéfice (perte) par action — diluée ²⁾³⁾	0,00		(2,67)		(0,02)		(4,17)		(1,57)	
Bénéfice (perte) ajusté(e) par action — de base ¹⁾²⁾	0,03		(0,10)		0,08		(0,38)		(0,81)	
Bénéfice (perte) ajusté(e) par action — diluée ¹⁾²⁾³⁾	0,03		(0,10)		0,07		(0,38)		(0,81)	

¹⁾ Pour les mesures non conformes aux IFRS, se reporter à la rubrique 3.2.1. « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

²⁾ Les montants par action reflètent rétrospectivement le regroupement des actions ordinaires à raison de 8,4 pour 1 qui a eu lieu au quatrième trimestre de l'exercice 2014. Avant le PAPE, les actions rachetables au gré des porteurs n'étaient pas prises en compte dans le calcul de la perte par action.

³⁾ Les calculs pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015 comprennent respectivement 1 549 825 et 1 775 167 options sur actions réputées dilutives. Pour les périodes au cours desquelles la Société a subi des pertes nettes, toutes les options sur actions potentiellement dilutives ont été exclues du calcul de la perte par action diluée. Toutes les options sur actions en cours pourraient éventuellement diluer le bénéfice par action dans l'avenir.

États consolidés de la situation financière

	Au 30 avril		
	2015	2014	2013
	(en milliers de dollars canadiens)		
Trésorerie	43 480	87 057	1 207
Actifs courants (hors trésorerie)	44 394	21 393	17 133
Immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles	21 946	9 150	9 031
Goodwill, goodwill non affecté et immobilisations incorporelles acquises	19 713	—	—
Autres actifs	933	240	131
Total des actifs	130 466	117 840	27 502
Passifs courants (à l'exclusion de la partie courante des obligations en vertu de contrats de location-financement et des autres emprunts)	21 761	12 114	12 116
Actions rachetables au gré des porteurs et passif financier dérivé connexe	—	—	31 831
Obligations en vertu de contrats de location-financement et autres emprunts (y compris la partie courante)	266	163	8 913
Autres passifs non courants	616	311	454
Total des passifs	22 643	12 588	53 314
Capitaux propres attribuables aux actionnaires	107 823	105 252	(25 812)
Total des passifs et des capitaux propres	130 466	117 840	27 502
Fonds de roulement	65 981	96 281	6 070
Nombre d'employés¹⁾	446	278	219

¹⁾ Comprend les employés temporaires de production équivalents temps plein.

3.2.1. Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

Les tableaux qui suivent présentent le rapprochement du bénéfice net (de la perte nette) et du BAIIA, du BAIIA ajusté et du bénéfice net (de la perte nette) ajusté(e), du rapprochement de la marge brute et de la marge brute ajustée, du rapprochement des charges opérationnelles et des charges opérationnelles ajustées, du rapprochement des frais de vente et de marketing et des frais de vente et de marketing ajustés, du rapprochement des frais de recherche et de développement et des frais de recherche et de développement ajustés ainsi que du rapprochement des charges générales et administratives et des charges générales et administratives ajustées.

	Trimestres clos les 30 avril		Exercices clos les 30 avril	
	2015	2014	2015	2014
	(en milliers de dollars canadiens)			
Bénéfice net (perte nette)	(18)	(35 695)	(365)	(49 178)
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>(0,1) %</i>	<i>(209,5) %</i>	<i>(0,4) %</i>	<i>(79,0) %</i>
(Produits) Charges d'intérêts et autres (produits) coûts de financement	707	33 683	(1 185)	44 481
Impôt sur le résultat	(435)	152	(76)	737
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	980	634	3 180	2 092
BAIIA	1 234	(1 226)	1 554	(1 868)
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>4,0 %</i>	<i>(7,2) %</i>	<i>1,5 %</i>	<i>(3,0) %</i>
Éléments inhabituels et non récurrents	718	425	1 685	603
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	72	854	491	1 707
BAIIA ajusté	2 024	53	3 730	442
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>6,5 %</i>	<i>0,3 %</i>	<i>3,7 %</i>	<i>0,7 %</i>
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(980)	(634)	(3 180)	(2 092)
(Produits) Charges d'intérêts et autres (produits) coûts de financement	(707)	(33 683)	1 185	(44 481)
Variation nette de la valeur comptable des actions rachetables au gré des porteurs et du passif financier dérivé connexe et frais relatifs au remboursement anticipé sur la dette à long terme	—	33 075	—	42 367
Impôt sur le résultat	435	(152)	76	(737)
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e)	772	(1 341)	1 811	(4 501)
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>2,5 %</i>	<i>(7,9) %</i>	<i>1,8 %</i>	<i>(7,2) %</i>
Marge brute sur les produits Lumenpulse	12 512	6 748	39 147	21 009
<i>Ratio de la marge brute</i>	<i>44,1 %</i>	<i>45,7 %</i>	<i>44,3 %</i>	<i>43,4 %</i>
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	13	26	64	87
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	144	59	416	210
Marge brute ajustée sur les produits Lumenpulse	12 669	6 833	39 627	21 306
<i>Ratio de la marge brute ajustée</i>	<i>44,7 %</i>	<i>46,3 %</i>	<i>44,8 %</i>	<i>44,0 %</i>
Marge brute sur les produits d'autres fabricants	849	882	4 062	4 849
<i>Ratio de la marge brute</i>	<i>32,3 %</i>	<i>38,6 %</i>	<i>33,2 %</i>	<i>35,2 %</i>
Marge brute ajustée	13 518	7 715	43 689	26 155
<i>Ratio de la marge brute ajustée</i>	<i>43,6 %</i>	<i>45,3 %</i>	<i>43,4 %</i>	<i>42,0 %</i>
Charges opérationnelles	13 107	9 490	44 835	29 818
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>42,3 %</i>	<i>55,7 %</i>	<i>44,5 %</i>	<i>48,0 %</i>
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	(59)	(828)	(427)	(1 620)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(836)	(575)	(2 764)	(1 882)
Éléments inhabituels et non récurrents	(718)	(425)	(1 685)	(603)
Charges opérationnelles ajustées	11 494	7 662	39 959	25 713
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>37,1 %</i>	<i>45,0 %</i>	<i>39,7 %</i>	<i>41,3 %</i>

	Trimestres clos les 30 avril		Exercices clos les 30 avril	
	2015	2014	2015	2014
	(en milliers de dollars canadiens)			
Frais de vente et de marketing	7 400	5 197	25 439	17 739
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	23,9 %	30,5 %	25,2 %	28,5 %
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	(24)	55	(248)	(217)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(130)	(361)	(470)	(1 117)
Frais de vente et de marketing ajustés	7 246	4 891	24 721	16 405
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	23,4 %	28,7 %	24,5 %	26,4 %
Frais de recherche et de développement	1 211	981	4 789	3 132
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	3,9 %	5,8 %	4,8 %	5,0 %
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	(3)	(73)	(13)	(136)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(110)	(45)	(277)	(198)
Frais de recherche et de développement ajustés	1 098	863	4 499	2 798
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	3,5 %	5,1 %	4,5 %	4,5 %
Charges générales et administratives	4 496	3 312	14 607	8 947
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	14,5 %	19,4 %	14,5 %	14,5 %
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	(32)	(810)	(166)	(1 267)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(596)	(169)	(2 017)	(567)
Éléments inhabituels et non récurrents	(718)	(425)	(1 685)	(603)
Charges générales et administratives ajustées	3 150	1 908	10 739	6 510
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	10,2 %	11,2 %	10,7 %	10,4 %

	Trimestres clos							
	30 avril 2015	31 janv. 2015	31 oct. 2014	31 juill. 2014	30 avr. 2014	31 janv. 2014	31 oct. 2013	31 juill. 2013
	(en milliers de dollars canadiens)							
Bénéfice net (perte nette)	(18)	1 593	397	(2 337)	(35 695)	(6 599)	(1 289)	(5 595)
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>(0,1) %</i>	<i>6,2 %</i>	<i>1,5 %</i>	<i>(12,6) %</i>	<i>(209,5) %</i>	<i>(38,5) %</i>	<i>(8,4) %</i>	<i>(43,8) %</i>
(Produits) charges d'intérêts et autres coûts (produits) de financement	707	(1 363)	(272)	(257)	33 683	6 021	725	4 052
Impôt sur le résultat	(435)	45	178	136	152	196	98	291
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	980	815	822	563	634	512	509	437
BAlIA	1 234	1 090	1 125	(1 895)	(1 226)	130	43	(815)
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>4,0 %</i>	<i>4,3 %</i>	<i>4,4 %</i>	<i>(10,2) %</i>	<i>(7,2) %</i>	<i>0,8 %</i>	<i>0,3 %</i>	<i>(6,4) %</i>
Éléments inhabituels et non récurrents	718	67	142	758	425	178	—	—
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	72	160	108	151	854	543	169	141
BAlIA ajusté	2 024	1 317	1 375	(986)	53	851	212	(674)
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>6,5 %</i>	<i>5,2 %</i>	<i>5,4 %</i>	<i>(5,3) %</i>	<i>0,3 %</i>	<i>5,0 %</i>	<i>1,4 %</i>	<i>(5,3) %</i>
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(980)	(815)	(822)	(563)	(634)	(512)	(509)	(437)
(Produits) charges d'intérêts et autres coûts (produits) de financement	(707)	1 363	272	257	(33 683)	(6 021)	(725)	(4 052)
Variation nette de la valeur comptable des actions rachetables au gré des porteurs et du passif financier dérivé connexe et frais relatifs au remboursement anticipé sur la dette à long terme	—	—	—	—	33 075	5 490	268	3 534
Impôt sur le résultat	435	(45)	(178)	(136)	(152)	(196)	(98)	(291)
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e)	772	1 820	647	(1 428)	(1 341)	(388)	(852)	(1 920)
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>2,5 %</i>	<i>7,1 %</i>	<i>2,5 %</i>	<i>(7,7) %</i>	<i>(7,9) %</i>	<i>(2,3) %</i>	<i>(5,6) %</i>	<i>(15,0) %</i>
Marge brute sur les produits Lumenpulse	12 512	10 111	9 907	6 617	6 748	5 371	5 050	3 840
<i>Ratio de la marge brute</i>	<i>44,1 %</i>	<i>44,6 %</i>	<i>45,1 %</i>	<i>42,7 %</i>	<i>45,7 %</i>	<i>42,9 %</i>	<i>43,5 %</i>	<i>40,1 %</i>
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	13	15	17	19	26	37	13	11
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	144	110	93	69	59	53	51	47
Marge brute ajustée sur les produits Lumenpulse	12 669	10 236	10 017	6 705	6 833	5 461	5 114	3 898
<i>Ratio de la marge brute ajustée</i>	<i>44,7 %</i>	<i>45,2 %</i>	<i>45,6 %</i>	<i>43,3 %</i>	<i>46,3 %</i>	<i>43,7 %</i>	<i>44,0 %</i>	<i>40,7 %</i>
Marge brute sur les produits d'autres fabricants	849	890	1 246	1 077	882	1 565	1 229	1 173
<i>Ratio de la marge brute</i>	<i>32,3 %</i>	<i>31,1 %</i>	<i>34,0 %</i>	<i>35,0 %</i>	<i>38,6 %</i>	<i>33,7 %</i>	<i>33,7 %</i>	<i>36,9 %</i>
Marge brute ajustée	13 518	11 126	11 263	7 782	7 715	7 026	6 343	5 071
<i>Ratio de la marge brute ajustée</i>	<i>43,6 %</i>	<i>43,6 %</i>	<i>44,0 %</i>	<i>41,9 %</i>	<i>45,3 %</i>	<i>41,0 %</i>	<i>41,6 %</i>	<i>39,7 %</i>
Charges opérationnelles	13 107	10 726	10 850	10 152	9 490	7 318	6 745	6 265
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>42,3 %</i>	<i>42,0 %</i>	<i>42,4 %</i>	<i>54,7 %</i>	<i>55,7 %</i>	<i>42,6 %</i>	<i>44,2 %</i>	<i>49,1 %</i>
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	(59)	(145)	(91)	(132)	(828)	(506)	(156)	(130)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(836)	(705)	(729)	(494)	(575)	(459)	(458)	(390)
Éléments inhabituels et non récurrents	(718)	(67)	(142)	(758)	(425)	(178)	—	—
Charges opérationnelles ajustées	11 494	9 809	9 888	8 768	7 662	6 175	6 131	5 745
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>37,1 %</i>	<i>38,4 %</i>	<i>38,6 %</i>	<i>47,2 %</i>	<i>45,0 %</i>	<i>36,0 %</i>	<i>40,2 %</i>	<i>45,0 %</i>

	Trimestres clos							
	30 avril 2015	31 janv. 2015	31 oct. 2014	31 juill. 2014	30 avr. 2014	31 janv. 2014	31 oct. 2013	31 juill. 2013
	(en milliers de dollars canadiens)							
Frais de vente et de marketing	7 400	6 249	6 220	5 570	5 197	4 433	4 258	3 851
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	23,9 %	24,5 %	24,3 %	30,0 %	30,5 %	25,8 %	27,9 %	30,2 %
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	(24)	(105)	(43)	(76)	55	(182)	(37)	(53)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(130)	(119)	(111)	(110)	(361)	(248)	(284)	(224)
Frais de vente et de marketing ajustés	7 246	6 025	6 066	5 384	4 891	4 003	3 937	3 574
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	23,4 %	23,6 %	23,7 %	29,0 %	28,7 %	23,3 %	25,8 %	28,0 %
Frais de recherche et de développement	1 211	1 255	1 197	1 126	981	739	655	757
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	3,9 %	4,9 %	4,7 %	6,1 %	5,8 %	4,3 %	4,3 %	5,9 %
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	(3)	(2)	(4)	(4)	(73)	(46)	(13)	(4)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(110)	(60)	(57)	(50)	(45)	(59)	(45)	(49)
Frais de recherche et de développement ajustés	1 098	1 193	1 136	1 072	863	634	597	704
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	3,5 %	4,7 %	4,4 %	5,8 %	5,1 %	3,7 %	3,9 %	5,5 %
Charges générales et administratives	4 496	3 222	3 433	3 456	3 312	2 146	1 832	1 657
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	14,5 %	12,6 %	13,4 %	18,6 %	19,4 %	12,5 %	12,0 %	13,0 %
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie	(32)	(38)	(44)	(52)	(810)	(278)	(106)	(73)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(596)	(526)	(561)	(334)	(169)	(152)	(129)	(117)
Éléments inhabituels et non récurrents	(718)	(67)	(142)	(758)	(425)	(178)	—	—
Charges générales et administratives ajustées	3 150	2 591	2 686	2 312	1 908	1 538	1 597	1 467
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	10,2 %	10,1 %	10,5 %	12,4 %	11,2 %	9,0 %	10,5 %	11,5 %

3.3. Résultats opérationnels consolidés

3.3.1. Analyse des résultats des trimestres et des exercices clos les 30 avril 2015 et 2014

Produits opérationnels

	Trimestres clos les		Écart		Exercices clos les		Écart	
	30 avril		\$	%	30 avril		\$	%
	2015	2014			2015	2014		
(en milliers de dollars canadiens)								
Produits Lumenpulse								
États-Unis	15 493	9 467	6 026	63,7 %	45 460	32 910	12 550	38,1 %
International ¹⁾	8 833	3 049	5 784	189,7 %	31 111	5 688	25 423	447,0 %
Canada	4 038	2 240	1 798	80,3 %	11 883	9 859	2 024	20,5 %
Total des produits Lumenpulse	28 364	14 756	13 608	92,2 %	88 454	48 457	39 997	82,5 %
Produits d'autres fabricants								
Canada	2 522	2 285	237	10,4 %	11 434	13 757	(2 323)	(16,9) %
International ¹⁾	103	—	103	s. o.	797	—	797	s. o.
Total des produits d'autres fabricants	2 625	2 285	340	14,9 %	12 231	13 757	(1 526)	(11,1) %
Total des produits opérationnels	30 989	17 041	13 948	81,8 %	100 685	62 214	38 471	61,8 %

¹⁾ Le secteur international désigne tous les territoires, sauf le Canada et les États-Unis.

Pour le quatrième trimestre, les produits opérationnels consolidés ont augmenté de 81,8 % pour atteindre 31,0 millions de dollars, contre 17,0 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse est essentiellement attribuable à la hausse des produits opérationnels tirés des produits de Lumenpulse et, dans une moindre mesure, des produits d'autres fabricants.

Pour l'exercice 2015, les produits opérationnels consolidés ont augmenté de 61,8 %, pour atteindre 100,7 millions de dollars contre 62,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse globale des produits opérationnels est essentiellement attribuable aux produits opérationnels plus élevés tirés des produits Lumenpulse, contrebalancés en partie par une diminution des produits opérationnels tirés des produits d'autres fabricants au Canada par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. L'accroissement d'un exercice à l'autre comprend une contribution de 20,5 millions de dollars des acquisitions réalisées en cours d'exercice principalement attribuable à AlphaLED. Notre dernière acquisition, SDL, devrait fournir une contribution substantielle aux produits opérationnels lorsque le déploiement du réseau sera terminé.

Les produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse ont représenté 87,9 % des produits consolidés pour l'exercice 2015, en hausse par rapport à 77,9 % pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui confirme le succès de notre stratégie visant à axer nos efforts sur la croissance des produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse.

Produits Lumenpulse

Pour le quatrième trimestre, les produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse ont augmenté de 92,2 % pour se chiffrer à 28,4 millions de dollars, contre 14,8 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Pour l'exercice 2015, les produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse ont augmenté de 82,5 % pour se chiffrer à 88,5 millions de dollars contre 48,5 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour les deux périodes, la hausse des produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse est attribuable à la croissance organique de 6,9 millions de dollars et de 20,3 millions de dollars, soit de 46,6 % et de 41,8 %, pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015, respectivement, grâce à l'optimisation de notre gamme de produits existante, au lancement de nouveaux produits complémentaires à notre portefeuille existant, à la plus grande pénétration de notre réseau existant d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée en Amérique du Nord et sur les marchés internationaux et à l'incidence favorable de la variation nette des cours de change, qui s'est chiffrée à 1,9 million de dollars pour le quatrième trimestre et à 4,9 millions de dollars pour l'exercice 2015. La hausse des produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse est également attribuable à la contribution des produits liés aux acquisitions réalisées en cours d'exercice de 6,7 millions de dollars pour le quatrième trimestre et de 19,7 millions de dollars pour l'exercice 2015.

Produits d'autres fabricants

Pour le quatrième trimestre, les produits opérationnels tirés des produits d'autres fabricants ont augmenté de 14,9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent pour se chiffrer à 2,6 millions de dollars en raison du calendrier des projets. Pour l'exercice 2015, les produits opérationnels tirés des produits d'autres fabricants ont diminué de 11,1 % par rapport à ceux de la période correspondante de 2014, pour se chiffrer à 12,2 millions de dollars. Cette diminution est en lien avec notre stratégie consistant à miser sur la croissance des ventes de produits Lumenpulse. Toutefois, la conversion des produits d'autres fabricants aux produits de Lumenpulse a été accélérée par l'ajout de solutions DEL complémentaires lors des acquisitions survenues en cours d'exercice et du lancement de nouveaux produits. L'élargissement de notre portefeuille de produits a mené à la résiliation de contrats avec des fabricants offrant des gammes de produits similaires, ce qui a eu et aura à court terme une incidence sur nos produits opérationnels tirés des produits d'autres fabricants, le temps de se réorienter vers notre gamme de produits Lumenpulse.

Secteurs géographiques

Pour le quatrième trimestre, les produits opérationnels générés aux États-Unis ont augmenté de 63,7 %, pour atteindre 15,5 millions de dollars, contre 9,5 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Pour l'exercice 2015, les produits opérationnels ont enregistré une hausse de 38,1 % pour se chiffrer à 45,5 millions de dollars, comparativement à 32,9 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. La hausse est principalement attribuable à l'optimisation de nos gammes de produits existantes, à la commercialisation de nouveaux produits complétant le portefeuille de produits existant et à la plus grande pénétration du marché par l'intermédiaire de notre réseau d'agents de représentation grâce aux ressources supplémentaires consacrées à la formation et au marketing. Les produits opérationnels au quatrième trimestre comprenaient également une incidence favorable de la variation nette des cours de change de 1,7 million de dollars par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, qui découle essentiellement de l'appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Pour le quatrième trimestre, les produits opérationnels provenant du secteur international ont augmenté pour atteindre 8,9 millions de dollars, contre 3,0 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Les produits opérationnels tirés des acquisitions réalisées en cours d'exercice ont totalisé 6,6 millions de dollars. Notre présence sur le marché international demeure à un stade précoce de son développement; nous dépendons encore de projets d'envergure et sommes par conséquent tributaires du calendrier de ceux-ci à court terme. Toutefois, l'ajout d'AlphaLED contribue à réduire notre volatilité en augmentant et en diversifiant nos sources de produits opérationnels. Par ailleurs, la présence d'effectifs de vente en France et en Amérique latine a commencé à générer des produits opérationnels et les efforts déployés devraient contribuer à notre croissance future dans les trimestres à venir. Dans l'avenir, grâce à la croissance de la Société, nous nous attendons à ce que la volatilité diminue graduellement.

Pour l'exercice 2015, les produits opérationnels provenant du secteur international ont augmenté pour atteindre 31,9 millions de dollars, contre 5,7 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit une hausse de 26,2 millions de dollars, dont une tranche de 20,3 millions de dollars est attribuable à la contribution des produits opérationnels des acquisitions réalisées en cours d'exercice. Compte non tenu de ces derniers, la croissance de 5,9 millions de dollars des produits opérationnels représenterait une hausse de 104,5 % par rapport à l'exercice précédent.

Pour le quatrième trimestre, les produits opérationnels générés au Canada par les produits Lumenpulse ont enregistré une hausse de 80,3 % pour se chiffrer à 4,0 millions de dollars, contre 2,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Pour l'exercice 2015, les produits opérationnels ont progressé de 20,5 % pour se chiffrer à 11,9 millions de dollars, contre 9,9 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Compte tenu des produits opérationnels tirés des produits d'autres fabricants, les produits opérationnels générés au Canada au cours du quatrième trimestre ont augmenté de 45,0 % pour atteindre 6,6 millions de dollars, contre 4,5 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Pour l'exercice 2015, les produits opérationnels ont diminué de 1,3 % pour se chiffrer à 23,3 millions de dollars, contre 23,6 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse est attribuable à la diminution de produits opérationnels tirés des produits d'autres fabricants, lesquels se sont chiffrés à 11,4 millions de dollars, contre 13,8 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Compte tenu du fait que notre portefeuille de produits Lumenpulse a été amélioré par le récent lancement de la gamme de luminaires Lumenalpha en Amérique du Nord et par l'acquisition récente de SDL, nous nous attendons à ce que les produits d'autres fabricants représentent une portion encore plus petite du total de nos produits opérationnels à l'avenir, ce qui cadre avec notre intention de demeurer axés essentiellement sur la croissance de nos ventes de produits Lumenpulse.

Marge brute et ratio de la marge brute

	Trimestres clos les		Écart		Exercices		Écart	
	30 avril	30 avril	\$	%	2015	2014	\$	%
	2015	2014			2015	2014		
	(en milliers de dollars canadiens)							
Marge brute sur les produits Lumenpulse	12 512	6 748	5 764	85,4 %	39 147	21 009	18 138	86,3 %
Ratio de la marge brute	44,1 %	45,7 %			44,3 %	43,4 %		
Marge brute sur les produits d'autres fabricants	849	882	(33)	(3,7) %	4 062	4 849	(787)	(16,2) %
Ratio de la marge brute	32,3 %	38,6 %			33,2 %	35,2 %		
Marge brute	13 361	7 630	5 731	75,1 %	43 209	25 858	17 351	67,1 %
Ratio de la marge brute	43,1 %	44,8 %			42,9 %	41,6 %		

Pour le quatrième trimestre, la marge brute consolidée a augmenté de 75,1 % pour atteindre 13,4 millions de dollars contre 7,6 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Pour l'exercice 2015, la marge brute consolidée a augmenté de 67,1 % pour se chiffrer à 43,2 millions de dollars, contre 25,9 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Ces hausses de la marge brute découlent essentiellement de l'accroissement des produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse.

Pour le quatrième trimestre, le ratio de la marge brute consolidée a diminué pour se chiffrer à 43,1 %, contre 44,8 % à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette diminution s'explique par l'intégration des acquisitions réalisées en cours d'exercice suivant un modèle de rentabilité différent, et, dans une moindre mesure, par une diminution de la marge brute sur les produits des autres fabricants. Pour l'exercice 2015, la marge brute consolidée a augmenté, passant à 42,9 %, contre 41,6 % à l'exercice 2014. L'accroissement de la marge brute consolidée est principalement attribuable à la plus grande proportion de produits Lumenpulse qui génèrent une marge brute plus élevée.

Produits Lumenpulse

Pour le quatrième trimestre, le ratio de la marge brute dégagé sur les produits Lumenpulse a diminué, passant de 45,7 % pour la période correspondante de l'exercice précédent à 44,1 %. Cette diminution est attribuable en grande partie au ratio de la marge brute plus faible des acquisitions réalisées en cours d'exercice, partiellement compensé par l'amélioration de l'efficacité de la production, l'augmentation de l'utilisation de la capacité de production et l'effet favorable des cours de change principalement attribuable à l'appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Pour l'exercice 2015, le ratio de la marge brute dégagé sur les produits Lumenpulse s'est amélioré pour atteindre 44,3 % comparativement à 43,4 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'amélioration du ratio de la marge brute est principalement attribuable à l'efficacité accrue de la production, à l'augmentation de notre capacité et à un effet favorable des cours du change découlant essentiellement de l'appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien. Cette amélioration est contrebalancée en partie par le ratio de la marge brute plus faible des acquisitions réalisées en cours d'exercice qui suivent un modèle de rentabilité différent.

Pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015, exclusion faite des acquisitions réalisées en cours d'exercice, la marge brute ajustée des produits de Lumenpulse est passée de 46,3 % à 46,7 % et de 44,0 % à 46,7 %, respectivement, en comparaison aux mêmes périodes de l'exercice précédent.

Produits d'autres fabricants

Pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015, le ratio de la marge brute dégagé sur les produits d'autres fabricants a diminué pour se chiffrer à 32,3 % et à 33,2 %, comparativement à 38,6 % et à 35,2 %, respectivement, aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. Ces diminutions sont attribuables au mix de produits ainsi qu'à l'incidence négative des fluctuations des cours du change.

Vente et marketing

	Trimestres clos les		Écart		Exercice clos le		Écart	
	30 avril				30 avril			
	2015	2014	\$	%	2015	2014	\$	%
	(en milliers de dollars canadiens)							
Vente et marketing	7 400	5 197	2 203	42,4 %	25 439	17 739	7 700	43,4 %
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	23,9 %	30,5 %			25,2 %	28,5 %		

Comparativement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent, les frais de vente et de marketing ont augmenté de 42,4 % pour atteindre 7,4 millions de dollars pour le quatrième trimestre, et de 43,4 % pour atteindre 25,4 millions de dollars pour l'exercice 2015. Cette augmentation découle principalement de l'expansion de notre équipe de vente et marketing pour soutenir la croissance, des commissions plus élevées qui ont été versées aux agences de représentation en lien avec la croissance des produits opérationnels, d'une incidence défavorable des cours de change, attribuable essentiellement à l'appréciation du dollar américain, et des frais de déplacement plus élevés.

Exprimés en pourcentage du total des produits opérationnels, les frais de vente et de marketing ont diminué comparativement à ceux des périodes correspondantes de l'exercice précédent pour représenter 23,9 % et 25,2 %, respectivement, pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015. Ce pourcentage devrait continuer à diminuer dans l'avenir étant donné le levier d'exploitation découlant de la croissance des produits opérationnels.

Recherche et développement

	Trimestres clos les		Écart		Exercices clos les		Écart	
	30 avril				30 avril			
	2015	2014	\$	%	2015	2014	\$	%
	(en milliers de dollars canadiens)							
Frais de recherche et de développement, montant brut	1 328	1 094	234	21,4 %	5 002	3 496	1 506	43,1 %
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	4,3 %	6,4 %			5,0 %	5,6 %		
Moins : Crédits d'impôt pour la R&D	(117)	(113)	(4)	3,5 %	(213)	(364)	151	(41,5) %
Frais de recherche et de développement, montant net	1 211	981	230	23,4 %	4 789	3 132	1 657	52,9 %
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	3,9 %	5,8 %			4,8 %	5,0 %		

Le montant net des frais de recherche et de développement s'est chiffré respectivement à 1,2 million de dollars et à 4,8 millions de dollars pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015, ce qui représente des hausses respectives de 23,4 % et de 52,9 % par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. La hausse enregistrée découle essentiellement de l'augmentation du nombre d'employés, de la hausse des honoraires de consultation, de la rémunération incitative à long terme plus élevée en raison de l'ajout de membres clés du personnel dans le cadre de l'acquisition d'AlphaLED et de Contrôles Ariane Inc., de la baisse des crédits d'impôt pour la recherche et le développement (« R&D ») et de l'incidence défavorable des cours de change, attribuable essentiellement à l'appréciation du dollar américain. En dollars absolus, le montant net des frais de recherche et de développement devrait augmenter dans l'avenir à mesure que de nouvelles gammes de produits DEL sont mises au point et que la croissance du portefeuille de technologies se poursuit.

Étant donné que nous sommes désormais une société cotée en Bourse, nous ne sommes plus admissibles à une part importante des crédits d'impôt remboursables pour la recherche et le développement, ce qui explique le recul des crédits pour la recherche et le développement affiché au cours de l'exercice 2015 par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent.

En dépit de la hausse des frais de recherche et de développement, le montant net des frais de recherche et de développement, exprimé en pourcentage des produits opérationnels, a diminué comparativement à celui des périodes correspondantes de l'exercice précédent pour atteindre 3,9 % et 4,8 %, respectivement, pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015. Pour l'avenir, nous nous attendons à ce que le montant net des frais de recherche et développement, exprimé en pourcentage des produits opérationnels, demeure relativement stable, s'établissant approximativement entre 4,0 % et 5,0 %.

Charges générales et administratives

	Trimestres clos les		Écart		Exercice clos le		Écart	
	30 avril	30 avril	\$	%	30 avril	30 avril	\$	%
	2015	2014			2015	2014		
	(en milliers de dollars canadiens)							
Charges générales et administratives	4 496	3 312	1 184	35,7 %	14 607	8 947	5 660	63,3 %
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	14,5 %	19,4 %			14,5 %	14,5 %		

Pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015, les charges générales et administratives ont augmenté de 35,7 % et de 63,3% par rapport à celles des périodes correspondantes de l'exercice précédent pour atteindre 4,5 millions de dollars et 14,6 millions de dollars, respectivement. Cette hausse est attribuable aux frais connexes aux acquisitions réalisées en cours d'exercice, aux honoraires de consultation et aux effectifs pour soutenir la croissance, ainsi qu'à l'accroissement de l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles par suite des acquisitions réalisées en cours d'exercice et des investissements additionnels.

Exprimées en pourcentage du total des produits opérationnels, les charges générales et administratives ont légèrement diminué pour s'établir à 14,5 % pour le quatrième trimestre et elles sont demeurées stables à 14,5 % pour l'exercice 2015, comparativement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. Au fil du temps, les charges générales et administratives exprimées en pourcentage des produits opérationnels devraient diminuer.

BAIIA ajusté

	Trimestres clos les		Écart		Exercices clos les		Écart	
	30 avril	30 avril	\$	%	30 avril	30 avril	\$	%
	2015	2014			2015	2014		
	(en milliers de dollars canadiens)							
BAIIA ajusté	2 024	53	1 971	3 718,9 %	3 730	442	3 288	743,9 %
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	6,5 %	0,3 %			3,7 %	0,7 %		

Par rapport aux périodes correspondantes de l'exercice précédent, le BAIIA ajusté du quatrième trimestre et de l'exercice 2015 a augmenté, passant de 0,1 million de dollars et 0,4 million de dollars à 2,0 millions de dollars et à 3,7 millions de dollars, respectivement. L'augmentation s'explique par la hausse plus importante de la marge brute ajustée que celle des charges opérationnelles nécessaires au soutien de notre croissance.

Exprimé en pourcentage du total des produits opérationnels, le BAIIA ajusté a enregistré une hausse pour s'établir à 6,5 % pour le quatrième trimestre et a augmenté à 3,7 % pour l'exercice 2015, contre 0,3 % et 0,7 %, respectivement, pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent.

(Produits) Charges d'intérêts et autres coûts (produits) de financement

	Trimestres clos les		Écart		Exercices clos les		Écart	
	30 avril	30 avril	\$	%	2015	2014	\$	%
	2015	2014						
	(en milliers de dollars canadiens)							
Variation nette de la valeur comptable des actions rachetables au gré des porteurs et du passif financier dérivé connexe et frais relatifs au remboursement anticipé sur la dette à long terme	—	33 075	(33 075)	(100,0)%	—	42 367	(42 367)	(100,0)%
Autres coûts (produits) de financement	707	608	99	16,3 %	(1 185)	2 114	(3 299)	(156,1)%
(Produits) Charges d'intérêts et autres coûts (produits) de financement	707	33 683	(32 976)	(97,9)%	(1 185)	44 481	(45 666)	(102,7)%
<i>En pourcentage des produits opérationnels</i>	<i>2,3 %</i>	<i>197,7 %</i>			<i>(1,1) %</i>	<i>71,5 %</i>		

les produits d'intérêts et autres produits de financement ont diminué pour se chiffrer à 0,7 million de dollars pour le quatrième trimestre clos le 30 avril 2015, contre 33,7 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Pour le quatrième trimestre, les produits d'intérêts et autres produits de financement comprenaient une perte de change de 0,8 million de dollars. La variation nette de la valeur comptable des actions rachetables au gré des porteurs et du passif financier dérivé connexe a été nulle tout au long de l'exercice 2015, puisque ces instruments ne sont plus en circulation par suite de la conversion des actions privilégiées de catégorie A connexes dans le cadre de la conclusion du PAPE.

Pour l'exercice 2015, les produits d'intérêts et autres produits de financement se sont améliorés de 45,7 millions de dollars pour représenter un produit de 1,2 million de dollars, contre des charges de 44,5 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Au cours de l'exercice 2015, les produits d'intérêts et autres produits de financement découlent d'un profit de change de 0,7 million de dollars et des produits d'intérêts tirés du solde de trésorerie moyen d'environ 54 millions de dollars pour l'exercice 2015.

Impôt sur le résultat

Les crédits d'impôt sur le résultat du quatrième trimestre et l'exercice 2015 proviennent des pertes nettes. La Société ne prévoit pas payer d'impôt en trésorerie à l'égard de sa filiale canadienne, Lumenpulse Lighting Inc., car la Société entend utiliser ses attributs fiscaux pour réduire le bénéfice imposable ou l'impôt sur le résultat exigible une fois la rentabilité atteinte. Aucun actif d'impôt différé au titre de ces attributs fiscaux n'a été pris en compte dans son état de la situation financière. Au 30 avril 2015, la Société avait accumulé des pertes fiscales opérationnelles et autres déductions non inscrites à l'état de la situation financière d'environ 38 millions de dollars.

Bénéfice net (perte nette) et bénéfice net (perte nette) ajusté(e)

Le bénéfice net s'est rapproché du seuil de rentabilité pour le quatrième trimestre clos le 30 avril 2015, contre une perte de 35,7 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette variation favorable de 35,7 millions de dollars est attribuable à la diminution des intérêts hors trésorerie réputés sur les actions privilégiées de catégorie A compris dans les charges d'intérêts et autres (produits) coûts de financement, ainsi qu'à une hausse du bénéfice opérationnel par rapport à une perte opérationnelle pour la période correspondante de l'exercice précédent.

La perte nette a diminué de 48,8 millions de dollars pour se chiffrer à 0,4 million de dollars pour l'exercice clos le 30 avril 2015, contre 49,2 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Cette variation favorable est essentiellement attribuable à la diminution des intérêts hors trésorerie réputés sur les actions privilégiées de catégorie A et à un profit de change, compris dans les charges d'intérêts et autres (produits) coûts de financement, ainsi qu'au recul de la perte opérationnelle pour la période comparable de l'exercice précédent.

Le bénéfice net ajusté a augmenté pour se chiffrer à 0,8 million de dollars et à 1,8 million de dollars pour le quatrième trimestre et l'exercice 2015, contre des pertes de 1,3 million de dollars et de 4,5 millions de dollars, respectivement, pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. Cette hausse découle en grande partie de l'amélioration du BAILA ajusté et de la variation favorable des produits d'intérêts et des autres produits de financement, ayant été légèrement contrebalancée par une hausse des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles liée aux acquisitions réalisées en cours d'exercice et par des investissements additionnels.

3.4 Sommaire des résultats trimestriels

Le tableau qui suit présente un sommaire des principaux résultats trimestriels pour les huit derniers trimestres jusqu'au 30 avril 2015.

De l'avis de la direction, ces informations ont été établies de la même manière que les états financiers consolidés audités, et tous les ajustements nécessaires, lesquels consistent seulement en ajustements récurrents habituels, ont été pris en compte dans les montants présentés ci-après afin de donner une image fidèle des résultats trimestriels non audités lorsqu'ils sont lus conjointement avec les états financiers consolidés audités et les notes y afférentes. Les résultats opérationnels d'un trimestre ne doivent pas être considérés comme représentatifs de ceux des périodes à venir.

	Trimestres clos les							
	30 avr. 2015	31 janv. 2015	31 oct. 2014	31 juill. 2014	30 avr. 2014	31 janv. 2014	31 oct. 2013	31 juill. 2013
(en milliers de dollars canadiens, sauf les montants par action)								
Produits opérationnels par catégorie								
Produits Lumenpulse	28 364	22 653	21 945	15 492	14 756	12 508	11 612	9 581
Produits d'autres fabricants	2 625	2 864	3 665	3 077	2 285	4 647	3 645	3 180
Produits opérationnels	30 989	25 517	25 610	18 569	17 041	17 155	15 257	12 761
Marge brute par catégorie								
Produits Lumenpulse	12 512	10 111	9 907	6 617	6 748	5 371	5 050	3 840
<i>Ratio de la marge brute</i>	44,1 %	44,6 %	45,1 %	42,7 %	45,7 %	42,9 %	43,5 %	40,1 %
Produits d'autres fabricants	849	890	1 246	1 077	882	1 565	1 229	1 173
<i>Ratio de la marge brute</i>	32,3 %	31,1 %	34,0 %	35,0 %	38,6 %	33,7 %	33,7 %	36,9 %
Marge brute	13 361	11 001	11 153	7 694	7 630	6 936	6 279	5 013
<i>Ratio de la marge brute</i>	43,1 %	43,1 %	43,5 %	41,4 %	44,8 %	40,4 %	41,2 %	39,3 %
Charges opérationnelles	13 107	10 726	10 850	10 152	9 490	7 318	6 745	6 265
Bénéfice (perte) opérationnel(le)	254	275	303	(2 458)	(1 860)	(382)	(466)	(1 252)
Bénéfice net (perte nette)	(18)	1 593	397	(2 337)	(35 695)	(6 599)	(1 289)	(5 595)
BAIIA ¹⁾	1 234	1 090	1 125	(1 895)	(1 226)	130	43	(815)
BAIIA ajusté ¹⁾	2 024	1 317	1 375	(986)	53	851	212	(674)
Bénéfice net (perte nette) ajusté(e) ¹⁾	772	1 820	647	(1 428)	(1 341)	(388)	(852)	(1 920)
Bénéfice (perte)								
par action – de base ^{2) 3)}	0,00	0,07	0,02	(0,10)	(2,67)	(0,58)	(0,11)	(0,50)
Bénéfice (perte) par action – diluée ^{2) 3)}	0,00	0,06	0,02	(0,10)	(2,67)	(0,58)	(0,11)	(0,50)
Bénéfice (perte) ajusté(e)								
par action – de base ^{1) 2)}	0,03	0,08	0,03	(0,06)	(0,10)	(0,03)	(0,08)	(0,17)
Bénéfice (perte) ajusté(e)								
par action – dilué(e) ^{1) 2) 3)}	0,03	0,07	0,03	(0,06)	(0,10)	(0,03)	(0,08)	(0,17)

¹⁾ Pour les mesures non conformes aux IFRS, se reporter à la rubrique 3.2.1. « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

²⁾ Les montants par action reflètent rétrospectivement le regroupement des actions ordinaires à raison de 8,4 pour 1 qui s'est produit au quatrième trimestre de l'exercice 2014. Avant le PAPE, les actions rachetables au gré des porteurs n'étaient pas prises en compte dans le calcul de la perte par action.

³⁾ Pour les périodes au cours desquelles la Société a subi des pertes nettes, toutes les options sur actions potentiellement dilutives ont été exclues du calcul de la perte par action diluée. Toutes les options sur actions en cours pourraient éventuellement diluer le bénéfice par action dans l'avenir.

Les produits opérationnels tirés des produits Lumenpulse ont augmenté au cours des huit derniers trimestres, passant de 9,6 millions de dollars au premier trimestre de l'exercice 2014 à 28,4 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2015, dont une contribution de 6,7 millions de dollars de produits opérationnels tirés des acquisitions réalisées en cours d'exercice. Notre croissance est attribuable avant tout à une plus grande pénétration du marché nord-américain grâce à notre réseau bien établi d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée, au lancement de nouveaux produits, à l'ajout des produits opérationnels tirés des acquisitions réalisées en cours d'exercice et à l'expansion sur les marchés internationaux.

Le ratio de la marge brute des produits Lumenpulse a augmenté à 44,1 % au quatrième trimestre de l'exercice 2015, contre 40,1 % au premier trimestre de 2014. Cette augmentation résulte surtout des économies d'échelle attribuables à la hausse des volumes et aux mesures visant à réduire les coûts et à améliorer l'efficacité de la production.

3.4 Sommaire des résultats trimestriels (suite)

Notre BAIIA ajusté a atteint 2,0 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2015, soit une augmentation de 2,7 millions de dollars par rapport à la perte au titre du BAIIA ajusté de 0,7 million de dollars enregistrée au premier trimestre de l'exercice 2014. Cette amélioration découle de la hausse des produits opérationnels conjuguée à l'amélioration de la marge brute ajustée et à la baisse des charges opérationnelles en pourcentage des produits opérationnels.

Notre bénéfice net ajusté a atteint 0,8 million de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2015, comparativement à une perte nette ajustée de 1,9 million de dollars au premier trimestre de l'exercice 2014. Cette variation favorable découle essentiellement de l'augmentation du BAIIA ajusté et de la variation favorable des charges d'intérêts et des autres produits de financement ayant été légèrement contrebalancés par une hausse des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles attribuable aux acquisitions réalisées en cours d'exercice.

3.5 Situation de trésorerie

Le tableau qui suit affiche un sommaire des entrées (sorties) nettes de trésorerie par activités :

	Trimestres clos les 30 avril		Exercices clos les 30 avril	
	2015	2014	2015	2014
	(en milliers de dollars canadiens)			
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles avant la variation nette des éléments opérationnels hors trésorerie	629	(1 370)	1 881	(3 099)
Variation nette des éléments opérationnels hors trésorerie	224	2	(8 235)	(2 434)
Entrées (sorties) nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles	853	(1 368)	(6 354)	(5 533)
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement	(5 862)	(1 001)	(39 229)	(2 599)
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement	443	89 398	1 562	93 939
Incidence de la fluctuation du taux de change sur la trésorerie	(273)	28	444	43
Augmentation (diminution) nette en trésorerie	(4 839)	87 057	(43 577)	85 850
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de la période	48 319	—	87 057	1 207
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de la période	43 480	87 057	43 480	87 057

Les principales sources de trésorerie de la Société sont constituées de ses soldes de trésorerie existants, d'activités opérationnelles et d'emprunts disponibles aux termes de la facilité de crédit renouvelable. De plus, notre PAPE effectué à l'exercice 2014 a représenté une importante source de trésorerie.

Les sorties de trésorerie servent d'abord à financer les activités, à satisfaire les besoins en fonds de roulement et à engager des dépenses d'investissement relativement à la mise au point de produits et à l'infrastructure de production. Nos soldes de trésorerie serviront également à consolider nos réseaux de distribution et de vente, à accroître la notoriété de notre marque, à étendre notre présence sur le marché international, à développer de nouveaux produits et à les lancer ainsi qu'aux besoins généraux de la Société, y compris les acquisitions stratégiques potentielles en vue de développer nos produits et nos marchés.

3.5.1. Trimestres clos les 30 avril 2015 et 2014

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles se sont chiffrées à 0,9 million de dollars pour le quatrième trimestre, contre des sorties nettes de trésorerie de 1,4 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation de 2,3 millions de dollars est essentiellement attribuable à une variation favorable de 2,4 millions de dollars du BAIIA, qui s'est établi à 1,2 million de dollars, par rapport à une perte au titre du BAIIA de 1,2 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont chiffrées à 5,9 millions de dollars pour le quatrième trimestre, contre 1,0 million de dollars pour la période comparable de l'exercice précédent. La hausse de 4,9 millions de dollars enregistrée s'explique surtout par les acquisitions de SDL et de Les Contrôles Ariane pour des contreparties de 2,8 millions de dollars et de 1,2 million de dollars, respectivement, à l'exclusion du paiement de retenue de garantie, et par l'augmentation des investissements faits dans l'ensemble de la Société pour soutenir notre croissance.

3.5.1 Trimestres clos les 30 avril 2015 et 2014 (suite)

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement se sont chiffrées à 0,3 million de dollars pour le quatrième trimestre, contre 89,4 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement comprennent un montant de 0,5 million de dollars lié au produit de l'émission de capital social dans le cadre d'un régime d'options sur actions. Pour le trimestre clos le 30 avril 2014, les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement provenaient surtout du produit net découlant du PAPE de 104,6 millions de dollars. Cette entrée de trésorerie a été en partie compensée par le remboursement net de 11,0 millions de dollars sur la dette à long terme et celui de 4,9 millions de dollars sur la facilité de crédit renouvelable.

3.5.2. Exercices clos les 30 avril 2015 et 2014

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles ont été de 6,4 millions de dollars pour l'exercice 2015, comparativement à 5,5 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui représente une hausse de 0,9 million de dollars. La hausse de 0,9 million de dollars découle d'une variation défavorable de 5,8 millions de dollars des éléments opérationnels hors trésorerie liée à une augmentation du solde des stocks, qui a été en partie contrebalancée par une variation favorable de 3,5 millions de dollars du BAIIA, qui s'est établie à 1,6 million de dollars, contre une perte au titre du BAIIA de 1,9 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Les sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement ont été de 39,2 millions de dollars pour l'exercice 2015, comparativement à 2,6 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'augmentation est essentiellement attribuable à l'acquisition des actifs de Projection Lighting de 30,3 millions de dollars, à la hausse des dépenses d'immobilisations de 2,4 millions de dollars et aux acquisitions de SDL et de Les Contrôles Ariane pour des contreparties de 2,8 millions de dollars et de 1,2 million de dollars, respectivement, à l'exclusion du paiement de retenue de garantie.

Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement se sont chiffrées à 1,6 million de dollars pour l'exercice 2015 contre 93,9 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement comprennent un montant de 1,7 million de dollars lié au produit de l'émission de capital social dans le cadre d'un régime d'options sur actions. Pour l'exercice 2014, les entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement provenaient surtout du produit net découlant du PAPE de 104,6 millions de dollars. Cette entrée de trésorerie a été en partie compensée par le remboursement net de 9,0 millions de dollars sur la dette à long terme et celui de 1,5 million de dollars sur la facilité de crédit renouvelable.

3.6. Obligations contractuelles

Dans le cours normal de nos activités, nous concluons des contrats qui donnent lieu à des engagements de paiement minimum futurs. Le tableau suivant présente un sommaire des obligations contractuelles de la Société en date du 30 avril 2015, y compris ses engagements en matière de contrats de location :

	Moins de 1 an	De 1 an à 2 ans	De 2 ans à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
	(en milliers de dollars canadiens)				
Engagements					
Contrats de location simple	1 739	1 414	2 897	1 398	7 448
Obligations financières					
Contrats de location-financement	145	110	33	—	288
Créditeurs et charges à payer	20 311	—	—	—	20 311
Autres passifs	961	—	—	—	961
Autres passifs à long terme	—	219	58	—	277
Total des obligations	23 156	1 743	2 988	1 398	29 285

3.6. Obligations contractuelles (suite)

Le tableau suivant présente un sommaire des obligations contractuelles de la Société en date du 30 avril 2014, y compris ses engagements en matière de contrats de location :

	Moins de 1 an	De 1 an à 2 ans	De 2 ans à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
(en milliers de dollars canadiens)					
Engagements					
Contrats de location simple	997	860	1 883	1 070	4 810
Obligations financières					
Contrats de location-financement	68	64	59	—	191
Créditeurs et charges à payer	11 410	—	—	—	11 410
Autres passifs	237	—	—	—	237
Total des obligations	12 712	924	1 942	1 070	16 648

La Société conclut des engagements d'approvisionnement avec certains fournisseurs de matières premières. D'ordinaire, ces engagements sont conclus avant l'entrée en production et peuvent préciser des quantités fixes ou variables de matières devant être achetées. En raison de l'incertitude quant à la quantité et au montant des matières pouvant être achetées, la Société n'est pas en mesure de déterminer de façon fiable ses engagements en lien avec ces contrats d'approvisionnement.

La direction estime que les activités opérationnelles et la capacité d'emprunt disponible de la Société lui fourniront les sources adéquates de fonds pour satisfaire aux exigences à court et à long termes.

3.7. Arrangements hors bilan

La Société n'a conclu aucun arrangement hors bilan autre que les contrats de location simple (comme il en a été question à la rubrique 3.6, « Obligations contractuelles ») qui a ou qui pourrait vraisemblablement avoir une incidence importante actuelle ou future sur sa situation financière consolidée, sa performance financière, ses liquidités, ses dépenses d'investissement ou ses sources de financement.

3.8. Sources de financement

3.8.1. Facilité de crédit renouvelable

Au 7 avril 2014, la Société a modifié la convention de crédit de façon à augmenter les avances disponibles aux termes de la facilité de crédit renouvelable jusqu'à 10 millions de dollars, de réduire le taux d'intérêt payable en vertu de cette facilité de crédit renouvelable et de modifier certaines clauses restrictives applicables à cette facilité de crédit renouvelable.

Au terme de l'acquisition des actifs de Projection Lighting, la Société a procédé à une deuxième modification de la convention de crédit le 18 juillet 2014 afin de modifier les garanties et certaines définitions de la base d'emprunt applicables à la facilité de crédit renouvelable.

Le 30 octobre 2014, la Société a signé un accord visant la prorogation de la période de renouvellement aux termes de la convention de crédit. La période de renouvellement a été prolongée jusqu'au 2 novembre 2015.

Le 10 décembre 2014, la Société a modifié pour une troisième fois la convention de crédit afin de modifier les garanties, certaines définitions et modalités de la base d'emprunt ainsi que les clauses restrictives financières. Conformément aux modifications, les clauses restrictives financières ont été assouplies pour tenir compte du fait que la Société est maintenant une société cotée.

Le 2 février 2015, parallèlement à l'acquisition d'Ariane, la Société a modifié pour la quatrième fois la convention de crédit afin de modifier les définitions et garanties en vue d'inclure Ariane et ses actifs dans la convention de crédit.

Après l'acquisition de SDL, le 1^{er} avril 2015, la Société a modifié pour la cinquième fois la convention de crédit afin de modifier les définitions et garanties en vue d'inclure SDL, désormais Lumenarea Lighting Inc., et ses actifs dans la convention de crédit.

3.8.1. Facilité de crédit renouvelable (suite)

La facilité de crédit renouvelable est maintenant limitée à une certaine base d'emprunt et le calcul du coût d'emprunt de ce passif aux termes de la convention de crédit était effectué comme suit au 30 avril 2015 :

- dollars américains au taux de base des États-Unis majoré de 1,25 % par année;
- dollars canadiens au taux préférentiel majoré de 1,25 % par année.

La facilité de crédit renouvelable est garantie par des sûretés de premier rang sur l'universalité des actifs de la Société, excluant les actifs de certaines filiales, et est assujettie à certaines restrictions, notamment l'obligation de conserver un certain ratio financier en tout temps. Au 30 avril 2015, aucune somme n'était prélevée sur la ligne de crédit de la Société.

3.9. Situation financière consolidée

Dans le tableau suivant, on présente les soldes figurant dans la situation financière consolidée de la Société au 30 avril 2015 et au 30 avril 2014, ainsi que les écarts nets connexes :

	30 avril 2015	30 avril 2014	Écart
	(en milliers de dollars canadiens, sauf les ratios)		
Débiteurs	22 368	13 491	8 877
Délai moyen de recouvrement des débiteurs	49	49	—
Stocks	19 844	6 999	12 845
Rotation des stocks	2,7	3,3	(0,6)
Immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles	21 946	9 150	12 796
Goodwill et goodwill non affecté et immobilisations incorporelles acquises	19 713	—	19 713
Créditeurs et charges à payer	20 311	11 410	8 901
Obligations en vertu de contrats de location-financement et autres emprunts (compte tenu de la partie courante)	266	163	103

3.9.1. Débiteurs

Le solde des débiteurs a augmenté de 8,9 millions de dollars pour atteindre 22,4 millions de dollars au 30 avril 2015 comparativement au 30 avril 2014. Après avoir éprouvé quelques difficultés en matière du recouvrement au cours des trois derniers trimestres, notre délai moyen de recouvrement est revenu à 49 jours au 30 avril 2015, soit le même qu'à la période correspondante de l'exercice précédent. Tous les produits que nous générons aux États-Unis sont assurés auprès d'Exportation et développement Canada alors que nos créances du secteur international (à l'exception des créances du Royaume-Uni) sont généralement couvertes par des lettres de crédit émises par des banques renommées. Notre délai moyen de recouvrement des débiteurs ne tient pas compte des taxes, de la provision pour créances douteuses et des créances autres que des clients.

3.9.2. Stocks

Notre solde de stocks a augmenté de 12,8 millions de dollars pour se chiffrer à 19,8 millions de dollars au 30 avril 2015, comparativement au solde au 30 avril 2014, en raison de l'ajout des acquisitions réalisées en cours d'exercice et des niveaux des stocks plus élevés pour soutenir la croissance future, accroître la satisfaction de la clientèle et soutenir le lancement de Lumenalpha et du nouveau programme d'expédition rapide. Par conséquent, le taux de rotation a reculé pour s'établir à 2,7.

3.9.3. Immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles

Le solde des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles a augmenté de 12,8 millions de dollars comparativement au solde au 30 avril 2014 pour se chiffrer à 21,9 millions de dollars au 30 avril 2015. L'augmentation a trait aux acquisitions réalisées en cours d'exercice, qui ont ajouté des immobilisations corporelles et incorporelles, de même qu'à des investissements pour un total de 5,6 millions de dollars pour l'exercice 2015, dans le matériel et l'outillage, les logiciels, ainsi que dans des brevets, licences et droits de propriété intellectuelle pour soutenir la croissance, partiellement contrebalancés par l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles.

3.9.4. Goodwill et goodwill non affecté et immobilisations incorporelles acquises

Le goodwill et le goodwill non affecté et les immobilisations incorporelles acquises se chiffrant à 19,7 millions de dollars au 30 avril 2015 sont liés à l'acquisition des actifs de Projection Lighting au premier trimestre de l'exercice 2015 et aux acquisitions de Les Contrôles Ariane Inc. et d'Éclairage SDL Inc. au quatrième trimestre de l'exercice 2015.

3.9.5. Crédoiteurs et charges à payer

Les crédoiteurs ont augmenté de 8,9 millions de dollars par rapport au solde au 30 avril 2014 pour se chiffrer à 20,3 millions de dollars au 30 avril 2015. Cette hausse est essentiellement attribuable à la hausse des niveaux d'achats de stocks décrits au préalable ainsi qu'aux activités d'acquisition en cours d'exercice.

3.9.6. Obligations en vertu de contrats de location-financement et autres emprunts (y compris la partie courante)

Le solde de 0,3 million de dollars des obligations en vertu de contrats de location-financement et des autres emprunts au 30 avril 2015 a enregistré une légère hausse par rapport à celui de 0,2 million de dollars au 30 avril 2014.

3.10. Transactions avec des parties liées

3.10.1. Rémunération des principaux dirigeants

On entend par principaux dirigeants de la Société les membres du personnel qui occupent une position d'autorité et à qui il incombe de planifier, de diriger et de contrôler les activités de la Société. Les principaux dirigeants comprennent le chef de la direction et les vice-présidents ainsi que les administrateurs de la Société.

La rémunération des principaux dirigeants se compose des éléments suivants :

	Trimestres clos les 30 avril		Exercices clos les 30 avril	
	2015	2014	2015	2014
	(en milliers de dollars canadiens)			
Salaires et avantages	521	778	3 735	2 970
Indemnités de fin de contrat de travail	—	45	—	93
Charge de rémunération fondée sur des actions	50	659	339	1 329
Autres avantages à long terme	41	237	200	237
	612	1 719	4 274	4 629

3.11. Données sur les actions en circulation

Au 17 juin 2015, il y avait 23 518 204 actions ordinaires émises et en circulation ainsi que 2 284 155 options sur actions en circulation.

4. Risques financiers

Analyse des risques auxquels notre Société est exposée :

4.1. Risque de change

Le bénéfice net, les actifs et passifs ainsi que les flux de trésorerie présentés dans les états financiers consolidés de la Société en dollars canadiens sont exposés à la fluctuation des taux de change, principalement entre le dollar canadien et le dollar américain et entre le dollar canadien et la livre sterling.

Les entrées et sorties nettes de trésorerie de la Société sont libellées principalement en dollars canadiens, américains et en livres sterling. La Société tend à maintenir, en raison de ses transactions commerciales actuelles, une certaine position de compensation sur les entrées et sorties nettes de trésorerie en dollars américains.

La Société ne couvre actuellement pas son risque restreint à l'égard du dollar américain et de la livre sterling. Cependant, elle pourrait commencer à le faire si ce risque devenait important.

4.2. Risque de liquidité

La Société gère son risque de liquidité en surveillant de près ses besoins en termes de liquidités opérationnelles en tenant compte du caractère saisonnier de ses besoins en matière de fonds de roulement, de ses produits et de ses charges. Elle estime que ses fonds de trésorerie et équivalents de trésorerie ainsi que la disponibilité de fonds aux termes de sa facilité de crédit lui assurent une souplesse financière et réduisent son risque de liquidité.

4.3. Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée à la variation des taux d'intérêt en raison principalement du taux préférentiel s'appliquant à sa facilité de crédit renouvelable. Étant donné que la facilité de crédit renouvelable n'a pas été utilisée au cours de l'exercice 2015, la direction ne considère pas que la Société soit exposée au risque de taux d'intérêt à court terme.

4.4. Risque de crédit

La Société pourrait être exposée, dans le cours normal de ses activités, à l'incapacité des distributeurs, des revendeurs à valeur ajoutée et d'autres partenaires d'affaires de respecter leurs obligations contractuelles à l'égard de leurs actifs financiers, surtout en ce qui a trait aux créances.

Pour réduire ces risques au minimum, la Société assure actuellement toutes ses créances significatives aux États-Unis avec Exportation et développement Canada. La plupart des créances notables contractées à l'extérieur du Canada, des États-Unis et du Royaume-Uni sont couvertes par des lettres de crédit.

Il y a lieu de consulter la note 22 afférente aux états financiers consolidés de l'exercice clos le 30 avril 2015 pour obtenir de plus amples informations sur les instruments financiers et la gestion des risques.

5. Estimations comptables critiques

5.1. Estimations importantes de la direction

L'établissement d'états financiers consolidés conformément aux IFRS exige que la direction ait recours à son jugement, fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables ainsi que sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont passées en revue régulièrement. Toute révision des estimations comptables est constatée dans la période au cours de laquelle les estimations sont révisées ainsi que dans les périodes futures touchées par ces révisions.

L'information concernant les estimations critiques posées lors de l'application des méthodes comptables ayant l'incidence la plus importante sur les montants comptabilisés dans les états financiers consolidés se présente comme suit :

5.1.1 Dépréciation d'actifs non financiers

Dans le cadre des tests de dépréciation des immobilisations corporelles, du goodwill et des immobilisations incorporelles, la valeur recouvrable d'une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») est établie selon un mode d'évaluation nécessitant l'utilisation de plusieurs méthodes, notamment la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie futurs. L'examen de la façon dont est établie l'UGT requiert du jugement. La Société a également recours à son jugement pour déterminer s'il y a lieu de procéder à un test de dépréciation en raison de l'existence d'indices de dépréciation éventuelle. Dans l'exercice de son jugement, la Société se fonde principalement sur ses connaissances concernant ses activités et la conjoncture économique.

Lorsqu'une méthode reposant sur l'actualisation des flux de trésorerie futurs est utilisée, des projections des flux de trésorerie sont calculées pour les cinq exercices suivants en fonction de l'expérience passée et de la croissance prévue et représentent les meilleures estimations de la direction quant aux résultats futurs. Au-delà de cette période, la croissance à long terme est appliquée aux flux de trésorerie en fonction des hypothèses de la Société concernant la croissance à long terme, compte tenu de différents facteurs tels que les hypothèses portant sur la croissance du secteur. La valeur recouvrable d'une UGT dépend également du taux d'actualisation utilisé dans le cadre du modèle, du taux de croissance servant à extrapoler le coût pondéré moyen du capital et les taux d'imposition.

Cette méthode repose sur de nombreuses hypothèses et estimations susceptibles d'avoir une incidence importante sur la valeur recouvrable d'une UGT et, par conséquent, sur le montant de la dépréciation, le cas échéant. L'incidence de changements importants des hypothèses et de l'examen des estimations est comptabilisée en résultat net au cours de la période pendant laquelle ces changements se produisent ou ces estimations sont revues, selon le cas.

5.1.2 Instruments financiers hybrides et dérivés incorporés

Pour évaluer si un instrument est un instrument financier hybride et contient un dérivé incorporé, il y a lieu de faire preuve d'un jugement considérable pour évaluer si le contrat hôte s'assimile davantage à une créance ou à un instrument de capitaux propres et si le contrat hôte est clairement et étroitement lié au titre sous-jacent du dérivé. Dans l'exercice de ce jugement, la Société se fonde principalement sur les caractéristiques économiques et les risques de l'instrument, de même que sur la substance de l'entente contractuelle. En outre, l'évaluation de la juste valeur du passif financier dérivé incorporé repose sur de nombreuses hypothèses et estimations susceptibles d'avoir une incidence importante sur le montant comptabilisé comme passif financier dérivé. L'incidence de changements importants des hypothèses et de l'examen des estimations est comptabilisée en résultat net au cours de la période pendant laquelle ces changements se produisent ou ces estimations sont revues, selon le cas.

5.1.3 Renseignements supplémentaires à propos des hypothèses

Des renseignements supplémentaires à propos des hypothèses et des incertitudes relatives aux estimations qui sont susceptibles de comporter un risque important de donner lieu à des ajustements au cours de l'exercice qui vient figurent ci-après :

Impôt sur le résultat

Aux fins du calcul de l'impôt exigible, la Société doit faire des estimations importantes puisqu'elle est assujettie aux lois fiscales des nombreux territoires où elle exerce des activités. De même, le montant de l'impôt exigible pourrait changer par suite de différents facteurs tels que les événements futurs, les modifications des lois fiscales et l'issue d'examens effectués par les autorités fiscales et des appels connexes.

Aux fins du calcul de l'impôt différé, des estimations doivent être effectuées pour établir les taux et les montants appropriés et pour tenir compte de la probabilité qu'ils se concrétisent. Les actifs d'impôt différé rendent également compte de l'avantage des pertes fiscales inutilisées qui peuvent être reportées pour réduire l'impôt sur le résultat d'exercices futurs. Dans le cadre de cette évaluation, la Société doit faire preuve de jugements considérables pour déterminer s'il est probable ou non que les actifs d'impôt différé soient recouverts du bénéfice imposable futur et, par conséquent, qu'ils puissent être comptabilisés dans les états financiers consolidés de la Société. La Société se fonde notamment sur son expérience passée pour exercer son jugement.

Une fois que les montants définitifs ont été établis, ils peuvent donner lieu à des ajustements aux actifs et passifs d'impôt exigible et différé.

Réduction de valeur au titre de l'obsolescence des stocks

La direction établit l'estimation de la réduction de valeur au titre de l'obsolescence des stocks en fonction de la rotation, de l'âge et de l'obsolescence des pièces et composantes et des produits finis.

Provision pour garanties et compte de correction de valeur pour créances douteuses

L'estimation de la provision pour garanties est fondée sur les demandes d'indemnisation passées. La direction estime la provision pour créances douteuses d'après les paiements en retard, les relations avec la clientèle et l'historique de défauts de paiement.

Rémunération fondée sur des actions

La Société évalue le coût des transactions réglées en instruments de capitaux propres conclues avec ses membres du personnel en fonction de la juste valeur des instruments de capitaux propres à la date d'attribution. Pour évaluer la juste valeur des transactions dont le paiement est réglé en instruments de capitaux propres, il y a lieu de déterminer le modèle d'établissement de prix le plus pertinent en fonction des modalités des avantages. Il faut également déterminer les données d'entrée les plus appropriées pour le modèle d'établissement des prix, notamment la durée de vie prévue des options sur actions, la volatilité et la formulation d'hypothèses relatives aux données d'entrée.

Regroupement d'entreprises

Conformément à la méthode de l'acquisition, les actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entreprise acquise sont évalués à la juste valeur à la date d'obtention du contrôle. Selon la complexité de l'établissement de l'évaluation de certains actifs, la Société a recours à des techniques d'évaluation appropriées afin d'obtenir la juste valeur estimée de ces actifs à la date d'acquisition. Ces évaluations sont généralement fondées sur des prévisions relatives à la totalité des flux de trésorerie actualisés nets futurs attendus et 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.

5.1.4 Changements d'estimations comptables

Au cours du dernier trimestre de l'exercice 2014, la Société a apporté un changement à titre prospectif à l'estimation comptable qui porte sur la propriété intellectuelle à durée d'utilité indéterminée. La durée d'utilité de la propriété intellectuelle a été analysée et est passée d'une durée indéterminée à une durée déterminée, soit une durée d'utilité estimée de 20 ans. Ce changement cadre avec la performance économique de l'actif en ce qui concerne les principaux brevets obtenus au cours de l'exercice 2014.

La Société a effectué un test de dépréciation conformément à l'IAS 36, *Dépréciation d'actifs*, en comparant la valeur recouvrable de l'UGT à sa valeur comptable. La Société n'a décelé aucune dépréciation à la suite de ce test.

Regroupement d'entreprises

Le 1^{er} juillet 2014, la Société a fait l'acquisition de la totalité des actifs et des passifs opérationnels de Projection Lighting. Au cours de l'exercice 2015, la Société a finalisé la répartition du prix d'achat. Les ajustements et les reclassements sont principalement liés à l'évaluation des immobilisations incorporelles identifiables acquises. Le tableau suivant résume les actifs acquis et les passifs repris à la date d'acquisition, les ajustements et les reclassements, ainsi que la répartition du prix d'achat finalisée.

	Répartition du prix d'achat, telle que présentée initialement ¹⁾	Ajustements et reclassements	Répartition du prix d'achat final ¹⁾
(en milliers de dollars canadiens)			
Actifs acquis			
Débiteurs	3 443	31	3 474
Stocks	3 229	9	3 238
Charges payées d'avance et fournitures	66	35	101
Immobilisations corporelles	216	—	216
Nom de marque	—	1 800	1 800
Propriété intellectuelle	—	1 400	1 400
Relations avec la clientèle	—	6 300	6 300
Goodwill	—	15 645	15 645
Goodwill non affecté et immobilisations incorporelles acquises	24 939	(24 939)	—
Autres débiteurs	134	(134)	—
Total des actifs	32 027	147	32 174
Passifs repris			
Créditeurs et charges à payer	1 763	147	1 910
Total des actifs acquis et des passifs repris – montant net	30 264	—	30 264

¹⁾ Les chiffres présentés dans le tableau précédent ont été convertis à la date de l'acquisition selon un taux de change de 1,83. Se reporter à la note 5 afférente aux états financiers consolidés de l'exercice clos le 30 avril 2015.

Le 1^{er} février 2015, la Société a procédé à l'acquisition de la totalité des actions de Les Contrôles Ariane Inc. et, le 16 mars 2015, la Société a procédé à l'acquisition de la totalité des actions d'Éclairage SDL Inc. Ces acquisitions n'ont pas eu d'incidence significative sur les états financiers consolidés de la Société. Il y a lieu de se reporter à la note 5 afférente aux états financiers audités pour obtenir des renseignements supplémentaires.

5.2. Normes comptables

5.2.1. Adoption de nouvelles normes comptables

La Société a adopté les nouvelles normes et modifications aux normes suivantes, y compris les modifications conséquentes à d'autres normes, avec prise d'effet le 1^{er} mai 2014 :

Interprétation IFRIC 21 – Droits ou taxes (« IFRIC 21 »)

En mai 2013, l'IASB a publié l'IFRIC 21, qui présente des directives quant au moment auquel doit être comptabilisé un passif au titre de droits ou taxes imposé par un gouvernement, à la fois pour les droits ou taxes comptabilisés conformément à l'IAS 37, *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels*, et pour ceux dont le montant et le calendrier sont certains. Les droits ou taxes sont des sorties de ressources représentatives d'avantages économiques qui sont imposés par les autorités publiques aux entités selon des dispositions légales ou réglementaires, à l'exception des impôts sur le résultat qui entrent dans le champ d'application de l'IAS 12, *Impôts sur le résultat*, et des amendes et autres pénalités imposées pour violation de dispositions légales ou réglementaires. L'interprétation présente l'événement générateur d'obligation pour la comptabilisation d'un passif comme étant l'activité qui déclenche le paiement des droits ou taxes conformément à la législation pertinente. Elle présente également les directives suivantes sur la comptabilisation d'un passif pour payer les droits ou taxes : i) le passif est comptabilisé progressivement si l'événement générateur d'obligation dure sur une certaine période de temps et ii) si une obligation est enclenchée à l'atteinte d'un seuil minimal, le passif est comptabilisé lorsque ce seuil minimal est atteint. L'adoption de cette interprétation n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés.

Regroupements d'entreprises

En outre, par suite de l'acquisition d'une entreprise, qui fait l'objet de la note 5 des états financiers consolidés pour l'exercice clos le 30 avril 2015, la Société a appliqué la norme comptable suivante pour la première fois :

Les acquisitions d'entreprises sont comptabilisées d'après la méthode de l'acquisition. Par conséquent, la contrepartie transférée eu égard à l'acquisition de l'entreprise correspond à la juste valeur des actifs transférés et à tout titre de créance ou titres de capitaux propres émis par la Société à la date à laquelle le contrôle de la société acquise est obtenu. Les frais liés aux acquisitions sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Les actifs acquis et passifs repris identifiables dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont généralement évalués à la juste valeur à la date d'acquisition. L'excédent du coût lié à un regroupement d'entreprises par rapport à la juste valeur des actifs nets acquis est comptabilisé à titre de goodwill. Si le coût lié à un regroupement d'entreprises est inférieur à la juste valeur des actifs nets acquis, l'écart est comptabilisé directement dans l'état des résultats à titre de profit sur l'acquisition.

5.2.2. Modifications comptables futures

À la date du présent rapport de gestion, certaines nouvelles normes ainsi que des normes et des interprétations modifiées ont été publiées, mais elles ne s'appliquent pas encore et elles n'ont pas été adoptées par la Société.

La direction prévoit que toutes les prises de position pertinentes seront intégrées aux méthodes comptables de la Société pour la première période ouverte après la date d'entrée en vigueur de la prise de position concernée. Des renseignements au sujet des nouvelles normes, modifications et interprétations qui peuvent être considérées pertinentes en ce qui concerne les états financiers consolidés de la Société sont présentés ci-après. Certaines autres nouvelles normes et interprétations ont été publiées, mais ne devraient pas avoir une incidence importante sur les états financiers consolidés de la Société.

IFRS 9, Instruments financiers

Publiée en juillet 2014, l'IFRS 9 remplace l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (l'« IAS 39 »). Cette norme simplifie le classement d'un actif financier, au coût amorti ou à la juste valeur, comparativement aux multiples classements permis aux termes de l'IAS 39. Cette norme exige également qu'une seule méthode de calcul de la dépréciation soit utilisée, comparativement aux différentes méthodes de calcul de la dépréciation prévues par l'IAS 39. La méthode prévue par l'IFRS 9 s'appuie sur la façon dont l'entité gère ses instruments financiers dans le cadre de son modèle d'affaires et sur les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers. La norme inclut également des directives sur le classement et l'évaluation des passifs financiers et présente un nouveau modèle pour la comptabilisation de couverture. Cette IFRS, qui doit être appliquée de manière rétrospective, entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, son adoption anticipée étant permise. La Société évalue actuellement l'incidence qu'aura cette norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié la norme IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*, laquelle établit des directives pour la présentation d'informations sur la nature, le montant, l'échéance et l'incertitude quant aux produits et aux flux de trésorerie liés aux contrats conclus avec des clients. Cette norme propose un modèle unique permettant de représenter le transfert de produits et services promis à des clients.

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

Le principe de base de l'IFRS 15 est qu'une entité comptabilise des produits pour représenter le transfert de produits et services promis à des clients selon un montant qui reflète la contrepartie que l'entité prévoit recevoir en échange des produits et services.

L'IFRS 15 comprend également un ensemble cohésif d'obligations en matière d'information qui entraîne la présentation par l'entité d'informations exhaustives quant à la nature, au montant, à l'échéance et à l'incertitude relatifs aux produits et flux de trésorerie liés aux contrats conclus avec des clients.

L'IASB a décidé de proposer le report au 1^{er} janvier 2018 de la date d'entrée en vigueur, qui était prévue pour le 1^{er} janvier 2017. La Société n'a pas encore déterminé l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

6. Contrôles et procédures

6.1. Contrôles et procédures de communication de l'information

La Société maintient des systèmes d'information, des procédures et des contrôles appropriés visant à assurer que l'information utilisée en interne et communiquée en externe est essentiellement complète, exacte et fiable et présentée en temps opportun. Les contrôles et procédures de présentation de l'information sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information qui doit être présentée dans les documents annuels, les documents intermédiaires ou d'autres rapports déposés en vertu de la législation en valeurs mobilières applicable est enregistrée, traitée, condensée et présentée dans les délais prescrits par cette législation, et ils comportent des contrôles et procédures de communication de l'information conçus pour s'assurer que l'information devant être présentée est cumulée et transmise à la direction, y compris à ses dirigeants signataires, selon le cas, afin que les décisions concernant l'information requise puissent être prises dans les délais prescrits.

Au 30 avril 2015, sous l'égide du président et chef de la direction et du vice-président exécutif et chef de la direction financière, une évaluation de la conception et des contrôles et procédures de communication de l'information (« CPCI ») de la Société a été effectuée. Selon cette évaluation, le président et chef de la direction et le vice-président exécutif et chef de la direction financière ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information de la Société sont conçus de façon appropriée et qu'ils sont appliqués efficacement au 30 avril 2015.

6.2. Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Il incombe à la direction d'établir et de maintenir des contrôles internes à l'égard de l'information financière de manière à fournir une assurance raisonnable à l'égard de la fiabilité de l'information financière et de la préparation des états financiers à des fins externes conformément aux IFRS.

La direction a procédé à l'évaluation de la conception des contrôles internes à l'égard de l'information financière au sens du Règlement 52-109, *Attestation de l'information présentée dans des documents annuels et intermédiaires des émetteurs*. L'évaluation était fondée sur les critères établis dans le document intitulé *Internal Control – Integrated Framework* publié en 2013 par le Committee of Sponsoring Organizations (« COSO ») de la Treadway Commission. Cette évaluation a été effectuée par le président et chef de la direction et par le vice-président exécutif et chef de la direction financière de la Société, avec l'aide d'autres membres de la direction de la Société et de membres du personnel, dans la mesure où il était jugé nécessaire de le faire. Selon cette évaluation, le président et chef de la direction et le vice-président exécutif et chef de la direction financière sont arrivés à la conclusion que les contrôles internes à l'égard de l'information financière étaient conçus de façon appropriée et qu'ils sont appliqués efficacement au 30 avril 2015.

Malgré son évaluation, la direction est d'avis que les contrôles et procédures, quelle que soit la qualité de leur conception et de leur fonctionnement, peuvent seulement fournir une assurance raisonnable et non une assurance absolue quant à l'atteinte des objectifs de contrôle désirés.

6.2.1. Changements apportés aux contrôles internes à l'égard de l'information financière

Au cours de la période allant du 1^{er} février 2015 au 30 avril 2015, aucun changement n'est survenu dans les contrôles internes à l'égard de l'information financière ayant eu une incidence significative ou qui pourrait raisonnablement avoir une incidence significative sur les contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière.

6.2.2. Limitation de la portée de la conception des contrôles et procédures de présentation de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière

L'évaluation par la direction de la conception des contrôles et procédures de présentation de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société au 30 avril 2015 et les conclusions de cette évaluation ne tenaient pas compte des contrôles ni des procédures d'exploitation d'AlphaLED, acquise le 1^{er} juillet 2014. Par conséquent, la Société s'est prévaluée de la disposition 3.3(1)b) du Règlement 52-109 qui permet l'exclusion de cette acquisition aux fins de l'évaluation de la conception des contrôles et procédures de présentation de l'information et des contrôles internes à l'égard de l'information financière pour une période maximale de 365 jours à compter de la date d'acquisition.

Le tableau suivant résume l'information financière relative à AlphaLED suivant son acquisition, y compris les charges intersociétés :

	<u>Période de dix mois close le 30 avril 2015</u>
	<u>(en milliers de dollars canadiens)</u>
Résultats	
Produits opérationnels	20 295
Perte nette ¹⁾	(824)
Situation financière	
Actifs courants	11 168
Actifs non courants	25 180
Passifs courants ²⁾	5 688
Passifs non courants ³⁾	23 568

1) Comprend toutes les charges intersociétés.

2) Comprend des dettes intersociétés.

3) Tous ces éléments se rapportent à la dette intersociétés.

7. Facteurs de risque

Les risques et incertitudes décrits ci-après sont ceux qui nous paraissent importants à l'heure actuelle, mais ce ne sont pas les seuls auxquels nous faisons face. Si les risques suivants, ou d'autres risques et incertitudes que nous ignorons ou jugeons sans importance pour le moment, se matérialisent ou gagnent en importance, nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie pourraient en être gravement affectés, ce qui aurait un effet très préjudiciable sur le cours de nos actions ordinaires. Dans toutes ces situations, le cours des actions ordinaires pourrait baisser et vous pourriez perdre la totalité ou une partie de votre placement. Rien ne garantit que les mesures de gestion des risques mises de l'avant permettront d'éviter de subir des pertes causées par les incertitudes décrites ci-après ou par d'autres risques imprévus.

Antécédents de pertes

Nous avons subi d'importantes pertes au cours de chacun de nos exercices depuis notre création. Nos pertes nettes se sont chiffrées à 7,1 millions de dollars pour l'exercice 2014 et à 0,4 million de dollars pour l'exercice 2015, compte non tenu des intérêts réputés et de l'impact de la variation nette de la valeur comptable des actions privilégiées rachetables au gré des porteurs et du passif financier dérivé connexe, résultant de la conversion des actions privilégiées en actions ordinaires de 42,1 millions de dollars et de néant, respectivement. Ces pertes étaient attribuables aux investissements considérables que nous avons effectués afin de développer nos produits et technologies, bâtir notre infrastructure, étendre nos activités et élargir notre clientèle. Ces pertes, jumelées aux besoins en fonds de roulement, ont entraîné d'importantes sorties nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles, soit respectivement 5,5 millions de dollars à l'exercice 2014 et 6,4 millions de dollars à l'exercice 2015.

Nous prévoyons continuer d'engager des dépenses importantes pour appuyer notre stratégie de croissance. Ces dépenses pourraient inclure des investissements dans nos produits et notre infrastructure ainsi que les coûts associés à l'élaboration de nouvelles solutions d'éclairage novatrices, à l'accroissement de notre part de marché grâce à l'établissement de nouveaux réseaux de distribution à l'échelle internationale et à la poursuite sélective d'acquisitions stratégiques. Nous prévoyons que nos charges opérationnelles continueront d'augmenter tandis que nous affecterons des ressources à la croissance de nos activités. Si cette augmentation des charges opérationnelles n'est pas accompagnée d'une augmentation correspondante de nos produits opérationnels, nos résultats opérationnels et notre situation financière en souffriront. Il est difficile de prévoir de façon exacte le montant des dépenses et il est possible que des dépassements de coûts se produisent. Nous ne pouvons pas déterminer avec certitude le moment et le montant des encaissements et des décaissements. Pour atteindre la rentabilité, nous devons générer suffisamment de produits opérationnels tout en contrôlant nos coûts et nos dépenses. La croissance récente de nos produits opérationnels ne doit pas être considérée comme une indication de notre rendement futur. Par conséquent, nous ne pouvons vous garantir que nous serons rentables à l'avenir ni que, si nous le devenons, nous le demeurerons. Par conséquent, nous ne pouvons assurer que nous serons en mesure de produire des flux de trésorerie positifs provenant des activités opérationnelles dans l'avenir, et si nous étions en mesure de les produire, qu'ils seront durables.

Maintien et gestion de la croissance

Notre succès dépendra en partie de notre capacité de mettre en œuvre notre stratégie de croissance et de gérer efficacement notre croissance. Afin de gérer la croissance prévue de nos activités et de notre personnel, nous devons continuer d'améliorer les contrôles opérationnels, financiers et de gestion ainsi que nos systèmes et procédures d'information. Le défaut de gérer efficacement la croissance pourrait rendre plus difficile le lancement des nouveaux produits ou l'amélioration des produits existants et entraîner une baisse de la qualité ou de la satisfaction de l'utilisateur final, une augmentation des coûts ou d'autres difficultés de nature opérationnelle, lesquelles pourraient avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Risques liés à la conjoncture économique mondiale

Les changements qui surviennent au sein de notre secteur d'activité ou l'évolution de l'économie mondiale peuvent avoir une incidence sur nos résultats opérationnels. Des conditions économiques défavorables, y compris une récession, une croissance économique léthargique, une instabilité de l'économie et des prix, une diminution des niveaux d'emploi, une augmentation des taux d'intérêt et la volatilité du marché du crédit, pourraient avoir une incidence sur nos activités et nos résultats financiers. La croissance des produits opérationnels et la rentabilité possible de nos activités dépendent de la demande pour des solutions d'éclairage DEL de catégorie de spécifications, laquelle dépend dans une large mesure des projets de rénovation et de construction. Le nombre de projets varie en fonction de la conjoncture économique et commerciale. Par le passé, les ralentissements de l'économie entraînaient une réduction du nombre et de la taille des projets de rénovation et de construction. Une dégradation de la conjoncture économique pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Risques liés à l'expansion internationale

Notre stratégie de croissance repose en grande partie sur l'expansion de nos activités internationales et sur l'établissement d'un réseau international de revendeurs à valeur ajoutée. Il faut beaucoup de ressources et d'attention des dirigeants pour exercer des activités à l'échelle internationale. L'expansion de nos activités à l'échelle internationale nous exposera à des risques d'ordre politique, économique et réglementaire différents de ceux auxquels nous sommes exposés aux États-Unis et au Canada. Comme nous avons peu d'expérience dans ce domaine, nous ne pouvons vous garantir que nos efforts d'expansion à l'échelle internationale seront couronnés de succès. En outre, nous serons exposés à des risques qui pourraient avoir une incidence négative sur nos activités, notamment des risques liés à ce qui suit :

- notre incapacité à nous conformer à des exigences d'ordre technique et en matière de certification qui sont en vigueur hors des États-Unis et du Canada;
- les difficultés et les coûts associés à la gestion d'un réseau plus grand et plus diversifié de revendeurs à valeur ajoutée et d'agences de représentation;
- les difficultés associées à l'intégration d'activités à l'étranger et au maintien d'une culture d'entreprise uniforme au sein de toute l'entreprise;
- la difficulté potentiellement accrue de recouvrer des comptes clients et de faire exécuter des contrats;
- des cycles de paiement plus longs;
- des modifications imprévues aux exigences des autorités de réglementation;
- les difficultés et les coûts liés à la compréhension et à l'observation des lois, des règlements et des coutumes locales dans des territoires étrangers;
- l'instabilité politique, économique et sociale;
- les coûts supplémentaires engagés pour adapter des produits aux pays étrangers;
- les difficultés et les coûts liés à la mise en service éventuelle de nouvelles infrastructures dans des pays étrangers;
- l'augmentation des frais de transport et des retards de livraison;
- les droits tarifaires, les contrôles des exportations et les autres barrières non tarifaires, comme les quotas et les règles relatives au contenu local;
- la protection plus restreinte des droits de propriété intellectuelle dans certains pays;
- les incidences fiscales défavorables;
- les fluctuations des taux de change;
- les restrictions applicables au virement de fonds;
- la présence de concurrents nouveaux et différents et la pression sur les prix à l'échelle internationale.

Par ailleurs, certaines de nos activités et de nos ventes ont lieu ou pourraient avoir lieu dans des régions du monde où sévit un certain degré de corruption. Des violations des lois ou règlements anticorruption par nos agences de représentation, nos revendeurs à valeur ajoutée ou d'autres intermédiaires, ou des allégations de telles violations, pourraient avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Notre défaut de gérer efficacement ces risques pourrait nuire à nos activités internationales, existantes et futures, et pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Dépendance envers des agences de représentation, des distributeurs et des revendeurs à valeur ajoutée qui sont des tiers

Nous dépendons dans une large mesure de réseaux de vente indirects pour commercialiser, distribuer et vendre nos solutions et nos produits. Aux États-Unis, nous distribuons nos solutions et nos produits par l'intermédiaire d'agences de représentation payées à la commission qui font la promotion de nos solutions et de nos produits auprès des spécificateurs et des utilisateurs finaux, et de distributeurs de gros qui achètent nos solutions et nos produits et les revendent à des entrepreneurs-électriciens et à d'autres utilisateurs finaux, alors qu'au Canada (sauf au Québec) et à l'échelle internationale (ailleurs qu'au Royaume-Uni et en France), nos solutions et nos produits sont vendus à des revendeurs à valeur ajoutée qui en font la promotion auprès des spécificateurs et d'utilisateurs finaux et qui en font la distribution aux entrepreneurs-électriciens et à d'autres utilisateurs finaux et qui peuvent également fournir des services à valeur ajoutée. Les ententes que nous avons conclues avec des agences de représentation et des revendeurs à valeur ajoutée sont des ententes à court terme, et les ventes effectuées aux distributeurs électriques en gros se font principalement au moyen d'un bon de commande. Nous ne contrôlons pas les activités de nos agences de représentation, de nos distributeurs et de nos revendeurs à valeur ajoutée en ce qui concerne la commercialisation, la distribution et la vente de nos solutions et de nos produits, et ceux-ci pourraient prendre des décisions qui sont contraires à nos intérêts, y compris la décision de nous livrer concurrence ou de favoriser les solutions et les produits de nos concurrents, actuels ou futurs. En conséquence, leur réputation et leur rendement, leur capacité et leur volonté de commercialiser, de distribuer et de vendre nos solutions et nos produits et de maintenir la réputation de notre marque, ainsi que leur capacité à étendre leurs activités et leurs réseaux de vente auront une incidence directe et importante sur nos ventes, notre rentabilité et nos flux de trésorerie. La perte de plusieurs agences de représentation ou revendeurs à valeur ajoutée ou une diminution importante du volume d'affaires généré par une agence de représentation ou un revendeur à valeur ajoutée important ou par un groupe d'agences de représentation ou de revendeurs à valeur ajoutée pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Défaut d'étendre notre infrastructure de distribution et de vente et nos activités de commercialisation

Pour assurer la croissance de notre entreprise, nous devons continuer d'étendre notre infrastructure de distribution et de vente ainsi que nos activités de commercialisation. Nous prévoyons continuer d'accroître notre force de vente interne, tant à l'échelle nationale qu'internationale, et notre réseau d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée à l'échelle internationale, ainsi que nos dépenses de marketing. Il est possible que beaucoup de temps, d'argent et d'efforts soient consacrés à la recherche d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée et à la signature d'ententes avec eux. Il faut également beaucoup de temps, d'argent et d'efforts pour trouver et recruter des agences de représentation et pour leur apprendre comment fonctionnent nos solutions et nos produits. Nous devons mobiliser des ressources importantes, notamment sur le plan financier pour soutenir une telle expansion. Notre incapacité d'embaucher, de former et de fidéliser des vendeurs talentueux et de conclure des ententes avec des agences de représentation et des revendeurs à valeur ajoutée pourrait constituer un obstacle à une forte progression de nos produits opérationnels et de nos activités. De plus, si nos efforts visant à étendre notre infrastructure de distribution et de vente et nos activités de commercialisation ne donnent pas lieu à une augmentation correspondante de nos produits opérationnels, cela pourrait avoir une incidence négative importante sur notre entreprise.

Acceptation de nos produits par le marché

Nous affrontons des concurrents qui offrent des technologies d'éclairage traditionnel, notamment des technologies d'éclairage incandescent, halogène, fluorescent et DHI, et des concurrents qui fournissent des produits DEL. Les technologies d'éclairage traditionnel ont l'avantage d'être acceptées sur le marché depuis longtemps et d'être bien connues comparativement aux solutions d'éclairage DEL. Les clients éventuels pour nos solutions d'éclairage DEL de catégorie de spécifications pourraient être peu enclins à adopter nos solutions plutôt que des solutions qui utilisent des technologies d'éclairage traditionnel en raison du coût initial plus élevé. La commercialité de nos solutions et de nos produits pourrait également être durement touchée par l'évolution de la conjoncture économique et du marché ou par l'adoption de nouvelles technologies d'éclairage. L'absence de normes largement acceptées qui régissent les produits d'éclairage DEL et la réticence des clients à adopter des solutions d'éclairage DEL pour remplacer les technologies d'éclairage traditionnel pourraient limiter de façon importante la demande pour nos solutions d'éclairage DEL de catégorie de spécifications, ce qui pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Nouvelle technologie

L'élaboration de nouvelles solutions et le développement de nouveaux produits qui intègrent une technologie avancée est un processus complexe qui est assujéti à de nombreuses incertitudes. Les entreprises qui œuvrent dans le secteur de l'éclairage DEL élaborent continuellement des nouveaux produits dont la performance et la fonctionnalité augmentent sans cesse, ce qui pourrait entraîner une pression sur les prix des produits existants. Notre réussite dépendra en partie de notre capacité à développer des produits en tenant compte d'une technologie en constante évolution, des normes changeantes de l'industrie, du lancement de nouveaux produits par les concurrents ainsi que des préférences et des exigences changeantes des clients. Il est possible que nous ne soyons pas en mesure de développer de nouveaux produits en tenant compte de tous ces paramètres, ou de les développer en temps opportun. Si nous ne pouvons pas nous adapter rapidement au changement en développant de nouveaux produits et de nouvelles technologies ou en améliorant nos produits et nos technologies existants, ceux-ci pourraient devenir moins concurrentiels, voire désuets, et nos produits opérationnels pourraient baisser. Si des nouvelles sources d'éclairage efficaces autres que l'éclairage DEL sont découvertes, nos produits et nos technologies existants pourraient devenir moins concurrentiels, voire désuets.

Certification et conformité

Nos produits doivent respecter les codes électriques des territoires dans lesquels ils sont installés, tels que les codes établis aux États-Unis aux termes de la Norme UL, au Canada aux termes du Code canadien de l'électricité et dans l'Union européenne aux termes de la norme de sécurité IEC/EN. Nous n'avons connaissance d'aucune modification projetée des exigences juridiques actuellement en vigueur ni d'aucune adoption prévue de nouvelles exigences juridiques que nous ne pourrions pas respecter, mais une telle modification ou une telle adoption pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

En outre, bien que nous ne soyons pas légalement tenus de faire certifier nos produits, nos clients exigent que nos produits soient certifiés et qu'ils affichent l'une des certifications applicables, notamment les suivantes : le marquage de sécurité du Underwriters Laboratory (UL), le marquage de l'Association canadienne de normalisation (CSA) et le marquage de l'Espace économique européen (EE). Même si nous estimons que nos connaissances et notre expérience en matière de codes électriques et de normes de sécurité nous ont permis d'obtenir ces certifications plus facilement, nous ne pouvons garantir que nous serons en mesure d'obtenir ces certifications pour nos nouveaux produits ou que nous serons en mesure de maintenir les certifications pour nos produits existants si les normes de certification étaient modifiées. Le défaut d'obtenir les certifications exigées par nos clients pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Concurrence

Le secteur de l'éclairage est hautement concurrentiel et se distingue par une évolution technologique rapide, le lancement fréquent de nouveaux produits et une concurrence au niveau des prix.

Dans le segment de marché des solutions d'éclairage de catégorie de spécifications, dans lequel nous vendons nos solutions d'éclairage DEL, nos solutions livrent concurrence à des produits d'éclairage qui utilisent des technologies d'éclairage traditionnel fournies par plusieurs vendeurs d'envergure. Pour protéger leur part de marché, ces concurrents pourraient baisser leurs prix de façon marquée et réduire ainsi les avantages financiers associés à nos solutions d'éclairage DEL. Ces vendeurs d'envergure disposent également de ressources beaucoup plus importantes à consacrer à la recherche, et au développement, à la fabrication, à la commercialisation et à la vente de produits DEL, et leur marque bénéficie d'une plus grande notoriété que la nôtre. Ces vendeurs d'envergure pourraient nous livrer une concurrence plus agressive en faisant l'acquisition de sociétés dotées de nouvelles technologies, ce qui leur permettrait de développer des produits et des technologies mieux adaptés aux besoins des utilisateurs finaux, plus rapidement et à un coût moins élevé ou en subventionnant les pertes attribuables à leurs entreprises d'éclairage DEL avec les profits réalisés à partir de leurs autres branches d'activités.

Certains petits fabricants de produits DEL pourraient également développer et lancer de nouveaux produits plus rapidement que nous, ce qui leur permettrait de mieux répondre aux besoins du marché. Ces petits fabricants de produits DEL pourraient également être acquis par des concurrents plus importants, bien établis et bien financés, ou bénéficier d'investissements de leur part ou entretenir des liens commerciaux avec ceux-ci. Il est relativement facile de percer le marché de l'éclairage et le caractère exclusif limité de plusieurs produits d'éclairage permet aux nouveaux concurrents de percer le marché plus facilement. En outre, les fabricants de DEL, y compris ceux qui nous fournissent actuellement des DEL, pourraient tenter de nous livrer concurrence en lançant des systèmes plus complets qui ne contreferaient pas à notre technologie exclusive. Les produits d'éclairage de nos concurrents pourraient être mieux acceptés que les nôtres par les participants de l'industrie.

En outre, dans la mesure où la concurrence s'intensifie sur nos marchés, nous pourrions être contraints de réduire nos prix et nos marges de profit ou d'augmenter nos frais de ventes et de commercialisation pour demeurer concurrentiels. L'incapacité de contrer une concurrence accrue de façon rentable et en temps opportun pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Dépendance à l'égard de fournisseurs tiers

Nous dépendons d'un certain nombre de fournisseurs tiers pour une partie importante des composantes intégrées dans nos solutions et nos produits. Nous achetons ces composantes auprès de fournisseurs tiers qui desservent le secteur de l'éclairage DEL. Advenant une consolidation dans le secteur de l'éclairage DEL, un ou plusieurs de nos fournisseurs actuels pourraient être acquis par un concurrent, et il nous serait alors impossible d'acheter les quantités nécessaires de composantes clés à des prix concurrentiels. En outre, nous dépendons de plusieurs petits fournisseurs qui pourraient être incapables de combler nos attentes en matière de disponibilité, de coûts, de capacité et de fiabilité de livraison. En conséquence, nous pourrions être contraints de remplacer certains de ces fournisseurs, ce qui prendrait du temps et pourrait occasionner des retards, même si nous estimons que d'autres sources d'approvisionnement sont immédiatement disponibles pour la plupart des composantes. Nous dépendons également de certains tiers concédants de licences comme Koninklijke Philips N.V. qui nous permettent d'utiliser leurs brevets dans nos solutions et nos produits.

Une interruption ou un retard dans l'approvisionnement des composantes, ou une entrave à notre capacité d'obtenir des composantes auprès d'autres sources, à des prix acceptables et en temps opportun, ou à notre capacité de remplacer un concédant ou plusieurs concédants de licences pour des technologies de tiers qui sont intégrées dans nos solutions et nos produits pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Besoins d'approvisionnement

Nous fournissons une estimation non contraignante de nos besoins à certains fournisseurs jusqu'à six mois avant la livraison prévue de produits à nos clients. Nous n'avons pas de contrôle direct sur le calendrier de production et de livraison de nos fournisseurs. Si nous surestimons nos besoins futurs, nous pourrions avoir des stocks excédentaires, ce qui pourrait nuire à notre relation avec nos fournisseurs étant donné que nous ferions des commandes moins importantes par la suite, donner lieu à une augmentation de nos coûts et nous contraindre à radier des stocks. Si nous sous-estimons nos demandes, notre inventaire de pièces pourrait être insuffisant et il pourrait en résulter des interruptions de la fabrication de nos produits et des retards de livraison.

Chaîne d'approvisionnement internationale

Nous pourrions être assujettis à divers droits à l'importation applicables à des matériaux fabriqués dans des pays étrangers et être touchés par diverses restrictions à l'importation et à l'exportation, ainsi que par d'autres événements ayant une incidence sur le commerce international, y compris l'instabilité économique ou politique, les délais de livraison et les quotas de produits. Ces facteurs liés au commerce international auront, dans certains cas, une incidence tant sur le coût des composantes (qui aura une incidence sur le coût des produits manufacturés qui nous sont vendus) et les prix de vente de nos solutions et de nos produits. Si nous ne respectons pas les lois et règlements en matière de commerce international, nous pourrions faire l'objet de poursuites administratives, civiles ou pénales.

Réussite fondée sur des projets

Notre réussite dépend en grande partie de notre capacité à livrer des solutions d'éclairage DEL adaptées à chaque projet. En règle générale, nos clients n'ont pas d'engagement à long terme envers nous et nos engagements envers nos clients visent généralement des projets uniques. Plusieurs facteurs hors de notre contrôle pourraient faire en sorte que nos clients ou les utilisateurs finaux mettent fin à un contrat ou un projet avec nous, y compris des difficultés financières ou une modification des priorités stratégiques, ce qui freinerait l'élan du projet ou les dépenses associées au projet. Le défaut d'exécuter ou de respecter nos obligations contractuelles pourrait entraîner l'annulation d'un contrat, ce qui pourrait nuire à nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Nos produits opérationnels futurs sont incertains du fait que nos activités sont liées à des projets. Nous pourrions ne pas être en mesure de remplacer un utilisateur final pour lequel nous avons réalisé un projet, ce qui pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Propriété intellectuelle

Notre réussite et notre capacité à livrer concurrence dépendent dans une large mesure de la nature exclusive de nos produits, technologies, processus et connaissances, et de sa protection. Nous nous en remettons à des brevets, des secrets commerciaux, des marques de commerce et des restrictions contractuelles pour établir et protéger nos droits de propriété intellectuelle au Canada, aux États-Unis et à l'échelle internationale. Toutefois, les mesures que nous prenons pour protéger nos droits de propriété intellectuelle pourraient ne pas être adéquates.

Pour protéger certaines de nos technologies, nous avons choisi de nous fonder principalement sur des secrets commerciaux plutôt que d'obtenir une protection par l'intermédiaire de brevets. Les secrets commerciaux sont, par leur nature, difficiles à protéger. Pour protéger nos droits de propriété intellectuelle, y compris nos technologies exclusives et nos secrets commerciaux, nous nous fondons en partie sur des mesures de sécurité, ainsi que sur des restrictions contractuelles avec nos employés, nos porteurs de licences et d'autres tiers. Ces mesures et ces restrictions contractuelles pourraient ne pas empêcher de façon efficace la divulgation d'informations confidentielles, y compris les secrets commerciaux, et ne pas fournir un recours adéquat en cas de divulgation non autorisée d'informations confidentielles. Bien que nous estimions déployer des efforts raisonnables pour protéger nos secrets commerciaux, nous pourrions éventuellement perdre la protection de nos secrets commerciaux futurs en cas de divulgation de telles informations, intentionnellement ou par inadvertance, par nos administrateurs, employés, consultants ou entrepreneurs, y compris leur divulgation par des employés pendant qu'ils sont à notre emploi ou après la fin de leur emploi avec nous, plus particulièrement s'ils se joignent à l'un de nos concurrents. Les lois sur les droits relatifs aux secrets commerciaux dans certains marchés dans lesquels nous exerçons nos activités pourraient offrir une faible protection, voire aucune protection. La perte de la protection des secrets commerciaux pourrait faire en sorte qu'il soit plus facile pour des tiers de concurrencer nos produits en copiant leurs fonctionnalités.

Afin de surveiller et protéger nos droits de propriété intellectuelle, nous pourrions devoir consacrer beaucoup de ressources à la surveillance et à la protection de ces droits. Les poursuites que nous pourrions tenter dans le but de protéger et de faire valoir nos droits de propriété intellectuelle pourraient être coûteuses et longues et accaparer l'attention de la direction. Elles pourraient également entraîner une baisse de la valeur de nos biens de propriété intellectuelle ou la perte d'une partie de ceux-ci. En outre, nos efforts visant à faire valoir nos droits de propriété intellectuelle pourraient se heurter à des défenses, à des réclamations et à des poursuites contestant la validité de nos droits de propriété intellectuelle. Nos concurrents pourraient également développer des produits semblables aux nôtres sans enfreindre nos droits de propriété intellectuelle, pourraient prendre notre propriété intellectuelle pour modèle ou développer de façon indépendante une technologie semblable ou supérieure. Notre incapacité d'établir, de protéger et de faire valoir nos droits de propriété intellectuelle pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Contrefaçon des droits de propriété intellectuelle

Nos concurrents, de même qu'un certain nombre de personnes physiques ou morales, pourraient alléguer que nous contrevenons à leurs droits de propriété intellectuelle. Bien que nous ne croyons pas que nos produits ou solutions contreviennent aux droits de propriété intellectuelle de tiers, rien ne garantit que des réclamations en contrefaçon ou invalidité (ou des réclamations d'indemnisation pour contrefaçon) ne seront pas déposées ou intentées contre nous, auquel cas nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie pourraient en souffrir. Que les réclamations soient valides ou non, nous pourrions être tenus d'engager des frais importants et des ressources pour assurer notre défense, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

En outre, bien que nous soyons d'avis que nous avons obtenu les licences adéquates à l'égard de toute la technologie exclusive de tiers intégrée dans nos produits ou nos solutions, des tiers pourraient néanmoins déposer contre nous des réclamations pour contrefaçon, ce qui pourrait donner lieu à des poursuites ou nous obliger à obtenir des licences d'utilisation des droits de propriété intellectuelle de tiers. Ces licences pourraient ne pas être disponibles, ou ne pas l'être à des conditions raisonnables. En outre, d'éventuelles poursuites pourraient nuire à notre capacité de générer des produits opérationnels ou de tirer parti de nouvelles occasions sur le marché et pourraient engendrer des frais supplémentaires considérables, puisque nous serions obligés d'assurer notre défense, de tenter d'obtenir une licence d'utilisation des droits de propriété intellectuelle de tiers ou de modifier nos produits afin qu'ils soient conformes aux décisions judiciaires. Nous pourrions également être tenus d'indemniser certains clients s'il est admis que nous avons contrefait ou usurpé la propriété intellectuelle d'un tiers. Par ailleurs, même si nous avons gain de cause, toute poursuite visant nos droits de propriété intellectuelle pourrait être longue et coûteuse et détournerait l'attention de notre direction et de notre personnel clé de nos activités commerciales. La matérialisation de l'un des risques précités pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Gestion des acquisitions

Bien qu'à l'heure actuelle, nous n'ayons conclu aucune entente ni pris aucun engagement à l'égard d'une acquisition, nous envisagerons de tirer parti de notre solide bilan pour faire des acquisitions stratégiques d'actifs ou d'entreprises. Nous ciblerons des produits et des technologies DEL complémentaires qui élargiront notre gamme de produits et de technologies ou des sociétés bénéficiant d'une présence internationale qui nous permettront d'avoir accès à des réseaux supplémentaires dans des marchés où nous ne sommes pas suffisamment présents. Nos projets d'acquisition pourraient détourner l'attention de la direction et nous obliger à engager divers frais pour trouver des cibles acceptables, que ces acquisitions soient réalisées ou non.

De surcroît, nous possédons une expérience limitée en acquisition d'entreprises. Si nous acquérons une entreprise, nous pourrions ne pas être en mesure d'en intégrer avec succès le personnel, les activités et les technologies des entreprises acquises, ni de gérer efficacement la société issue de l'acquisition. Nous pourrions également ne pas parvenir à tirer les avantages prévus de l'acquisition en raison d'un certain nombre de facteurs, notamment les suivants :

- les coûts ou les dettes imprévus associés à l'acquisition;
- la prise en charge de coûts liés à l'acquisition;
- le fait que l'attention de la direction soit détournée d'autres préoccupations d'ordre commercial;
- la possibilité que l'acquisition nuise à nos relations commerciales existantes avec des partenaires commerciaux;
- la perte potentielle de certains employés clés;
- la possibilité que nous mobilisions, pour l'acquisition, des ressources dont nous avons besoin pour d'autres secteurs d'activité de notre entreprise;
- l'affectation de tranches importantes de nos liquidités disponibles à la réalisation de l'acquisition;
- la possibilité que les normes, contrôles, procédures ne soient pas cohérentes entre les sociétés regroupées et qu'il soit nécessaire de mettre en œuvre des nouveaux systèmes, notamment financiers, comptables ou informatiques.

La totalité ou une partie des facteurs susmentionnés pourraient avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Défectuosités des produits et risques liés au design

Nos solutions et produits sont complexes et doivent respecter les exigences techniques strictes des spécificateurs et les besoins des utilisateurs finaux. Nos solutions et produits peuvent contenir des erreurs et des défauts non décelés et pourraient être installés ou utilisés incorrectement. En outre, nous pourrions également connaître des problèmes de qualité ou de fiabilité. De surcroît, les défauts des composants de fournisseurs tiers utilisées dans nos solutions et nos produits pourraient occasionner des défauts. Tous ces éléments pourraient entraîner le rejet de nos solutions et de nos produits par les participants de l'industrie, nuire à notre réputation et donner lieu à des remboursements et à des coûts de corrections et à la perte de produits opérationnels, ce qui nuirait à nos activités. Bien que nous souscrivions une assurance-responsabilité de produits, rien ne garantit qu'elle sera suffisante ou qu'elle continuera à être disponible à des conditions raisonnables.

En outre, nous fournissons une garantie limitée sur les produits que nous fabriquons. La garantie prévoit de façon générale que les produits seront exempts de défauts pour des périodes de cinq ans ou, dans certains cas limités, de dix ans. Si un produit ne respecte pas la garantie, nous pourrions être tenus de corriger, à nos frais, la défectuosité en réparant ou en remplaçant le produit. Bien que nous conservions des réserves pour garanties établies principalement en fonction de la production et des réclamations antérieures et prévues au titre de la garantie, rien ne garantit que les réclamations au titre de futures garanties seront semblables aux réclamations antérieures ou que nous pouvons prévoir avec précision le niveau des réclamations futures. Une augmentation du nombre de réclamations au titre de garanties, de réclamations imprévues au titre de garanties ou des poursuites en responsabilité du fait de produits pourraient avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Défectuosités des produits et risques liés au design (suite)

Nous pourrions devoir procéder à d'importants rappels de produits ou être tenus responsables de la non-conformité de nos produits et de nos solutions à des normes de sécurité ou à des exigences réglementaires concernant la sécurité des produits ou la protection du consommateur. À l'heure actuelle, nos polices d'assurance ne couvrent pas les rappels de produits. Les frais de réparation et de remplacement que nous pourrions devoir engager dans le cadre d'un rappel, ainsi que le fait que l'attention de notre personnel soit détournée de nos activités commerciales, pourraient avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie. Les rappels de produits pourraient également nuire à notre réputation et nous faire perdre des clients, surtout si les clients remettent alors en question la sécurité ou la fiabilité de nos produits.

Dépendance envers le personnel clé

Notre succès est en grande partie tributaire du maintien en poste de nos membres de la haute direction de même que de nos autres employés clés. À l'occasion, la composition de notre haute direction pourrait changer en raison de l'embauche ou du départ de certains dirigeants, ce qui pourrait perturber nos activités. Si nous ne parvenons pas à attirer et à maintenir en poste des personnes compétentes, notre compétitivité pourrait diminuer. Notre succès dépend également beaucoup de notre capacité de trouver, d'embaucher, de former, de maintenir en poste et de motiver des effectifs hautement qualifiés. Dans notre secteur d'activité, la concurrence est très forte pour des employés hautement qualifiés dans le domaine technique et dans différents autres domaines, notamment ceux de la recherche et du développement, de la gestion et des ventes. Il est possible que nous ne soyons pas en mesure d'attirer et de maintenir en poste de tels employés. Le défaut d'attirer et de maintenir en poste des dirigeants et d'autres employés clés qualifiés pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Installations

Nous assemblons nos solutions et nos produits d'éclairage DEL dans nos unités de production à Montréal, au Québec, à Manchester, en Angleterre et dans la ville de Québec, au Québec et entreposons nos stocks dans un espace spécialement aménagé à Dorval, au Québec. Les biens matériels qui se trouvent dans chacun de ces emplacements sont assujettis aux risques d'incendies, d'inondations, de tremblements de terre, de tornades, d'ouragans ou d'autres catastrophes naturelles, ainsi qu'aux risques liés aux actes de guerre ou de terrorisme. Si l'un de ces événements se produisait, la production et l'expédition de nos produits pourraient être retardées en raison de pertes de stocks ou de réductions de la capacité de production. Rien ne garantit que nous serons en mesure de renouveler les baux visant nos installations existantes ou de trouver d'autres installations qui répondent à nos besoins actuels ou futurs ou d'en trouver à des conditions acceptables.

Nous ne sommes pas propriétaires de biens immobiliers et nous sommes assujettis aux risques liés aux baux, notamment à leur expiration. Si nous ne sommes pas en mesure de prolonger la durée de nos baux, ou si nous avons besoin d'espace additionnel en raison de la demande accrue pour nos solutions et nos produits, nous pourrions être obligés de déménager et ce faisant, devoir engager des dépenses en capital importantes. En outre, notre siège social qui se trouve à Montréal, au Québec, est situé dans un grand immeuble qui sera partiellement transformé en condominiums à usage d'habitation. Bien que nous ayons conclu un bail à long terme avec le propriétaire, les modifications apportées à l'immeuble pourraient faire en sorte qu'il soit plus difficile d'exercer nos activités et avoir une incidence négative sur nos frais d'exploitation, et éventuellement, nous forcer à déménager notre siège social et à trouver de nouveaux locaux. Même si aucun équipement lourd ne serait déplacé dans le cadre d'un tel déménagement, ce dernier pourrait avoir une incidence négative sur nos activités pendant un certain temps.

Fluctuations des résultats opérationnels trimestriels

Nos résultats financiers trimestriels pourraient fluctuer en raison d'un certain nombre de facteurs, dont bon nombre sont indépendants de notre volonté. Si nos résultats financiers trimestriels tombent en deçà des prévisions des investisseurs ou des analystes qui suivent le cours de nos actions ordinaires, celui-ci pourrait diminuer considérablement. Les fluctuations de nos résultats financiers trimestriels peuvent être causées par un certain nombre de facteurs, notamment les suivants :

- notre incapacité d'attirer de nouveaux clients;
- notre capacité à obtenir les services d'agences de représentation et de revendeurs à valeur ajoutée;
- le fait que d'importants projets sont réalisés ou non au cours d'un trimestre donné;
- la modification ou l'annulation de commandes, la modification d'échéanciers ou les problèmes liés au recouvrement des comptes clients;
- les modifications apportées à nos politiques de prix et à celles de nos concurrents;
- les fluctuations saisonnières de la demande pour nos solutions et nos produits, qui a tendance à être moins élevée au cours du troisième trimestre;
- le montant des charges opérationnelles, notamment des frais de vente et de marketing, qui sont engagés pour assurer la pérennité et l'expansion de notre entreprise, de nos activités et de nos infrastructures, et le moment où ces frais sont engagés;
- le moment de l'introduction de nouveaux produits et services par nous ou par nos concurrents, le succès des nouveaux produits et services introduits, de même que toute autre modification de la dynamique concurrentielle au sein de notre secteur d'activité, y compris les regroupements de nos concurrents ou fournisseurs;
- les frais liés à des litiges;
- les changements apportés au personnel;
- les changements apportés aux règles comptables et aux lois fiscales ou aux autres lois;
- les fluctuations des taux de change;
- la conjoncture générale de l'économie, du secteur d'activités et du marché.

À cette étape-ci de notre croissance, nous nous attendons à ce que nos activités fassent l'objet de fluctuations saisonnières, mais la manière dont ces fluctuations auront une incidence sur la demande dans l'avenir ainsi que leur portée sont difficiles à prévoir. Nous sommes d'avis que nos résultats opérationnels trimestriels, y compris nos produits opérationnels, pourraient fluctuer considérablement dans l'avenir et que les comparaisons de nos résultats opérationnels d'un trimestre à l'autre pourraient ne pas être significatives. Les résultats obtenus au cours d'un trimestre donné ne sont pas indicatifs du rendement futur.

Fluctuations des taux de change

Nous sommes assujettis aux fluctuations des taux de change. Nous présentons nos résultats financiers en dollars canadiens, étant donné qu'une grande partie de nos activités sont exercées au Canada. Toutefois, comme nous prévoyons que nos activités internationales augmenteront, le pourcentage de nos produits opérationnels comptabilisés en monnaie étrangère augmentera. Par conséquent, nous sommes assujettis aux fluctuations des monnaies qui peuvent, à l'occasion, influencer sur notre situation financière et sur notre rendement, et nous pourrions y être de plus en plus assujettis à l'avenir. En outre, une partie importante de nos dépenses sont réglées en dollars américains, y compris les achats de composantes. Par conséquent, nous sommes exposés au risque de change à l'égard de ces transactions. Toute fluctuation du taux de change de ces monnaies pourrait avoir une incidence négative sur nos activités, notre situation financière et nos résultats opérationnels. À l'heure actuelle, nous n'effectuons pas d'opérations de couverture. Cependant, nous pourrions décider ultérieurement de mettre en œuvre un programme de couverture. Nous ne pouvons pas garantir que nos activités de couverture futures seront efficaces. Les fluctuations des taux de change pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur la position concurrentielle relative de nos produits et solutions sur les marchés où nous sommes confrontés à des concurrents qui sont moins touchés que nous par de telles fluctuations.

Risques liés au prix des produits

Nous sommes assujettis aux risques liés au prix des produits, principalement aux variations du prix des matières utilisées dans la chaîne d'approvisionnement, tels que l'aluminium et l'acier. Des variations importantes des prix des matières utilisées dans la composition des pièces et des composantes de nos solutions et produits pourraient avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Besoins en capital supplémentaires

Nous subissons des pertes annuelles depuis plusieurs années et nous prévoyons continuer à engager des dépenses importantes dans l'expansion de nos activités. Nous pourrions avoir besoin de fonds supplémentaires pour relever des défis d'ordre commercial, notamment pour : accroître nos activités de vente et de commercialisation; développer de nouvelles technologies afin d'améliorer nos produits et solutions existants; améliorer notre infrastructure opérationnelle, et acquérir des entreprises et des technologies complémentaires. Par conséquent, nous pourrions devoir recourir à des financements par emprunts ou par capitaux propres afin de recueillir des fonds supplémentaires. Si nous recueillons des fonds supplémentaires au moyen d'autres émissions de titres de créance convertibles ou de titres de capitaux propres, nos actionnaires actuels pourraient subir une dilution importante, et tout nouveau titre de capitaux propres que nous émettrons pourrait conférer à son porteur des droits et privilèges de rang supérieur à ceux dont jouissent les porteurs de nos actions ordinaires. Tout financement par emprunt futur pourrait être assorti de clauses restrictives visant nos activités de financement et d'autres restrictions d'ordre financier et opérationnel, si bien que nous pourrions avoir plus de difficulté à obtenir des capitaux supplémentaires et à tirer parti d'éventuelles occasions d'affaires.

Rien ne garantit que nous pourrions procéder à un financement par emprunt ou par actions ou que nous pourrions procéder à un tel financement à des conditions raisonnables, pour soutenir la croissance de nos activités et relever des défis commerciaux. Le défaut d'obtenir un financement adéquat au moment opportun pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Risques liés à la fiscalité

Nous exerçons nos activités et effectuons des ventes dans plusieurs pays, ce qui nous assujettit à l'impôt sur le revenu dans plusieurs territoires à l'échelle internationale. Notre taux d'imposition effectif pourrait être touché de façon négative dans l'avenir en raison de plusieurs facteurs, y compris la modification de la répartition des bénéfices dans des territoires dont les taux d'imposition sont différents, le résultat des vérifications fiscales et la modification des principes fiscaux applicables, y compris l'augmentation des taux d'imposition prévus par la loi, des nouvelles lois ou des nouveaux précédents de nature fiscale ou des interprétations modifiées des lois et des précédents existants en matière de fiscalité. Nous évaluons régulièrement toutes ces questions afin d'établir le caractère adéquat du calcul de nos obligations fiscales. Le fait qu'une de nos cotisations soit inexacte pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Nous exerçons des activités dans des territoires autres que le Canada aux termes d'arrangements en matière de prix de transfert avec nos filiales. Les lois fiscales des territoires dans lesquels nous exerçons nos activités, y compris le Canada, exigent généralement que des opérations effectuées avec des sociétés liées non résidentes soient réalisées selon des modalités, y compris le prix, semblables à celles d'opérations effectuées entre des sociétés non liées qui traitent sans lien de dépendance. Nous sommes d'avis que nous exerçons nos activités conformément à ces principes et lois en matière de prix de transfert applicables. Nous avons l'intention de continuer à nous conformer à ces lois, mais nos ententes en matière de prix de transfert pourraient être contestées. Si les autorités fiscales de l'un de ces territoires contestent nos modalités et conditions relatives à la fixation des prix de transfert parce qu'ils ne correspondent pas aux principes de pleine concurrence et qu'elles obtiennent gain de cause, elles pourraient ajuster nos prix de transfert et, en conséquence, redistribuer notre revenu entre des territoires avec pour effet d'augmenter l'impôt à payer, en plus d'occasionner des intérêts et des pénalités éventuelles, ce qui augmenterait notre dette fiscale.

Bien que nous soyons d'avis que les frais et les crédits d'impôt que nous demandons, y compris les frais de recherche et de développement et les crédits d'impôt, ont été établis de façon raisonnable et sont déductibles, rien ne garantit que les autorités fiscales canadiennes et étrangères compétentes seront du même avis. Si une autorité fiscale remettait en question l'exactitude des frais ou des crédits d'impôt demandés ou encore réduisait un crédit d'impôt en diminuant le taux de subvention ou en remettant en question l'admissibilité de certains frais de recherche et de développement, nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie pourraient subir de graves contrecoups. À compter de l'année d'imposition au cours de laquelle nous avons réalisé le PAPE, nous ne sommes plus admissibles au crédit d'impôt à l'investissement majoré ni au crédit d'impôt à l'investissement remboursable canadien pour nos coûts admissibles en recherche et en développement. Ces coûts généreront plutôt des crédits d'impôt non remboursables qui pourront uniquement être portés en réduction de l'impôt sur le revenu exigible. Au niveau provincial, nous serons toujours admissibles aux crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental au Québec. Le taux actuel auquel est assujettie une société privée sous contrôle canadien au Québec dont les actifs sont supérieurs à 75 millions de dollars est de 14 %. Nous avons constaté des crédits d'impôt à l'investissement d'environ 0,4 million de dollars et 0,1 million de dollars au Canada pour les exercices 2014 et 2015, respectivement.

Réduction ou élimination de l'investissement ou des incitatifs visant la technologie DEL

La réduction ou l'élimination des investissements dans l'éclairage DEL ou des incitatifs visant à adopter la technologie DEL, ou l'élimination ou la modification des politiques, des incitatifs ou des rabais qui, dans certains États ou pays, favorisent l'utilisation de l'éclairage DEL par rapport aux technologies d'éclairage traditionnel pourrait faire ralentir la croissance de la demande pour nos solutions et nos produits, ce qui pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

La législation et les préoccupations écologiques croissantes à l'échelle mondiale constituent un moteur essentiel pour la demande d'éclairage à faible consommation énergétique. Les gouvernements, les associations industrielles et les consommateurs des secteurs industriel et résidentiel commencent à utiliser des solutions d'éclairage DEL qui respectent les exigences réglementaires, économisent de l'énergie et réduisent l'empreinte écologique étant donné que leurs composantes ne nuisent que très peu à l'environnement une fois au rebut. Si l'investissement du gouvernement et l'adoption de politiques énergétiques favorables diminuent ou sont éliminés, la demande pour nos solutions et nos produits pourrait chuter, ce qui aurait une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Image de marque et réputation de l'entreprise

Nous commercialisons nos solutions et nos produits sous des marques de commerce distinctes. Nous estimons que notre réputation et nos marques de commerce jouent un rôle important dans notre réussite. Toute publicité négative concernant nos solutions et nos produits pourrait ébranler la confiance de notre clientèle, causer un grand préjudice à notre réputation et à nos marques, et nuire à notre chiffre d'affaires. Le défaut de maintenir une image de marque et une réputation solides sur les marchés dans lesquels nos solutions et nos produits sont distribués pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Risque de crédit

Nous sommes exposés au risque de crédit, plus particulièrement en ce qui concerne nos comptes clients dans le cours normal de nos activités. Le risque de crédit est défini comme une perte inattendue de liquidités et de bénéfices imputable au défaut d'un client d'acquiescer ses obligations en temps opportun ou à la chute de la valeur d'un bien donné en garantie. Nous vendons nos produits à des distributeurs électriques de gros et à des revendeurs à valeur ajoutée, et parfois, nous les vendons directement aux entrepreneurs ou aux utilisateurs finaux. En conséquence, nous sommes exposés au risque de crédit pour les soldes exigibles principalement auprès de nos distributeurs et revendeurs à valeur ajoutée. Pour atténuer le risque de crédit, nous assurons la plupart de nos comptes clients importants aux États-Unis auprès d'Exportation et développement Canada, et la plupart de nos comptes clients importants internationaux au moyen de lettres de crédit. Même si nous prenons ces mesures pour atténuer les risques et constituons une provision pour créances douteuses qui correspond au risque de crédit lié à nos clients, compte tenu des tendances historiques et des circonstances économiques, si une détérioration des conditions économiques ou commerciales occasionnait un affaiblissement de la situation financière d'un nombre important de nos clients et les empêchait de régler leurs comptes, cela pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

Pannes ou interruptions des systèmes de technologie de l'information

Nous gérons nos activités commerciales au moyen de divers systèmes de technologie de l'information. Ces systèmes régissent tous les aspects de nos activités et de nos comptes clients. Bien que nous ayons mis en œuvre plusieurs mesures pour que nos systèmes informatiques demeurent opérationnels et pour limiter les risques associés à une défaillance de nos systèmes, nos systèmes sont assujettis à des dommages ou des interruptions découlant de pannes de courant, de défaillance informatique et des télécommunications, de virus informatiques, de cyberattaques, d'atteinte à la sécurité, des événements catastrophiques comme des incendies, des inondations, des tremblements de terre, des tornades, des actes de guerre ou de terrorisme et des erreurs d'utilisation par nos employés. Si nos systèmes informatiques sont endommagés ou cessent de fonctionner de façon appropriée, nous pourrions être tenus d'investir une somme importante dans la réparation ou le remplacement des systèmes informatiques. Nous pourrions également subir des pertes de données essentielles et des interruptions ou des retards dans nos activités en attendant la réparation des systèmes. Toute interruption importante de nos systèmes informatiques pourrait avoir une incidence négative importante sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats opérationnels et nos flux de trésorerie.

États financiers consolidés

lumenpulseTM

Exercices clos les 30 avril 2015 et 2014

RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS

Aux actionnaires de Lumenpulse Inc.

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de Lumenpulse Inc., qui comprennent les états consolidés de la situation financière au 30 avril 2015 et au 30 avril 2014, les états consolidés du résultat net, les états consolidés du résultat global, les états consolidés des variations des capitaux propres et les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour les exercices clos à ces dates, ainsi que les notes, qui comprennent un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers consolidés

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS), ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers consolidés exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilité des auditeurs

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers consolidés, sur la base de nos audits. Nous avons effectué nos audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifions et réalisons l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève de notre jugement, et notamment de notre évaluation des risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, nous prenons en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers consolidés afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus dans le cadre de nos audits sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Opinion

À notre avis, les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée de Lumenpulse Inc. au 30 avril 2015 et au 30 avril 2014, ainsi que de sa performance financière consolidée et de ses flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos à ces dates, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS).

KPMG A.R.L. / S.E.N.C.R.L.

Le 17 juin 2015

Montréal, Canada

*CPA auditeur, CA, permis de comptabilité publique no A111162

États consolidés de la situation financière
(en milliers de dollars canadiens)

Aux 30 avril 2015 et 2014

	2015	2014
Actifs		
Actifs courants		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	43 480 \$	87 057 \$
Débiteurs (note 7)	22 368	13 491
Stocks (note 8)	19 844	6 999
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir	561	214
Impôt sur le résultat à recevoir	545	–
Charges payées d'avance et autres actifs	1 076	689
	87 874	108 450
Autres créances	445	240
Actifs d'impôt différé (note 20)	488	–
Immobilisations corporelles (note 9)	6 775	4 024
Immobilisations incorporelles (note 10)	15 171	5 126
Goodwill (notes 5 et 10)	15 869	–
Goodwill non affecté et immobilisations incorporelles acquises (notes 5 et 10)	3 844	–
Total des actifs	130 466 \$	117 840 \$
Passifs et capitaux propres attribuables aux actionnaires		
Passifs courants		
Créditeurs et charges à payer	20 311 \$	11 410 \$
Impôt sur le résultat à payer	436	418
Autres passifs	961	237
Partie courante des avantages incitatifs à la location différés	53	49
Partie courante des obligations en vertu de contrats de location-financement et des autres emprunts (note 12)	132	55
	21 893	12 169
Avantages incitatifs à la location différés	253	297
Partie non courante des obligations en vertu de contrats de location-financement et des autres emprunts (note 12)	134	108
Autres passifs à long terme	277	–
Passifs d'impôt différé (note 20)	86	14
Total des passifs	22 643	12 588
Capitaux propres attribuables aux actionnaires		
Capital social (note 15)	137 740	135 003
Surplus d'apport	6 860	7 092
Cumul des autres éléments du résultat global	431	–
Déficit	(37 208)	(36 843)
Total des capitaux propres attribuables aux actionnaires	107 823	105 252
Engagements (note 23)		
Total des passifs et des capitaux propres attribuables aux actionnaires	130 466 \$	117 840 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil d'administration,

(signé) François-Xavier Souvay, Président du conseil, et Président et Chef de la direction

(signé) Pierre Fitzgibbon, Président du comité d'audit

États consolidés du résultat net
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)

Exercices clos les 30 avril 2015 et 2014

	2015	2014
Produits opérationnels		
Produits Lumenpulse	88 454 \$	48 457 \$
Produits d'autres fabricants	12 231	13 757
	100 685	62 214
Coût des ventes	57 476	36 356
Marge brute	43 209	25 858
Charges opérationnelles (note 18)		
Frais de vente et de marketing	25 439	17 739
Frais de recherche et de développement	4 789	3 132
Charges générales et administratives	14 607	8 947
Total des charges opérationnelles	44 835	29 818
Perte opérationnelle	(1 626)	(3 960)
(Produits) coûts de financement, montant net (note 13)	(1 185)	44 481
Perte avant impôt sur le résultat	(441)	(48 441)
Impôt sur le résultat (note 20)		
Exigible	259	834
Différé	(335)	(97)
	(76)	737
Perte nette	(365) \$	(49 178) \$
Perte par action (note 16)		
De base et diluée	(0,02) \$	(4,17) \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

États consolidés du résultat global
(en milliers de dollars canadiens)

Exercices clos les 30 avril 2015 et 2014

	2015	2014
Perte nette	(365) \$	(49 178) \$
Autres éléments du résultat global		
Élément qui pourrait être reclassé ultérieurement à l'état consolidé du résultat net, après impôt		
Écarts de conversion	431	–
Résultat global total	66 \$	(49 178) \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

États consolidés des variations des capitaux propres
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données portant sur les actions)

Exercices clos les 30 avril 2015 et 2014

	Capital social		Surplus d'apport	Cumul des autres éléments du résultat global	Déficit	Total
	Nombre	En dollars				
Solde au 30 avril 2014	23 090 574	135 003	\$ 7 092	\$ –	– \$ (36 843)	\$ 105 252
Perte nette	–	–	–	–	(365)	(365)
Écarts de conversion au titre des établissements à l'étranger	–	–	–	431	–	431
Transactions avec les propriétaires de la Société comptabilisées directement dans les capitaux propres						
Coûts d'émission des actions	–	47	–	–	–	47
Options sur actions et bons de souscription exercés (notes 15 et 17)	372 730	2 690	(1 021)	–	–	1 669
Économie d'impôt excédentaire liée à l'excédent de la valeur déductible sur la charge de rémunération fondée sur des actions comptabilisée (note 15)	–	–	298	–	–	298
Charge de rémunération fondée sur des actions (note 17)	–	–	491	–	–	491
Solde au 30 avril 2015	23 463 304	137 740	\$ 6 860	\$ 431	– \$ (37 208)	\$ 107 823
Solde au 30 avril 2013	11 284 448	3 538	\$ 5 385	\$ –	– \$ (34 735)	\$ (25 812)
Perte nette	–	–	–	–	(49 178)	(49 178)
Transactions avec les propriétaires de la Société comptabilisées directement dans les capitaux propres						
Émission d'actions ordinaires dans le cadre d'un appel public à l'épargne (note 15)	7 187 500	115 000	–	–	–	115 000
Coûts d'émission des actions (note 15)	–	(10 363)	–	–	–	(10 363)
Conversion des actions privilégiées (note 15)	4 618 626	26 828	47 070	–	–	73 898
Réduction de la prime d'émission (note 15)	–	–	(47 070)	–	47 070	–
Charge de rémunération fondée sur des actions (note 17)	–	–	1 707	–	–	1 707
Solde au 30 avril 2014	23 090 574	135 003	\$ 7 092	\$ –	– \$ (36 843)	\$ 105 252

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Tableaux consolidés des flux de trésorerie
(en milliers de dollars canadiens)

Exercices clos les 30 avril 2015 et 2014

	2015	2014
Activités opérationnelles		
Perte nette	(365) \$	(49 178) \$
Ajustements		
Amortissement des immobilisations corporelles	1 555	1 440
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 625	611
Perte résultant de la mise hors service d'immobilisations corporelles	–	41
Avantages incitatifs à la location, montant net	(40)	(50)
Amortissement des coûts de financement différés	–	422
Autres (produits) charges d'intérêts, montant net	(478)	1 972
Profit de change	(429)	(42)
Variation nette de la valeur comptable des actions rachetables au gré des porteurs et du passif financier dérivé connexe	–	42 067
Charge de rémunération fondée sur des actions	491	1 707
Charge d'impôt sur le résultat	(76)	737
Intérêts reçus (payés)	461	(2 137)
Impôt sur le résultat payé	(863)	(689)
	1 881	(3 099)
Variation nette des éléments opérationnels hors trésorerie [note 21 a)]	(8 235)	(2 434)
	(6 354)	(5 533)
Activités d'investissement		
Acquisition d'immobilisations corporelles	(3 544)	(1 913)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(1 496)	(686)
Acquisitions d'entreprises (note 5)	(34 189)	–
	(39 229)	(2 599)
Activités de financement		
Variation nette de la dette bancaire	–	(1 470)
Émission de titres d'emprunt à long terme	–	2 000
Remboursement sur la dette à long terme	–	(11 000)
Remboursement d'obligations en vertu de contrats de location-financement et d'autres emprunts	(154)	(157)
Recouvrement de coûts (coûts) d'émission des actions (note 15)	47	(10 363)
Produit de l'émission de capital social dans le cadre d'un appel public à l'épargne (note 15)	–	115 000
Produit de l'émission de capital social dans le cadre d'un régime d'options sur actions (note 17)	1 669	–
Coûts d'émission de titres d'emprunt	–	(71)
	1 562	93 939
Incidence de la fluctuation des cours de change sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie	444	43
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(43 577)	85 850
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	87 057	1 207
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	43 480 \$	87 057 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

1. Description des activités

Lumenpulse Inc. (la « Société ») est constituée sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Son siège social est situé au 1751, rue Richardson, bureau 1505, Montréal (Québec) Canada.

La Société exerce des activités de conception, de développement, d'assemblage et de vente de produits d'éclairage. Les produits opérationnels tirés des marchandises représentent la vente des produits d'éclairage architecturaux à diodes électroluminescentes (« DEL ») de la Société. Les produits d'autres fabricants représentent la vente de produits d'éclairage DEL et autres. La Société effectue des ventes à une clientèle diversifiée principalement au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni (« RU »), et elle prend de l'expansion à l'échelle internationale.

Le 15 avril 2014, la Société a réalisé un premier appel public à l'épargne (« PAPE ») et ses actions ont commencé à être négociées à la Bourse de Toronto sous le symbole « LMP ».

2. Base d'établissement

a) Déclaration de conformité

Les présents états financiers consolidés comprennent les états financiers de la Société et de ses filiales entièrement détenues (Lumenpulse Lighting Inc., Groupe d'éclairage Luxtec Inc., Lumenpulse Lighting Corp., Lumenpulse UK Limited, Lumenarea Lighting Inc., Lumenpulse Contrôles Inc. et Lumenpulse AlphaLED Limited). Il y a contrôle lorsque la Société a le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une entité afin de tirer des avantages de ses activités. Les filiales ont la même date de clôture d'exercice que la Société. Toutes les transactions et tous les soldes intersociétés ont été éliminés à la consolidation.

Ces états financiers consolidés ont été établis selon les Normes internationales d'information financière (International Financial Reporting Standards, ou « IFRS ») adoptées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »).

La publication des présents états financiers consolidés a été approuvée par le conseil d'administration en date du 17 juin 2015.

b) Base d'évaluation

Les états financiers consolidés ont été établis au coût historique, sauf pour ce qui est des éléments suivants des états consolidés de la situation financière :

- les dérivés financiers, qui sont évalués à la juste valeur;
- les autres passifs au titre des accords de paiement fondé sur des actions réglés en trésorerie, qui sont évalués à la juste valeur;
- les actions rachetables, qui étaient évaluées au montant de leur rachat jusqu'à leur conversion en actions ordinaires puis à la juste valeur, compte tenu du passif financier dérivé connexe, immédiatement après la conversion.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude

Les principales méthodes comptables sont énoncées ci-dessous :

a) Monnaie fonctionnelle et monnaie de présentation

Ces états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens, soit la monnaie fonctionnelle de la Société. Toutes les informations financières ont été arrondies au millier de dollars près, sauf indication contraire.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

b) Stocks

Les matières premières, les travaux en cours et les produits finis sont évalués au coût ou à la valeur nette de réalisation, selon le moindre de ces montants. Le coût est établi selon la méthode du premier entré, premier sorti. Le coût des travaux en cours et des produits finis englobe le coût des matières premières et la quote-part qui s'applique des coûts de main-d'œuvre et des frais généraux fixes et variables de production. Une provision est constatée au titre des articles obsolètes et à rotation lente en fonction de leur durée d'utilité prévue et de leur valeur nette de réalisation. La valeur nette de réalisation correspond au prix de vente estimé, diminué du coût estimé d'achèvement et des coûts estimés nécessaires pour réaliser la vente.

c) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées au coût, diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur.

Le coût comprend les coûts directement attribuables à l'acquisition de l'immobilisation corporelle engagés jusqu'à ce qu'elle soit dans l'état requis pour être exploitée de la manière prévue par la direction.

Le profit ou la perte résultant de la sortie ou de la mise hors service d'une immobilisation corporelle, qui correspond à la différence entre le produit de la sortie et la valeur comptable de l'actif, est porté aux états consolidés du résultat net.

L'amortissement est fondé sur la durée d'utilité estimée, en fonction du mode linéaire et des durées suivantes :

Actif	Durée
Matériel et outillage	5 ans
Mobilier et agencements de bureau	5 ans
Matériel informatique	3 ans
Autre matériel	5 ans
Améliorations locatives	De 5 à 10 ans (ou selon la durée du contrat de location)

Les modes d'amortissement, les durées d'utilité et les valeurs résiduelles sont réexaminés à la clôture de chaque exercice et l'effet de toute variation des estimations est comptabilisé de manière prospective.

d) Goodwill, marques de commerce, noms de marques et autres immobilisations incorporelles

Le goodwill correspond à l'excédent de la contrepartie versée dans le cadre d'une acquisition par rapport à la juste valeur du montant net des actifs identifiables acquis, et il est initialement comptabilisé à cette valeur. Par la suite, le goodwill est comptabilisé au coût, diminué des pertes de valeur. Les marques de commerce, les noms de marque et les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée sont initialement comptabilisés à la juste valeur de la transaction et sont ultérieurement comptabilisés au coût, diminué des pertes de valeur.

Le goodwill, les noms de marques et les marques de commerce ne sont pas amortis. Ils sont toutefois soumis au test de dépréciation chaque année et de manière plus fréquente lorsque des événements ou des changements de circonstances indiquent que les actifs pourraient être dépréciés. Lorsque le goodwill est soumis au test de dépréciation, la valeur comptable de l'unité génératrice de trésoreries (l'« UGT ») ou celle du groupe d'UGT, y compris le goodwill, sont comparées à leur valeur recouvrable respective (la juste valeur diminuée des frais de sortie ou la valeur d'utilité, selon la plus élevée des deux) et une perte de valeur sera comptabilisée au titre de l'excédent, le cas échéant.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

d) Goodwill, marques de commerce, noms de marques et autres immobilisations incorporelles (suite)

Lorsque les marques de commerce, les noms de marque et les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée sont soumis à un test de dépréciation, les actifs sont regroupés pour former le plus petit groupe d'actifs qui génère, par leur utilisation continue, des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou UGT. Leur valeur comptable est également comparée à leur valeur recouvrable et, le cas échéant, une perte de valeur est comptabilisée pour l'excédent.

Les autres immobilisations incorporelles sont comptabilisées au coût, diminué du cumul des amortissements et des pertes de valeur.

L'amortissement est calculé d'après la durée d'utilité estimée respective selon le mode linéaire, en fonction des durées suivantes :

Actif	Durée
Logiciels	3 ans
Frais de développement différés	5 ans
Brevets, licences et propriété intellectuelle	De 5 à 20 ans
Relations avec la clientèle	8 ans

Les durées d'utilité estimées et les modes d'amortissement sont réexaminés à la clôture de chaque exercice et l'effet de toute variation des estimations est comptabilisé de manière prospective.

e) Contrats de location

Les contrats de location aux termes desquels la Société n'assume pas une part importante des risques et des avantages inhérents à la propriété sont classés comme des contrats de location simple. Les paiements versés aux termes d'un contrat de location simple (après déduction de tout incitatif consenti par le bailleur) sont comptabilisés en résultat net selon le mode linéaire sur la durée du contrat de location.

Les contrats de location d'immobilisations corporelles aux termes desquels la Société conserve la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété sont classés comme des contrats de location-financement. Les contrats de location-financement sont inscrits à l'actif au début du contrat à un montant égal à la juste valeur de l'actif loué ou à la valeur actualisée des paiements minimaux futurs au titre de la location, selon le moindre des deux. Les immobilisations corporelles acquises aux termes de contrats de location-financement sont amorties sur la plus courte de leur durée d'utilité et de la durée du contrat de location.

f) Dépréciation d'actifs à long terme

Les actifs non financiers ayant une durée d'utilité déterminée font l'objet d'un examen pour déterminer s'il existe un indice de dépréciation. Si un indice est décelé, la Société estime la valeur recouvrable nette et comptabilise, le cas échéant, une perte de valeur égale à l'excédent de la valeur comptable sur la valeur recouvrable. Toute perte de valeur, correspondant à l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur sa valeur recouvrable, est comptabilisée en résultat net. La valeur recouvrable représente la plus élevée entre la juste valeur de l'actif diminuée des coûts de sortie et la valeur d'utilité. Aux fins de l'évaluation des pertes de valeur, les actifs sont regroupés en fonction des plus petits groupes générant des flux de trésorerie identifiables distincts (les unités génératrices de trésorerie ou « UGT »). Si des événements ou des changements de situation le justifient, la Société réévalue les pertes de valeur afin d'établir si elles pourraient faire l'objet d'une reprise.

g) Avantages incitatifs à la location différés

Les avantages découlant d'incitatifs à la location obtenus dans le cadre de contrats de location simple sont constatés selon le mode linéaire sous forme de réduction des charges locatives sur la durée des contrats respectifs.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

h) Frais de recherche et de développement

Les frais de recherche sont comptabilisés en résultat net de la période au cours de laquelle ils sont engagés. Les frais de développement sont comptabilisés en résultat net, à moins de satisfaire à des critères précis relativement à la faisabilité technique, commerciale et financière, auquel cas ils sont inscrits à l'actif. Les frais de développement différés sont diminués de l'aide reçue de l'État et amortis à compter de la date de commercialisation des produits et des services.

i) Crédits d'impôt

L'aide reçue de l'État sous forme de crédits d'impôt est constatée dans les états financiers consolidés lorsqu'elle est gagnée et qu'il existe une assurance raisonnable qu'elle sera réalisée.

j) Provisions

Une provision est comptabilisée si, du fait d'un événement passé, la Société a une obligation actuelle, juridique ou implicite, dont le montant peut être estimé de manière fiable, et s'il est probable qu'une sortie d'avantages économiques soit nécessaire pour éteindre l'obligation. Les provisions sont évaluées à la valeur actualisée des dépenses qui devraient être nécessaires pour régler l'obligation par application d'un taux avant impôt qui reflète les appréciations actuelles du marché quant à la valeur temps de l'argent et aux risques spécifiques à l'obligation.

k) Impôt sur le résultat

La Société comptabilise l'impôt sur le résultat selon la méthode du report variable.

L'impôt différé est comptabilisé au titre des différences temporaires entre les valeurs comptables des actifs et des passifs figurant dans les états financiers consolidés et les valeurs fiscales correspondantes utilisées pour établir le bénéfice imposable. En général, les passifs d'impôt différé sont comptabilisés au titre de toutes les différences temporaires imposables. Les actifs d'impôt différé sont généralement constatés au titre de toutes les différences temporaires déductibles dans la mesure où il est probable qu'il existera des bénéfices imposables à l'égard desquels ces différences temporaires inutilisées pourraient être imputées.

l) Perte par action

La Société présente la perte de base et diluée par action. La perte de base par action est calculée en divisant la perte attribuable aux actionnaires ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période. La perte diluée par action est établie en ajustant la perte attribuable aux actionnaires ordinaires et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation de façon à tenir compte des effets de la totalité des actions privilégiées, des bons de souscription et des options en circulation qui sont susceptibles d'accroître le nombre total d'actions ordinaires, sauf si leur effet se révélait antidilutif.

La perte par action pour toutes les périodes présentées a été calculée comme si le regroupement des actions ordinaires à raison de 8,4 pour 1 avait eu lieu le 1^{er} mai 2013.

m) Information sectorielle

Un secteur à présenter est une composante de la Société qui se livre à des activités ordinaires dont la Société peut tirer des produits et pour lesquelles elle peut engager des charges. Tous les résultats opérationnels des secteurs à présenter sont régulièrement examinés par le chef de la direction (le principal décideur opérationnel) de la Société pour la prise de décisions quant aux ressources à affecter au secteur et d'évaluation de sa performance, et ce, en fonction d'informations financières distinctes disponibles.

Les résultats sectoriels comprennent des éléments directement attribuables à un secteur ainsi que ceux qui peuvent raisonnablement y être attribués.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

n) Écarts de conversion

La monnaie fonctionnelle de la Société est le dollar canadien. Les établissements à l'étranger qui sont comptabilisés au bilan sont donc convertis en dollars canadiens au cours de change en vigueur à la date du bilan et, lorsqu'ils sont comptabilisés à l'état des résultats, ils sont convertis en dollars canadiens au cours de change moyen mensuel de la période. Les écarts de conversion présentés dans les états consolidés du résultat global et les états consolidés des variations des capitaux propres correspondent aux profits ou aux pertes de change cumulés sur les placements nets de la Société dans des sociétés ayant des activités à l'extérieur du Canada. La variation des profits ou des pertes latents au moment de la conversion des états financiers des établissements à l'étranger pour les périodes à l'étude ont découlé principalement de la fluctuation du dollar canadien par rapport à la livre sterling britannique.

Les actifs et passifs monétaires en monnaie étrangère sont convertis au cours de change en vigueur à la date de clôture; les actifs et passifs non monétaires sont convertis à la date de transaction, et les éléments de produits et de charges, aux taux moyens de la période. Les profits ou pertes de change sont comptabilisés dans les états consolidés du résultat net et du résultat global.

o) Rémunération fondée sur des actions

Régime d'options d'achat d'actions

La Société applique la méthode de la juste valeur pour comptabiliser les paiements fondés sur des actions.

Le coût des transactions réglées en instruments de capitaux propres conclues avec les membres du personnel en ce qui a trait aux attributions effectuées est évalué selon le modèle d'évaluation des options de Black et Scholes.

La charge de rémunération fondée sur des actions découlant des options sur actions attribuées à des membres du personnel, déduction faite des renoncations, est comptabilisée sur la période d'acquisition graduelle et est portée au coût des ventes, aux frais de vente et de marketing, aux frais de recherche et de développement et aux charges générales et administratives, avec une augmentation correspondante du surplus d'apport. Toute contrepartie payée par les participants au régime à l'exercice d'options sur actions ainsi que les montants connexes inscrits au surplus d'apport sont crédités au capital social.

Régime d'unités d'actions différées

Le régime d'unités d'actions différées (« UAD ») de la Société à l'intention des administrateurs non membres de la direction a été établi en vue de donner l'occasion à ces administrateurs externes d'acquérir des unités équivalentes à des actions, lesquelles unités sont convertibles en espèces ou en actions ordinaires lorsque leur titulaire cesse d'agir en qualité d'administrateur.

Chaque administrateur admissible, aux termes du régime d'UAD, peut choisir également, pour tout exercice, de convertir en UAD au plus la totalité de ses jetons de présence annuels, mais pas moins de 50 %. Les droits des UAD deviennent acquis à la date d'attribution. La charge de rémunération connexe est comprise dans les charges générales et administratives et sa contrepartie est comptabilisée dans les autres passifs jusqu'à ce que les UAD soient exercées à la date de fin de mandat.

Du fait que la Société choisit de régler en espèces les unités d'actions différées attribuées, elle constate et comptabilise un passif au titre de son régime d'UAD.

Les UAD sont portées en charges lorsqu'elles sont attribuées selon la juste valeur à la date d'attribution et réévaluées chaque période de présentation de l'information financière en fonction du cours des actions ordinaires de la Société.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

p) Régime d'unités d'actions liées au rendement

Le régime d'unités d'actions liées au rendement (« UAR ») à l'intention des hauts dirigeants, des employés et des consultants a été créé afin d'offrir à ses participants la possibilité d'acquérir des unités équivalentes à des actions, lesquelles unités sont convertibles en espèces ou en actions ordinaires selon le degré d'atteinte des objectifs de rendement pertinents.

Les UAR deviennent acquises après trois ans, à la condition que le participant soit encore à l'emploi de la Société au troisième anniversaire de la date de l'attribution et sous réserve de l'atteinte des objectifs de rendement pertinents. La charge de rémunération connexe est comprise dans les charges opérationnelles du secteur approprié et sa contrepartie est comptabilisée dans les autres passifs à long terme jusqu'à l'acquisition des droits inhérents aux UAR.

Du fait que la Société choisit de régler en espèces les unités d'actions liées au rendement attribuées, elle constate et comptabilise un passif au titre de son régime d'UAR.

Les UAR sont portées en charges à l'attribution et à l'acquisition des droits lorsqu'il devient probable que les conditions de rendement connexes seront atteintes. Elles sont réévaluées à leur juste valeur chaque date de clôture, jusqu'à leur règlement.

q) Régime d'unités d'actions subalternes

Le régime d'unités d'actions subalternes (« UAI ») de la Société à l'intention des hauts dirigeants, des employés et des consultants a été créé afin d'offrir à ses participants la chance d'acquérir des unités équivalentes à des actions, lesquelles unités sont convertibles en espèces ou en actions ordinaires. Les UAI deviennent acquises sur une période de trois ans. La Société compte régler ces unités en trésorerie. La charge de rémunération connexe est comprise dans les charges opérationnelles du secteur approprié et sa contrepartie est comptabilisée dans les autres passifs jusqu'à l'acquisition des droits inhérents aux UAI, selon leur nature à court ou à long terme.

Les UAI sont portées en charges à l'attribution et à l'acquisition des droits et elles sont réévaluées à leur juste valeur chaque date de clôture, jusqu'à leur règlement.

r) Comptabilisation des produits

Les produits provenant de la vente de marchandises dans le cadre des activités ordinaires sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, après déduction des retours, des rabais commerciaux et des rabais pour quantités. Les produits sont constatés lorsque les risques et les avantages importants inhérents à la propriété ont été transférés au client, que le recouvrement de la contrepartie est probable, que les coûts associés aux biens et les retours possibles des biens peuvent être évalués de façon fiable, qu'il n'y a plus d'intervention continue de la direction en ce qui concerne les marchandises et que le montant peut être évalué de façon fiable. S'il est probable que des remises soient accordées et si le montant des produits peut être évalué de façon fiable, la remise est comptabilisée comme une réduction des produits au moment de la comptabilisation des ventes.

Le transfert des risques et des avantages a lieu à l'expédition des produits aux clients, moment auquel le titre de propriété est transféré.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

s) Instruments financiers

i) Actifs financiers non dérivés

La Société classe les actifs financiers non dérivés selon les catégories suivantes : actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net, actifs financiers détenus jusqu'à leur échéance, prêts et créances et actifs financiers disponibles à la vente.

La Société comptabilise initialement les prêts et créances à la date à laquelle ils ont été générés. Tous les autres actifs financiers sont constatés initialement à la date de la transaction, soit la date à laquelle la Société devient une partie aux dispositions contractuelles de l'instrument.

La Société décomptabilise un actif financier lorsque les droits contractuels sur les flux de trésorerie liés à l'actif financier arrivent à expiration ou qu'elle transfère les droits contractuels de recevoir les flux de trésorerie dans le cadre d'une transaction où la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété de l'actif financier sont transférés. Tout droit créé par la Société sur de tels actifs financiers transférés est comptabilisé séparément dans les actifs ou les passifs.

Les actifs financiers et passifs financiers sont compensés, et le solde net est présenté dans les états consolidés de la situation financière, si et seulement si la Société a un droit juridiquement exécutoire de compenser les montants comptabilisés et si elle a l'intention soit de régler le montant net, soit de réaliser l'actif et de régler le passif simultanément.

Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Ces actifs sont initialement comptabilisés à leur juste valeur, majorée des coûts de transaction directement attribuables. Après la comptabilisation initiale, les prêts et créances sont comptabilisés au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, diminué des pertes de valeur.

Les actifs financiers de la Société sont classés comme suit :

Actifs financiers	Catégorie
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Prêts et créances
Débiteurs	Prêts et créances
Autres créances	Prêts et créances

Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie se composent des soldes de trésorerie et les dépôts à vue dont l'échéance est inférieure ou égale à trois mois à la date d'acquisition, qui comportent un risque négligeable de variation de la juste valeur et que la Société utilise pour gérer ses engagements à court terme.

ii) Passifs financiers non dérivés

La Société comptabilise initialement les passifs financiers à la date à laquelle elle devient une partie aux dispositions contractuelles de l'instrument.

La Société décomptabilise un passif financier lorsque ses obligations contractuelles sont éteintes ou annulées ou lorsqu'elles arrivent à expiration.

La Société classe les passifs financiers non dérivés dans les autres passifs financiers. Ces passifs financiers sont initialement comptabilisés à leur juste valeur, diminuée des coûts de transaction directement attribuables. Après la comptabilisation initiale, ces passifs financiers sont comptabilisés au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

s) Instruments financiers (suite)

ii) Passifs financiers non dérivés (suite)

Les passifs financiers de la Société sont classés comme suit :

Passifs financiers	Catégorie
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs financiers
Autres passifs	Autres passifs financiers
Obligations en vertu de contrats de location-financement	Autres passifs financiers

iii) Capital social

Actions ordinaires

Les actions ordinaires sont classées dans les capitaux propres. Les coûts marginaux directement attribuables à l'émission d'actions ordinaires sont portés en réduction des capitaux propres, après déduction de toute incidence fiscale.

Les actions ordinaires sont classées dans les capitaux propres si elles ne sont pas rachetables, ou si elles ne sont rachetables qu'au gré de la Société, et que les dividendes sont discrétionnaires. Les dividendes connexes sont comptabilisés à titre de distributions dans les capitaux propres sur approbation par les actionnaires de la Société.

Lorsque des actions comptabilisées dans les capitaux propres sont rachetées, le montant de la contrepartie payée, qui comprend les coûts directement attribuables, après déduction de toute incidence fiscale, est comptabilisé en déduction des capitaux propres. Les actions rachetées sont classées à titre d'actions propres et figurent dans la réserve pour actions propres. Lorsque les actions propres sont vendues ou réémises par la suite, le montant reçu est comptabilisé comme une augmentation des capitaux propres, et l'excédent ou le déficit en découlant est inscrit à titre de prime sur actions.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées sont classées dans le passif financier si elles sont rachetables à une date particulière ou au gré des actionnaires, ou si les paiements de dividendes ne sont pas discrétionnaires. Les dividendes connexes sont comptabilisés en résultat net en tant que charges financières dès qu'ils sont engagés.

Avant le 15 avril 2014, des actions privilégiées de catégorie A rachetables de la Société étaient en circulation. Immédiatement avant le PAPE, ces actions ont été converties en actions ordinaires de catégorie A, à raison de une pour une. Lors du reclassement des passifs aux capitaux propres, la différence entre la juste valeur des instruments de capitaux propres émis à la conversion et la valeur comptable du passif a été comptabilisée en résultat net.

iv) Instruments financiers hybrides et incorporés

Les instruments financiers hybrides émis par la Société comprenaient les actions privilégiées convertibles et rachetables qui peuvent être converties en actions ordinaires au gré des porteurs, et dont le nombre d'actions faisant l'objet d'une émission n'est pas fixe.

Les composantes non dérivées et dérivées de ces instruments sont séparées et comptabilisées séparément si les caractéristiques économiques et les risques du contrat hôte et du dérivé incorporé ne sont pas étroitement liés entre eux.

Avant le 15 avril 2014, la Société avait des actions privilégiées de catégorie A rachetables et convertibles en circulation. Immédiatement avant le PAPE, ces actions ont été converties en actions ordinaires de catégorie A à raison d'une pour une.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

s) Instruments financiers (suite)

iv) Instruments financiers hybrides et incorporés (suite)

Les dérivés et les dérivés incorporés sont initialement comptabilisés à la juste valeur et les coûts de transaction attribuables sont constatés en résultat net lorsqu'ils sont engagés. À la suite de la comptabilisation initiale, les dérivés et les dérivés incorporés séparables sont évalués à la juste valeur et toutes les variations de celle-ci sont inscrites immédiatement en résultat net.

t) Jugements critiques et sources d'incertitude relative aux estimations

L'établissement d'états financiers consolidés conformes aux IFRS exige que la direction ait recours à son jugement, fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables ainsi que sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont passées en revue régulièrement. Toute révision des estimations comptables est constatée dans la période au cours de laquelle les estimations sont révisées ainsi que dans les périodes futures touchées par ces révisions.

L'information qui suit concerne les jugements critiques posés lors de l'application des méthodes comptables ayant l'incidence la plus significative sur les montants comptabilisés dans les états financiers consolidés :

i) Dépréciation d'actifs non financiers

Dans le cadre des tests de dépréciation des immobilisations corporelles, du goodwill et des immobilisations incorporelles, la valeur recouvrable d'une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») est établie selon un mode d'évaluation nécessitant l'utilisation de plusieurs méthodes, notamment la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie futurs. La méthode d'établissement de l'UGT nécessite le recours au jugement. La Société a également recours à son jugement pour déterminer s'il y a lieu de procéder à un test de dépréciation en raison de l'existence d'indices de dépréciation éventuelle. Dans l'exercice de son jugement, la Société se fonde principalement sur ses connaissances concernant ses activités et la conjoncture économique.

Lorsqu'une méthode reposant sur l'actualisation des flux de trésorerie futurs est utilisée, des projections des flux de trésorerie sont calculées pour les cinq exercices suivants en fonction de l'expérience passée et de la croissance prévue et représentent les meilleures estimations de la direction quant aux résultats futurs. Au-delà de cette période, la croissance à long terme est appliquée aux flux de trésorerie en fonction des hypothèses de la Société concernant la croissance à long terme, compte tenu de différents facteurs tels que les hypothèses portant sur la croissance du secteur. La valeur recouvrable d'une UGT dépend également du taux d'actualisation utilisé dans le cadre du modèle, du taux de croissance, de coût pondéré moyen du capital et les taux d'impôt.

Cette méthode repose sur de nombreuses hypothèses et estimations susceptibles d'avoir une incidence importante sur la valeur recouvrable d'une UGT et, par conséquent, sur le montant de la dépréciation, le cas échéant. L'incidence de variations importantes des hypothèses et de l'examen des estimations est comptabilisée en résultat net au cours de la période pendant laquelle ces changements se produisent ou ces estimations sont revues, selon le cas.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

t) Jugements critiques et sources d'incertitude relative aux estimations (suite)

Des renseignements supplémentaires à propos des hypothèses et des incertitudes relatives aux estimations qui sont susceptibles de comporter un risque important de donner lieu à des ajustements au cours de l'exercice financier qui vient figurent ci-après :

i) Impôt sur le résultat

Aux fins du calcul de l'impôt exigible, la Société doit faire des estimations importantes puisqu'elle est assujettie aux lois fiscales des nombreux territoires où elle exerce des activités. De même, le montant de l'impôt exigible pourrait changer par suite de différents facteurs tels que les événements futurs, les modifications des lois fiscales et l'issue d'examens effectués par les autorités fiscales et des appels connexes.

Aux fins du calcul de l'impôt différé, des estimations doivent être effectuées pour établir les taux et les montants appropriés et pour tenir compte de la probabilité qu'ils se concrétisent. Les actifs d'impôt différé rendent également compte de l'avantage des pertes fiscales inutilisées qui peuvent être reportées pour réduire l'impôt sur le résultat d'exercices futurs. Dans le cadre de cette évaluation, la Société doit faire preuve d'un jugement considérable pour déterminer s'il est probable ou non que les actifs d'impôt différé soient recouverts du bénéfice imposable futur et, par conséquent, qu'ils puissent être comptabilisés dans les états financiers consolidés de la Société. La Société se fonde notamment sur son expérience passée pour exercer son jugement.

Une fois que les montants définitifs ont été établis, ils peuvent donner lieu à des ajustements aux actifs et passifs d'impôt exigible et différé.

ii) Provision au titre de l'obsolescence des stocks

La direction établit l'estimation de la provision au titre de l'obsolescence des stocks en fonction de la rotation, de l'âge et de l'obsolescence des pièces, des composantes et des produits finis.

iii) Provision pour garanties et provision pour créances douteuses

L'estimation de la provision pour garanties est fondée sur les demandes d'indemnisation passées.

La direction estime la provision pour créances douteuses d'après les paiements en retard, les relations avec la clientèle et l'historique de défauts de paiement.

iv) Rémunération fondée sur des actions

La Société évalue le coût des transactions réglées en instruments de capitaux propres conclues avec ses membres du personnel en fonction de la juste valeur des instruments de capitaux propres à la date d'attribution. Pour évaluer la juste valeur des transactions dont le paiement est réglé en instruments de capitaux propres, il y a lieu de déterminer le modèle d'établissement de prix le plus pertinent en fonction des modalités des avantages. Il faut également déterminer les données d'entrée les plus appropriées pour le modèle d'établissement des prix, notamment la durée de vie prévue des options sur actions, la volatilité et la formulation d'hypothèses relatives aux données d'entrée.

3. Principales méthodes comptables, jugements comptables et sources d'incertitude (suite)

t) Jugements critiques et sources d'incertitude relative aux estimations (suite)

v) Regroupements d'entreprises

Conformément à la méthode de l'acquisition, les actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entreprise acquise sont évalués à la juste valeur à la date d'obtention du contrôle. Selon la complexité de l'établissement de l'évaluation de certains actifs, la Société a recours à des techniques d'évaluation appropriées afin d'obtenir la juste valeur estimée de ces actifs à la date d'acquisition. Ces évaluations sont généralement fondées sur des prévisions relatives à la totalité des flux de trésorerie actualisés nets futurs attendus et 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.

u) Changements d'estimations comptables

Au cours du dernier trimestre de l'exercice 2014, la Société a apporté un changement à titre prospectif à l'estimation comptable qui porte sur la propriété intellectuelle à durée d'utilité indéterminée. La durée d'utilité de la propriété intellectuelle a été analysée et est passée d'une durée indéterminée à une durée déterminée, soit une durée d'utilité estimée de 20 ans. Ce changement cadre avec la performance économique de l'actif en ce qui concerne les principaux brevets obtenus au cours de l'exercice 2014.

La Société a effectué un test de dépréciation conformément à l'IAS 36, *Dépréciation d'actifs*, en comparant la valeur recouvrable de l'UGT à sa valeur comptable. La Société n'a décelé aucune dépréciation de l'actif à la suite de ce test.

4. Changement de méthodes comptables

a) Modifications comptables adoptées au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015

La Société a adopté les nouvelles normes et modifications de normes ci-après, y compris toutes modifications à d'autres normes qui pourraient en découler, dont la date d'application initiale est le 1^{er} mai 2014.

i) Interprétation IFRIC 21, *Droits ou taxes* (l'« IFRIC 21 »)

En mai 2013, l'IASB a publié l'IFRIC 21, qui présente des directives quant au moment auquel doit être comptabilisé un passif au titre de droits ou taxes imposé par un gouvernement, à la fois pour les droits ou taxes comptabilisés conformément à l'IAS 37, *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels*, et pour ceux dont le montant et le calendrier sont certains. Les droits ou taxes sont des sorties de ressources représentatives d'avantages économiques qui sont imposées par les autorités publiques aux entités selon des dispositions légales ou réglementaires, à l'exception des impôts sur le résultat qui entrent dans le champ d'application de l'IAS 12, *Impôts sur le résultat*, et des amendes et autres pénalités imposées pour violation de dispositions légales ou réglementaires. L'interprétation présente l'événement générateur d'obligation pour la comptabilisation d'un passif comme étant l'activité qui déclenche le paiement des droits ou taxes conformément à la législation pertinente. Elle présente également les directives suivantes sur la comptabilisation d'un passif pour payer les droits ou taxes : i) le passif est comptabilisé progressivement si l'événement générateur d'obligation dure sur une certaine période de temps et ii) si une obligation est enclenchée à l'atteinte d'un seuil minimal, le passif est comptabilisé lorsque ce seuil minimal est atteint. L'adoption de cette interprétation n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés.

4. Changement de méthodes comptables (suite)

- a) Modifications comptables adoptées au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015 (suite)
- ii) En outre, par suite de l'acquisition d'une entreprise, qui fait l'objet de la note 5, la Société a appliqué la norme comptable suivante pour la première fois au cours du premier trimestre de l'exercice 2015 :

Les acquisitions d'entreprises sont comptabilisées d'après la méthode de l'acquisition. Par conséquent, la contrepartie transférée eu égard à l'acquisition de l'entreprise correspond à la juste valeur des actifs transférés et à tout titre de créance ou titres de capitaux propres émis par la Société à la date à laquelle le contrôle de la société acquise est obtenu. Les frais liés aux acquisitions sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Les actifs acquis et passifs repris identifiables dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont généralement évalués à leur juste valeur à la date d'acquisition. L'excédent du coût lié à un regroupement d'entreprises par rapport à la juste valeur des actifs nets acquis est comptabilisé à titre de goodwill. Si le coût lié à un regroupement d'entreprises est inférieur à la juste valeur des actifs nets acquis, l'écart est comptabilisé directement dans les états consolidés du résultat net à titre de profit sur l'acquisition.

- b) Normes comptables futures

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

En mai 2014, l'IASB a publié la norme IFRS 15, laquelle établit des directives pour la présentation d'informations sur la nature, le montant, l'échéance et l'incertitude quant aux produits et aux flux de trésorerie liés aux contrats conclus avec des clients. Cette norme propose un modèle unique permettant de représenter le transfert de produits et services promis à des clients. L'IFRS 15 remplace les normes suivantes : IAS 11, *Contrats de construction*, IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*, IFRIC 15, *Contrats de construction de biens immobiliers*, IFRIC 18, *Transferts d'actifs provenant de clients*, et SIC-31, *Produits des activités ordinaires — opérations de troc impliquant des services de publicité*. Le principe de base de l'IFRS 15 est qu'une entité comptabilise des produits pour représenter le transfert de produits et services promis à des clients selon un montant qui reflète la contrepartie que l'entité prévoit recevoir en échange des produits et services. L'IFRS 15 comprend également un ensemble cohésif d'obligations en matière d'information qui entraîne la présentation par l'entité d'informations exhaustives quant à la nature, au montant, à l'échéance et à l'incertitude relatifs aux produits et flux de trésorerie liés aux contrats conclus avec des clients. L'IASB a décidé de proposer le report au 1^{er} janvier 2018 de la date d'entrée en vigueur, qui était prévue pour le 1^{er} janvier 2017. La Société n'a pas encore déterminé l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

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

Publiée en juillet 2014, l'IFRS 9 remplace l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (l'« IAS 39 »). Cette norme simplifie le classement d'un actif financier, au coût amorti ou à la juste valeur, comparativement aux multiples classements permis aux termes de l'IAS 39. Cette norme exige également qu'une seule méthode de calcul de la dépréciation soit utilisée, comparativement aux différentes méthodes de calcul de la dépréciation prévues par l'IAS 39. La méthode prévue par l'IFRS 9 s'appuie sur la façon dont l'entité gère ses instruments financiers dans le cadre de son modèle d'affaires et sur les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers. La norme inclut également des directives sur le classement et l'évaluation des passifs financiers et présente un nouveau modèle pour la comptabilisation de couverture. Cette IFRS, qui doit être appliquée de manière rétrospective, entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, son adoption anticipée étant permise. La Société évalue actuellement l'incidence qu'aura cette norme sur ses états financiers consolidés.

5. Acquisitions d'entreprises

Projection Lighting Limited

Le 1^{er} juillet 2014, la Société a acquis une grande partie des actifs et passifs opérationnels de Projection Lighting Limited (« Projection Lighting »), fabricant de solutions d'éclairage DEL pour des applications destinées au commerce de détail, à l'affichage et à l'architecture.

Fondée en 1991, Projection Lighting était une société fermée dont le siège social se situait à Manchester, RU, et qui menait ses activités à l'échelle de l'Europe, mais principalement au RU, sous le nom d'AlphaLED. La direction est d'avis que le déploiement des produits AlphaLED dans les circuits et sur les marchés de Lumenpulse, et vice-versa, offre de grandes possibilités de synergies en vue d'accroître les produits opérationnels.

Le montant total engagé dans le cadre de l'acquisition s'est élevé à 30 264 \$ (16 573 GBP), y compris le fonds de roulement de 4 903 \$ (2 684 GBP), mais compte non tenu des coûts d'acquisition de 1 068 \$. Les coûts d'acquisition sont comptabilisés dans les charges générales et administratives présentées dans les états consolidés du résultat net. La contrepartie a été payée à même les fonds en caisse disponibles de la Société.

Un sommaire des actifs acquis, des passifs repris et de la contrepartie transférée à la date d'acquisition est présenté ci-après.

	Juste valeur
Actifs acquis	
Débiteurs	3 474 \$
Stocks	3 238
Charges payées d'avance et fournitures	101
Immobilisations corporelles	216
Goodwill et immobilisations incorporelles acquises	
Nom de marque	1 800
Propriété intellectuelle	1 400
Relations avec la clientèle	6 300
Goodwill	15 645
Total du goodwill et des immobilisations incorporelles acquises	25 145
Total des actifs	32 174
Passifs repris	
Créditeurs et charges à payer	1 910
Total des actifs acquis et des passifs repris, montant net	30 264 \$

Depuis la date d'acquisition, soit le 1^{er} juillet 2014, les ventes et la marge brute de l'entreprise acquise se sont élevées à 20 295 \$ et à 7 791 \$, respectivement. Si l'acquisition de Projection Lighting avait eu lieu le 1^{er} mai 2014, les estimations de la direction à l'égard des ventes et du résultat avant impôt des activités combinées de la Société et de Lumenpulse AlphaLED Limited, pour l'exercice clos le 30 avril 2015, se seraient respectivement établies à environ 104 268 \$ et à (380 \$), sur une base pro forma. L'information pro forma a été préparée à partir de l'information historique non audité fournie par l'entreprise acquise pour la période du 1^{er} mai 2014 au 30 juin 2014 et ne tient pas compte des avantages attribuables aux activités d'intégration, des synergies, ni des modifications qui auraient pu être apportées aux transactions historiques si l'acquisition avait réellement eu lieu aux dates indiquées. Pour établir les estimations pro forma, la direction a présumé que les ajustements de la juste valeur effectués à la date d'acquisition auraient été les mêmes si l'acquisition était survenue le 1^{er} mai 2014. Les montants pro forma ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats opérationnels de la Société qui auraient réellement été obtenus si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} mai 2014 ni des résultats qui pourraient être obtenus à l'avenir.

5. Acquisitions d'entreprises (suite)

Les Contrôles Ariane Inc.

Le 1^{er} février 2015, la Société a procédé à l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation de Les Contrôles Ariane Inc., entreprise spécialisée en matière de solutions de courants porteurs en ligne, ce qui a permis à la Société d'accélérer l'adoption de sa technologie Lumentalk, et de développer davantage son plein potentiel de marché.

Le prix d'achat dans le cadre de l'acquisition s'est élevé à 1 350 \$, y compris une retenue de garantie de 200 \$ payable en novembre 2015. À la date d'acquisition, une tranche de 893 \$ a été attribuée au goodwill et aux immobilisations incorporelles identifiables et une tranche de 457 \$, aux actifs nets acquis. La répartition finale du prix d'acquisition sera finalisée au cours du prochain exercice.

Cette acquisition n'a pas eu d'incidence significative pour la Société.

Éclairage SDL Inc.

Le 16 mars 2015, la Société a procédé à l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation de Éclairage SDL Inc., concepteur et fabricant de luminaires extérieurs DEL pour des espaces extérieurs et des zones urbaines, piétonnes et paysagères, ajoutant une gamme entièrement complémentaire de solutions DEL au portefeuille de produits de la Société, ce qui a permis d'élargir le marché cible de la Société.

Le prix d'achat dans le cadre de l'acquisition s'est élevé à 3 125 \$ y compris une retenue de garantie de 350 \$ payable en mars 2016. À la date d'acquisition, une tranche de 2 951 \$ a été attribuée au goodwill et aux immobilisations incorporelles identifiables et une tranche de 174 \$, aux actifs nets acquis. La répartition finale du prix d'acquisition sera finalisée au cours du prochain exercice.

Cette acquisition n'a pas eu d'incidence significative pour la Société.

6. Secteurs opérationnels

Les informations fournies sur les secteurs opérationnels sont fondées sur celles qui sont contenues dans les rapports internes destinés au principal décideur opérationnel, à qui il incombe d'affecter les ressources et d'évaluer la performance des secteurs opérationnels et qui est le président et chef de la direction de la Société.

Le principal décideur opérationnel considère séparément deux secteurs à présenter : les produits DEL de Lumenpulse et les produits d'autres fabricants. Il passe en revue la performance des secteurs et affecte les ressources en fonction des produits opérationnels et de la marge brute des secteurs.

Description des secteurs à présenter

Produits Lumenpulse

Les produits Lumenpulse de la Société consistent en des solutions d'éclairage DEL. La Société réalise la conception, la fabrication et vend des appareils et solutions d'éclairage pour des applications intérieures et extérieures, s'adressant principalement aux marchés d'environnements commerciaux, institutionnels et urbains. Les luminaires DEL sont vendus principalement à des distributeurs, à des revendeurs à valeur ajoutée et à des entrepreneurs ou à des utilisateurs finaux.

Produits d'autres fabricants

Les produits d'autres fabricants se composent de produits conçus et fabriqués par d'autres fabricants que la Société et peuvent comprendre à la fois des luminaires DEL et conventionnels.

6. Secteurs opérationnels (suite)

Résultats financiers par secteur à présenter

Les méthodes comptables utilisées pour établir la performance des secteurs sont essentiellement les mêmes que celles qui ont été suivies pour établir les états financiers consolidés de la Société.

Le principal décideur opérationnel de la Société ne passe pas en revue les produits intersectoriels dans le cadre de l'évaluation de la performance des secteurs et de l'affectation des ressources à chacun d'eux, de sorte que les produits intersectoriels ne sont pas inclus dans les produits sectoriels présentés dans le tableau ci-dessous. Par ailleurs, la Société n'affecte pas d'actifs et de passifs aux secteurs à présenter puisque le principal décideur opérationnel de la Société n'en tient pas compte dans le cadre de l'évaluation de la performance des secteurs et de l'affectation des ressources, mais passe en revue tous les actifs et les passifs sur une base consolidée.

La marge brute constitue le plus bas niveau, et le seul, du bénéfice sectoriel qu'examine le principal directeur opérationnel de la Société, de sorte que tous les postes présentés après la marge brute dans l'état consolidé du résultat net figurent dans le tableau ci-dessous uniquement pour établir un rapprochement avec la perte nette consolidée de la Société.

Dans le cadre du calcul de la marge brute de chaque secteur à présenter, la Société attribue les charges directes et indirectes au coût des ventes. Les charges indirectes sont attribuées lorsqu'elles sont identifiables et avantageuses pour le secteur à présenter. Les stocks sont transférés aux secteurs à présenter en fonction de leur coût, selon la méthode du premier entré, premier sorti.

Le tableau qui suit présente les résultats des secteurs à présenter de la Société conformément aux informations des exercices clos les 30 avril 2015 et 2014 examinées par le principal décideur opérationnel.

	Produits Lumenpulse		Produits d'autres fabricants		Siège social (non attribué)		Total	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Produits opérationnels	88 454 \$	48 457 \$	12 231 \$	13 757 \$	– \$	–	– 100 685 \$	62 214 \$
Coût des ventes	49 307	27 448	8 169	8 908	–	–	57 476	36 356
Marge brute	39 147	21 009	4 062	4 849	–	–	43 209	25 858
Charges opérationnelles (Produits) coûts de financement, montant net					44 835	29 818	44 835	29 818
					(1 185)	44 481	(1 185)	44 481
Perte avant impôt sur le résultat							(441)	(48 441)
Impôt sur le résultat							(76)	737
Perte nette							(365) \$	(49 178) \$

Information géographique

Les produits de la Société sont vendus à l'échelle mondiale, mais la Société dispose de bureaux de vente situés au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en France.

La région internationale correspond à tous les territoires, en excluant le Canada et les États-Unis.

6. Secteurs opérationnels (suite)

Information géographique (suite)

Dans le cadre de la présentation de l'information géographique, les produits opérationnels sectoriels sont fondés sur l'emplacement géographique des clients. Les produits opérationnels par région sont présentés dans le tableau suivant :

	2015	2014
Canada	23 317 \$	23 616 \$
États-Unis	45 460	32 910
International	31 908	5 688
	100 685 \$	62 214 \$

Concentrations

Pour l'exercice de 2015, aucun client individuel n'a représenté plus de 10 % des produits opérationnels.

Pour l'exercice de 2014, un client individuel a représenté environ 7 263 \$ des produits opérationnels. Ces produits sont attribuables aux secteurs des produits Lumenpulse et des produits d'autres fabricants.

7. Débiteurs

	2015	2014
Créances clients	22 261 \$	13 513 \$
Moins la provision pour créances douteuses	(275)	(295)
	21 986	13 218
Autres débiteurs	382	273
	22 368 \$	13 491 \$

8. Stocks

	2015	2014
Matières premières	17 672 \$	6 145 \$
Produits en cours	261	81
Produits finis	1 911	773
	19 844 \$	6 999 \$

Le montant des stocks comptabilisé en charges au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015 s'élève à 52 828 \$ (33 263 \$ en 2014), incluant une réduction de valeur des stocks de 96 \$ (10 \$ en 2014).

9. Immobilisations corporelles

	2015		2014			
Coût	11 179 \$		6 902 \$			
Cumul des amortissements	4 404		2 878			
	6 775 \$		4 024 \$			
	Matériel et outillage	Mobilier et agencements de bureau	Matériel informatique	Autre matériel	Améliorations locatives	Total
Coût ou coût présumé						
Solde au 30 avril 2013	1 012 \$	813 \$	878 \$	1 399 \$	2 466 \$	6 568 \$
Entrées	514	258	220	225	202	1 419
Mises hors service et sorties	(198)	(167)	(437)	(239)	(44)	(1 085)
Solde au 30 avril 2014	1 328	904	661	1 385	2 624	6 902
Entrées	1 615	314	475	740	525	3 669
Acquisitions d'entreprises (note 5)	223	56	15	35	305	634
Écarts de conversion	–	–	–	–	3	3
Mises hors service et sorties	(29)	–	–	–	–	(29)
Solde au 30 avril 2015	3 137 \$	1 274 \$	1 151 \$	2 160 \$	3 457 \$	11 179 \$
Cumul des amortissements						
Solde au 30 avril 2013	397 \$	296 \$	564 \$	559 \$	666 \$	2 482 \$
Amortissement	226	159	220	546	289	1 440
Mises hors service et sorties	(195)	(167)	(437)	(238)	(7)	(1 044)
Solde au 30 avril 2014	428	288	347	867	948	2 878
Amortissement	409	175	213	430	328	1 555
Mises hors service et sorties	(29)	–	–	–	–	(29)
Solde au 30 avril 2015	808 \$	463 \$	560 \$	1 297 \$	1 276 \$	4 404 \$

9. Immobilisations corporelles (suite)

Amortissement

Les états consolidés du résultat net et du résultat global de la Société incluent l'amortissement et la perte résultant de la mise hors service d'immobilisations corporelles s'élevant à 1 555 \$ pour l'exercice clos le 30 avril 2015 (1 481 \$ en 2014), qui est classé dans les frais de vente et de marketing, les frais de recherche et de développement et les charges générales et administratives.

	2015	2014
Coût des ventes	405 \$	210 \$
Frais de vente et de marketing	462	754
Recherche et développement	36	134
Charges générales et administratives	652	383
	1 555 \$	1 481 \$

Activités hors trésorerie d'investissement

Les activités hors trésorerie d'investissement sont présentées à la note 21.

Actifs loués

Au 30 avril 2015, la valeur comptable nette des actifs loués s'élève à 115 \$ (99 \$ en 2014). Les actifs loués nantissent les obligations en vertu de contrats de location-financement. Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015, la Société a acquis des actifs loués pour 21 \$ (néant en 2014).

10. Goodwill et immobilisations incorporelles

Immobilisations incorporelles	2015	2014
Coût	17 803 \$	6 431 \$
Cumul des amortissements	2 632	1 305
Valeur comptable nette	15 171 \$	5 126 \$

10. Goodwill et immobilisations incorporelles (suite)

	Durée d'utilité déterminée			Durée d'utilité indéterminée		Total	Goodwill non affecté et immobilisations incorporelles acquises
	Logiciels	Frais de développement différés	Brevets, licences et propriété intellectuelle	Relations avec la clientèle	Nom de marque et marques de commerce		
Coût ou coût présumé							
Solde au							
30 avril 2013	1 189 \$	399 \$	4 012 \$	– \$	200 \$	5 800 \$	– \$
Entrées	346	122	325	–	–	793	–
Mises hors service et sorties	(162)	–	–	–	–	(162)	–
Solde au							
30 avril 2014	1 373	521	4 337	–	200	6 431	–
Entrées	938	136	659	–	163	1 896	–
Acquisitions d'entreprise (note 5)	7	–	1 518	6 300	1 800	9 625	3 844
Mises hors service et sorties	(298)	–	–	–	–	(298)	–
Écart de conversion	–	–	22	99	28	149	–
Solde au							
30 avril 2015	2 020 \$	657 \$	6 536 \$	6 399 \$	2 191 \$	17 803 \$	3 844 \$
Cumul des amortissements							
Solde au							
30 avril 2013	671 \$	64 \$	121 \$	– \$	– \$	856 \$	– \$
Amortissement	357	80	174	–	–	611	–
Mises hors service et sorties	(162)	–	–	–	–	(162)	–
Solde au							
30 avril 2014	866	144	295	–	–	1 305	–
Amortissement	367	102	483	673	–	1 625	–
Mises hors service et sorties	(298)	–	–	–	–	(298)	–
Solde au							
30 avril 2015	935 \$	246 \$	778 \$	673 \$	– \$	2 632 \$	– \$
							Goodwill
Solde au 30 avril 2014							– \$
Acquisition de Projection Lighting Limited							15 645
Écart de conversion							224
Solde au 30 avril 2015							15 869 \$

10. Goodwill et immobilisations incorporelles (suite)*Activités hors trésorerie*

Les activités d'investissement hors trésorerie sont présentées à la note 21.

Au 30 avril 2015, la valeur comptable nette des immobilisations incorporelles en vertu de contrats de location-financement et d'autres emprunts est de 178 \$ (56 \$ en 2014). Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015, la Société a acquis des actifs loués pour un montant de 182 \$ (56 \$ en 2014).

Amortissement

Les états consolidés du résultat net et du résultat global de la Société incluent l'amortissement des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée s'élevant à 1 625 \$ pour l'exercice clos le 30 avril 2015 (611 \$ en 2014), qui est classé dans le coût des ventes, les frais de vente et de marketing, les frais de recherche et de développement et les charges générales et administratives.

	2015	2014
Coût des ventes	11 \$	– \$
Frais de vente et de marketing	8	363
Recherche et développement	241	64
Charges générales et administratives	1 365	184
	1 625 \$	611 \$

Dépréciation

Un test de dépréciation annuel est effectué à l'égard de toutes les immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée et du goodwill.

Le test de dépréciation de la Société a été réalisé au niveau de l'UGT à laquelle se rapportent ces actifs, soit le secteur des produits Lumenpulse. La valeur recouvrable de l'UGT a été calculée en fonction de la valeur d'utilité, selon un modèle fondé sur les flux de trésorerie actualisés. Les projections des flux de trésorerie ont été établies en fonction du plan d'affaires annuel approuvé par le conseil d'administration de la Société. De plus, la direction établit des projections portant sur une période de cinq ans. Les principales hypothèses du calcul de la valeur d'utilité comprennent les volumes de vente, les prix de vente et les coûts des autres intrants estimés, ainsi que les taux d'actualisation basés sur les estimations fondées sur le marché à l'égard des risques associés aux flux de trésorerie projetés, en fonction de la meilleure information disponible à la date du test de dépréciation.

10. Goodwill et immobilisations incorporelles (suite)*Dépréciation (suite)*

Ces flux de trésorerie reflètent la meilleure estimation de la direction quant à d'éventuels événements futurs et tiennent compte de l'expérience passée et d'hypothèses économiques futures. Au-delà de la période de cinq ans, il est prévu que les flux de trésorerie augmenteront en fonction des hypothèses de croissance à long terme de la Société, compte tenu de différents facteurs comme les hypothèses de croissance du secteur. Le taux d'actualisation avant impôt appliqué aux projections de flux de trésorerie est dérivé du coût moyen pondéré du capital pour l'UGT des produits Lumenpulse de la Société, ajusté en fonction de l'impôt. Les principales hypothèses utilisées dans le cadre du calcul de la valeur d'utilité figurent dans le tableau suivant :

	2015
Taux d'actualisation avant impôt	15,0 %
Taux de croissance à long terme	3,0 %

Il a été déterminé que la valeur recouvrable de l'UGT des produits Lumenpulse est supérieure à sa valeur comptable et aucune perte de valeur n'a été comptabilisée (néant en 2014). L'analyse de sensibilité a indiqué qu'aucun changement raisonnablement possible des hypothèses n'aurait fait en sorte que la valeur comptable soit supérieure à la valeur recouvrable.

11. Dette bancaire aux termes d'une ligne de crédit

La Société dispose d'une ligne de crédit opérationnelle renouvelable autorisée égale au montant le moins élevé de la base d'emprunt établie par l'institution financière et de 10 000 000 \$ (ou l'équivalent en dollars américains) (10 000 000 \$ en 2014), portant intérêt au taux préférentiel majoré de 1,25 % (taux préférentiel majoré de 1,25 % en 2014). La ligne de crédit est renouvelable annuellement et un montant de néant a été prélevé au 30 avril 2015 (néant en 2014). La ligne de crédit est garantie par des sûretés de premier rang sur l'ensemble des actifs de la Société et fait l'objet de certaines restrictions, dont l'obligation de maintenir en tout temps un ratio financier. Au 30 avril 2015, la Société se conformait aux clauses restrictives.

12. Obligations en vertu de contrats de location-financement et autres emprunts

	2015	2014
Obligations en vertu de contrats de location-financement et d'autres emprunts, remboursables en paiements mensuels, trimestriels et annuels de principal et d'intérêts réunis totalisant un montant de 117 \$ pour 2015 (128 \$ en 2014), échéant à différentes dates échelonnées de 2016 à 2018, portant intérêt à des taux s'échelonnant de 9,57 % à 11,60 %.	266 \$	163 \$
Partie courante	132	55
	<u>134 \$</u>	<u>108 \$</u>

12. Obligations en vertu de contrats de location-financement et autres emprunts (suite)

Les remboursements de principal s'établissent comme suit pour chacun des exercices suivants :

2016	132 \$
2017	103
2018	24
2019	7
Total des remboursements de principal	266 \$

Les versements minimaux futurs au titre des obligations en vertu de contrats de location-financement et des autres emprunts s'établissent comme suit :

	2015	2014
Au plus tard dans un an	145 \$	69 \$
Dans plus de un an et au plus tard dans cinq ans	143	122
	288	191
Charge financière future	(22)	(28)
Valeur actualisée des passifs aux termes des contrats de location-financement et des autres emprunts	266 \$	163 \$

13. (Produits) coûts de financement

	2015	2014
Intérêt sur la ligne de crédit	– \$	287 \$
Intérêt sur la dette à long terme	–	1 584
Intérêt sur les obligations en vertu de contrats de location-financement et d'autres emprunts	16	19
Produits d'intérêts	(628)	–
Autres intérêts et frais bancaires	134	82
Amortissement des coûts de financement différés	–	422
Variation nette de la juste valeur du passif financier dérivé	–	42 067
Perte (profit) de change	(707)	20
	(1 185) \$	44 481 \$

14. Actions rachetables au gré des porteurs

Au 30 avril 2015

Au 30 avril 2015, aucune action rachetable au gré des porteurs n'est en circulation.

Au 30 avril 2014

Avant la réalisation du PAPE de la Société, 38 796 428 actions privilégiées de catégorie A en circulation étaient rachetables au gré du porteur sous certaines conditions et donnaient droit à un dividende cumulatif annuel de 6 %. Ces actions privilégiées de catégorie A ont été comptabilisées à titre de passifs dans les états consolidés de la situation financière au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Conformément à la méthode comptable de la Société à l'égard des instruments financiers dérivés, le dérivé incorporé classé à titre de passif à l'égard des actions privilégiées de catégorie A de la Société a été séparé du contrat hôte de créance à l'émission, à la juste valeur et a été réévalué, par la suite, chaque date de clôture.

Le 14 avril 2014, la Société a terminé la réorganisation de son capital social, aux termes de laquelle la totalité des actions privilégiées de catégorie A de la Société émises et en circulation ont été converties en actions ordinaires de catégorie A à raison de une pour une. Les statuts de la Société ont été modifiés en vue de retirer les actions privilégiées de catégorie A du capital social autorisé, de redésigner les actions ordinaires de catégorie A comme des actions ordinaires, de regrouper les actions ordinaires de catégorie A à raison de 8,4 pour 1 (note 15), de créer des actions privilégiées et de les ajouter au capital social autorisé. La conversion des actions privilégiées de catégorie A en circulation converties en actions ordinaires de catégorie A à raison de une pour une et le regroupement des actions ordinaires de catégorie A à raison de 8,4 pour 1 ont donné lieu à l'émission de 4 618 626 actions ordinaires pour la totalité des actions privilégiées de catégorie A.

À la date de conversion des actions privilégiées de catégorie A, le passif comptabilisé au titre de ces actions et le passif financier dérivé connexe ont été augmentés à la juste valeur de marché des actions ordinaires émises, à savoir 73 898 \$. En 2014, les variations de la valeur comptable du passif et du dérivé connexe de 42 067 \$ ont été comptabilisées à titre de coûts de financement dans les états consolidés du résultat net et du résultat global. Au moment de la conversion des actions privilégiées de catégorie A en actions ordinaires, le capital déclaré des actions privilégiées de catégorie A comptabilisé dans le capital social s'élevait à 26 828 \$. L'excédent de 47 070 \$ de la valeur comptable du total du passif et du dérivé connexe sur le montant comptabilisé à titre de capital social a été comptabilisé dans le surplus d'apport.

Parallèlement à la conversion des actions privilégiées de catégorie A, les actionnaires de la Société ont déterminé que le surplus d'apport de 47 070 \$ découlant de l'excédent susmentionné devrait donner lieu à une réduction correspondante du déficit.

15. Capital social

Autorisé

Actions ordinaires

Les actions ordinaires comportent un droit de vote et de participation, peuvent être émises en nombre illimité et sont sans valeur nominale.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises en tout temps et de temps à autre en une ou plusieurs séries. Le conseil d'administration est autorisé à établir avant l'émission le nombre d'actions privilégiées de chaque série, la contrepartie par action, la désignation des actions ainsi que les modalités s'y rattachant, notamment en ce qui concerne les droits de vote, le tout sous réserve de l'émission d'un certificat de modification présentant la désignation et les dispositions se rattachant aux actions privilégiées ou aux actions de la série. À l'heure présente, un nombre illimité d'actions privilégiées autorisées sans valeur nominale de la Société peuvent être émises en séries. Aucune action privilégiée n'avait été émise ou n'était en circulation au 30 avril 2015.

15. Capital social (suite)

Actions émises et en circulation

	2015	2014
Actions émises et libérées		
23 463 304 actions ordinaires (23 090 574 actions ordinaires en 2014)	137 740 \$	135 003 \$

Transactions au cours de l'exercice clos le 30 avril 2014

Le 14 avril 2014, immédiatement avant la réalisation du PAPE de la Société, la totalité des actions privilégiées de catégorie A (note 14) ont été converties en actions ordinaires de catégorie A à raison de une pour une.

Le 14 avril 2014, immédiatement avant la réalisation du PAPE de la Société, la Société a modifié ses statuts en vue de regrouper ses actions ordinaires de catégorie A à raison de 8,4 pour 1. Par conséquent, les montants par action historiques présentés dans les présents états financiers consolidés ont été ajustés de façon rétroactive pour refléter cette modification.

Avant la réalisation du PAPE, le conseil d'administration de la Société a approuvé une résolution visant la réduction du surplus d'apport de 47 070 \$ lié à la conversion des actions privilégiées de catégorie A en actions ordinaires de catégorie A, ce qui a donné lieu à une réduction correspondante du déficit.

La totalité des actions ordinaires de catégorie A ont été redésignées comme des actions ordinaires.

Le 15 avril 2014, la Société a réalisé un PAPE aux termes duquel 6 250 000 actions ordinaires ont été émises pour une contrepartie brute totale de 100 000 \$. Ensuite, les preneurs fermes ont exercé leur option de surallocation de 937 500 actions ordinaires pour une contrepartie brute totale de 15 000 \$. Les coûts d'émission des actions se sont élevés à 10 363 \$.

Bons de souscription

En mai 2011, en ce qui concerne l'accord d'emprunt et de sûreté de 3 000 \$ US conclu avec Silicon Valley Bank (« SVB »), SVB a reçu une attribution de 125 000 bons de souscription permettant de faire l'acquisition d'actions ordinaires de catégorie A au prix de 0,60 \$ l'action. Un montant de 20 \$ a été attribué au compte de bons de souscription dans le surplus d'apport, représentant la juste valeur résiduelle attribuée aux bons de souscription. Au 30 avril 2014, par suite du regroupement des actions ordinaires à raison de 8,4 pour 1 et de la redésignation des actions ordinaires de catégorie A, SVB détenait 14 881 bons de souscription lui permettant de faire l'acquisition de 10 691 actions ordinaires. Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015, les bons de souscription ont été exercés.

Au 30 avril 2015, aucun bon de souscription n'était en circulation.

16. Perte par action

La Société avait trois catégories d'actions ordinaires potentielles dilutives en circulation au cours de la période : les options sur actions, les bons de souscription et les actions privilégiées de catégorie A. La perte diluée par action exclut toutes les actions potentielles dilutives si leur effet est antidilutif.

16. Perte par action (suite)

Par suite des pertes nettes subies, tous les titres potentiellement dilutifs précités ont été exclus du calcul de la perte diluée par action puisqu'il serait antidilutif de les inclure; de sorte que le nombre de base et dilué d'actions est le même pour les exercices clos les 30 avril 2015 et 2014. Toutes les options sur actions en circulation pourraient éventuellement diluer le bénéfice par action à l'avenir.

	2015	2014
Perte nette	(365) \$	(49 178) \$
Actions ordinaires émises	23 463 304	23 090 574
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	23 277 188	11 796 840
Perte par action ordinaire (de base et diluée)	(0,02)	(4,17)

Les montants par action et le nombre d'actions ordinaires en circulation tiennent compte de l'application rétrospective du fractionnement inversé d'actions, de 8,4 à 1,0, déclaré juste avant le premier appel public à l'épargne réalisé par la Société le 15 avril 2014.

17. Rémunération fondée sur des actions*Régime d'options sur actions*

En 2014, le conseil d'administration de la Société a modifié et reformulé le régime d'options sur actions (le « régime d'options sur actions ») à l'intention des administrateurs, de la haute direction, des salariés et des consultants au service de la Société. Les principales modalités du régime d'options sur actions modifié et reformulé sont énoncées ci-après :

- le nombre maximum d'actions ordinaires pouvant être émises aux termes de ce régime ne doit pas excéder 10 % des actions émises et en circulation, tel qu'il est calculé à la date d'attribution de chaque option (cette restriction ne s'applique pas aux options attribuées avant le 4 mars 2014);
- tout porteur d'option peut, à la date d'attribution d'une option, détenir plus d'une option. Toutefois, aucun porteur d'option ne pourra détenir des options visant l'achat d'actions excédant 5 % du nombre d'actions émises et en circulation de temps à autre;
- le prix d'exercice de chaque action convertie au terme d'une option sera fixé par le conseil d'administration au moment de l'attribution, mais ne doit pas être inférieur à la juste valeur de marché des actions à la date d'attribution, laquelle sera calculée en fonction du cours de clôture des actions à la TSX le jour de bourse qui précède immédiatement la date de l'attribution de l'option;
- le conseil d'administration établit la durée de chaque option à la date d'attribution, sous réserve d'une durée maximale de dix ans à compter de la date d'attribution;
- la période d'acquisition des options est établie par le conseil d'administration à la date d'attribution des options. La période d'acquisition est d'environ quatre ans. Le conseil d'administration peut établir, après la date d'attribution, que certaines options seront acquises plus rapidement, en totalité ou en partie, pour toute raison jugée valable.

Le nombre d'options et le prix d'exercice ont été ajustés rétroactivement afin de tenir compte du regroupement à raison de 8,4 pour 1 précisé à la note 15.

17. Rémunération fondée sur des actions (suite)

Régime d'options sur actions (suite)

Le sommaire des activités et d'autres renseignements se rapportant au régime d'options sur actions se présente comme suit pour les exercices clos les 30 avril 2015 et 2014 :

	2015		2014	
	Nombre	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre	Prix d'exercice moyen pondéré
Solde à l'ouverture de l'exercice	2 725 646	5,04 \$	2 342 929	4,54 \$
Attributions	–	–	478 312	7,31
Exercices	(362 039)	4,61	–	–
Renonciations	(24 552)	7,31	(95 595)	4,63
Solde à la clôture de l'exercice	2 339 055	5,08 \$	2 725 646	5,04 \$

Le tableau suivant résume l'information relative aux options sur actions aux 30 avril :

Options attribuées en circulation					Options attribuées exerçables		
Exercice	Nombre	Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre	Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré	
2015	2 339 055	6,14	5,08 \$	2 111 445	5,93	4,90 \$	
2014	2 725 646	7,92	5,04	2 246 772	7,73	4,75	

La juste valeur des options attribuées au cours de l'exercice clos le 30 avril 2014 a été établie selon le modèle d'évaluation des options de Black et Scholes en fonction des hypothèses suivantes :

Juste valeur moyenne pondérée à la date d'attribution	3,54 \$
Taux de renonciation	18 %
Prix d'attribution	7,31 \$
Cours des actions	7,31 \$
Volatilité attendue	49,1 %
Taux d'intérêt sans risque	2,02 %
Taux de dividende attendu	– %
Durée attendue (en années)	6

17. Rémunération fondée sur des actions (suite)*Régime d'options sur actions (suite)*

La charge de rémunération fondée sur des actions s'est élevée à 491 \$ pour l'exercice clos le 30 avril 2015 (1 707 \$ en 2014), et est portée aux frais de production, aux frais de vente et de marketing, aux frais de recherche et de développement et aux charges générales et administratives.

	2015	2014
Coût des ventes	64 \$	87 \$
Frais de vente et de marketing	248	217
Recherche et développement	13	136
Charges générales et administratives	166	1 267
	491 \$	1 707 \$

Régime d'unités d'actions différées

En 2014, la Société a mis sur pied un régime d'unités d'actions différées (« UAD ») à l'intention des administrateurs qui ne sont pas membres de la direction. Au 30 avril 2015, sur une base cumulative, 28 471 UAD étaient en circulation (12 485 en 2014).

Les charges liées aux UAD aux dates d'attribution au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015 se sont élevées à 174 \$ (237 \$ en 2014), sur la base de la juste valeur moyenne pondérée à la date d'attribution de 16,30 \$ l'unité (18,56 \$ en 2014). Au 30 avril 2015, la juste valeur des UAD en circulation se chiffrait à 411 \$ (237 \$ en 2014) et ce montant était inclus dans les autres passifs.

Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015, 15 986 UAD ont été émises (12 485 en 2014) et aucune n'a été exercée ou annulée (aucune en 2014).

Unités d'actions subalternes (« UAI »)

Au 30 avril 2015, 115 655 UAI avaient été attribuées et étaient en circulation (néant en 2014).

Les UAI deviennent acquises sur une période de trois ans. La Société compte régler ces unités en trésorerie. Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015, la charge de rémunération liée aux UAI a atteint 769 \$ (néant en 2014) et est portée aux frais de vente et de marketing, aux frais de recherche et de développement et aux charges générales et administratives. Au 30 avril 2015, le passif au titre des UAI en circulation s'élevait à 769 \$. De ce montant, une tranche de 550 \$ est comprise dans les autres passifs et une tranche de 219 \$, dans les autres passifs à long terme.

Unités d'actions liées au rendement (« UAR »)

Au 30 avril 2015, 14 781 UAR avaient été attribuées et étaient en circulation (néant en 2014).

Les UAR deviennent acquises sur une période de trois ans et sont tributaires de l'atteinte de jalons financiers. La Société entend régler ces unités en trésorerie.

Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2015, la charge de rémunération liée aux UAR a atteint 58 \$ (néant en 2014) et est portée aux frais de vente et de marketing, aux frais de recherche et de développement et aux charges générales et administratives. Au 30 avril 2015, le passif au titre des UAR en circulation s'élevait à 58 \$ (néant en 2014) et est compris dans les autres passifs à long terme.

18. Charges par nature

Les charges par nature se répartissent comme suit :

	2015	2014
Amortissement, mises hors service et sorties	3 180 \$	2 092 \$
Charge de rémunération fondée sur des actions et charges liées au régime incitatif à base d'actions	1 492	1 944
Salaires et avantages [après déduction de crédits d'impôt de 213 \$ (364 \$ en 2014)]	26 714	17 743
Honoraires de conseil	3 233	1 076
Location	2 574	1 636
Matières premières	40 613	25 919
Autres charges	24 505	15 764
Total du coût des ventes, des frais de vente et de marketing, des frais de recherche et de développement et des charges générales et administratives	102 311 \$	66 174 \$

Présenté comme suit :

Coût des ventes	57 476 \$	36 356 \$
Charges d'exploitation	44 835	29 818
Total	102 311 \$	66 174 \$

19. Transactions avec des parties liées

Les principaux dirigeants comprennent le chef de la direction, les vice-présidents et les administrateurs de la Société.

La rémunération des principaux dirigeants se compose des éléments suivants :

	2015	2014
Salaires et avantages	3 735 \$	2 970 \$
Indemnités de fin de contrat de travail	–	93
Charge de rémunération fondée sur des actions et charges liées au régime incitatif à base d'actions	339	1 329
Autres avantages à long terme	200	237
Total	4 274 \$	4 629 \$

20. Impôt sur le résultat

La charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat se compose des éléments suivants :

	2015	2014
Charge d'impôt exigible		
Impôt exigible	373 \$	880 \$
Ajustement au titre d'exercices antérieurs	(114)	(46)
	259	834
Charge d'impôt différé		
Naissance et renversement des différences temporaires	(734)	2 147
Ajustements au titre d'exercices antérieurs	35	76
Variation des différences temporaires déductibles non comptabilisées	364	(2 320)
	(335)	(97)
	(76) \$	737 \$

La charge d'impôt sur le résultat diffère du montant calculé en appliquant les taux fédéral et provinciaux prévus par la loi au Canada à la perte avant impôt sur le résultat. L'origine de la différence et les incidences fiscales connexes se présentent comme suit :

	2015	2014
Perte avant impôt sur le résultat	(441) \$	(48 441) \$
Taux d'impôt applicable	26,90 %	26,90 %
Impôt sur le résultat au taux d'imposition prévu par la loi	(119)	(13 031)
Augmentation (diminution) de l'impôt découlant de ce qui suit :		
Rémunération fondée sur des actions	84	459
Incidence fiscale d'éléments non déductibles et autres	266	10 893
Ajustements au titre d'exercices antérieurs	(79)	30
Incidence des différents taux d'impôt de filiales étrangères	136	66
Variation des différences temporaires déductibles non comptabilisées	(364)	2 320
Total (du recouvrement) de la charge d'impôt sur le résultat	(76) \$	737 \$

20. Impôt sur le résultat (suite)

Les principales composantes des actifs et des passifs d'impôt différé de la Société se rapportent aux différences temporaires et aux pertes fiscales inutilisées ci-dessous :

	2015	2014
Actifs d'impôt différé		
Pertes opérationnelles reportées en avant	608 \$	– \$
Frais de recherche et de développement	159	409
Réserves	303	375
Autres	295	185
	<u>1 365</u>	<u>969</u>
Passifs d'impôt différé		
Immobilisations corporelles	446	169
Immobilisations incorporelles	462	814
Autres	55	–
	<u>963</u>	<u>983</u>
Montant net des actifs (passifs) d'impôt sur le résultat différé	<u>402 \$</u>	<u>(14) \$</u>

	2015	2014
Actifs non courants	488 \$	– \$
Passifs non courants	(86)	(14)
	<u>402 \$</u>	<u>(14) \$</u>

Au 30 avril 2015, la Société disposait de pertes autres qu'en capital et de frais de recherche et de développement reportés en avant aux fins de l'impôt fédéral, du Québec et du Royaume-Uni, qui peuvent servir à réduire le bénéfice imposable, dont les avantages ont été comptabilisés dans la mesure où la Société est d'avis qu'il est probable qu'il existe des bénéfices imposables futurs à l'égard desquels elle pourrait imputer ces avantages.

	Expiration	Fédéral	Montant comptabilisé	
			Québec	RU
Pertes autres qu'en capital	2035	311 \$	340 \$	1 136 \$
	2034	69	11	–
	2033	46	–	–
	2032	–	–	–
	2031	67	89	–
Frais de recherche et de développement	indéterminée	240	1 036	–
		<u>733 \$</u>	<u>1 476 \$</u>	<u>1 136 \$</u>

20. Impôt sur le résultat (suite)

Au 30 avril 2015, la Société disposait de pertes en capital, autres qu'en capital et de frais de recherche et de développement reportés en avant ainsi que de différences temporaires déductibles qui peuvent servir à réduire le bénéfice imposable, dont les avantages n'ont pas été comptabilisés dans la mesure où la Société est d'avis qu'il n'est pas probable qu'il existe des bénéfices imposables futurs à l'égard desquels elle pourrait imputer ces avantages :

	Expiration	Montant non comptabilisé	
		Fédéral	Québec
Pertes autres qu'en capital	2035	1 433 \$	1 433 \$
	2034	3 645	3 609
	2033	13 747	13 815
	2032	7 094	6 985
	2031	61	61
	2030	–	–
	2029	–	–
Pertes en capital	indéterminée	1 575	1 575
Frais de recherche et de développement	indéterminée	1 806	2 603
Autres différences temporaires déductibles		8 509	7 712
		37 870 \$	37 793 \$

21. Informations supplémentaires sur les flux de trésorerie

a) Variation nette des éléments opérationnels hors trésorerie

	2015	2014
Débiteurs	(4 819) \$	(4 526) \$
Stocks	(8 983)	230
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir	(213)	407
Charges payées d'avance et acomptes	(285)	(370)
Autres créances	(205)	(108)
Créditeurs et charges à payer	5 269	1 696
Autres passifs	1 001	237
	(8 235) \$	(2 434) \$

b) Éléments hors trésorerie

	2015	2014
Acquisition impayée d'immobilisations corporelles	142 \$	38 \$
Entrées impayées d'immobilisations incorporelles	269	51
Variation nette de la valeur comptable des actions rachetables au gré des porteurs et du passif financier dérivé connexe	–	42 067
Acquisition sans effet sur la trésorerie d'immobilisations corporelles faisant l'objet de contrats de location-financement	21	–
Acquisition sans effet sur la trésorerie d'immobilisations incorporelles faisant l'objet de contrats de location-financement	182	56

22. Instruments financiers

Par le biais de ses actifs et passifs financiers, la Société est exposée aux risques suivants en raison de l'utilisation qu'elle fait des instruments financiers : risque de crédit, risque de change et risque de liquidité. L'analyse suivante présente une évaluation de ces risques aux 30 avril 2015 et 2014, ainsi que l'établissement de la juste valeur des instruments financiers et le mode de gestion de ces risques financiers par la Société.

a) Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque qu'une contrepartie ne soit pas en mesure de respecter ses engagements. Les principaux actifs financiers de la Société sont la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les créances, lesquels font l'objet du risque de crédit. La valeur comptable des actifs financiers présentés dans les états consolidés de la situation financière représente l'exposition maximale de la Société au risque de crédit.

Le risque de crédit de la Société découle principalement de ses créances clients. Les montants présentés dans les états consolidés de la situation financière figurent après déduction de la provision pour créances douteuses, que la direction de la Société a estimée en se fondant sur son évaluation de la conjoncture économique actuelle. La Société n'est pas exposée à un risque important à l'égard d'un client en particulier et n'a pas constaté de créance irrécouvrable importante au cours de la période. La Société n'est pas exposée à un risque de crédit important à l'égard d'une contrepartie individuelle ou d'un groupe de contreparties ayant des caractéristiques similaires. La Société considère que des contreparties ont des caractéristiques similaires si elles sont des entités liées. La concentration du risque de crédit se rapportant à tout client n'a jamais dépassé le seuil de 10 % des actifs monétaires bruts pendant l'exercice.

Pour réduire le risque de crédit, nous assurons actuellement toutes les créances significatives de la Société contractées avec des clients aux États-Unis avec Exportation et développement Canada alors que les créances significatives contractées avec des clients à l'étranger sont généralement couvertes par des lettres de crédit.

Aucun client individuel ou groupe de clients liés ne représentait plus de 10 % de nos produits en 2015. Pour l'exercice de 2014, un client individuel a représenté plus de 10 % des produits opérationnels, soit 11,67 %.

Le classement chronologique des débiteurs à la date de clôture des exercices indiqués se présentait comme suit :

	2015	2014
Créances clients		
En règle	20 168 \$	11 780 \$
En souffrance		
61 à 119 jours	1 267	313
120 jours et plus	826	1 420
Total des créances clients	22 261	13 513
Provision pour créances douteuses	(275)	(295)
	21 986 \$	13 218 \$

Le risque de crédit à l'égard de la trésorerie est restreint, puisque les contreparties sont des banques à charte jouissant d'excellentes notations de solvabilité attribuées par des agences de notation nationales.

22. Instruments financiers (suite)

b) Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt désigne le risque auquel est exposée la Société en raison des augmentations et des diminutions de la valeur des instruments financiers causées par les fluctuations des taux d'intérêt. Le risque que la Société réalise une perte à la suite de la diminution de la juste valeur de la trésorerie et des équivalents de trésorerie est limité, car ces placements sont à très court terme. La Société ne croit pas que les résultats opérationnels ou les flux de trésorerie seraient touchés de manière significative par un changement soudain des taux d'intérêt du marché en ce qui concerne les taux d'intérêt fixes, non plus que la trésorerie et les équivalents de trésorerie, en raison de leurs courtes durées.

Le risque que les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des taux d'intérêt sur le marché est lié aux emprunts portant intérêt à des taux variables. Au 30 avril 2015, la Société n'avait pas d'emprunts en cours portant intérêt à des taux variables. Par conséquent, le résultat global de la Société ne sera pas touché par les variations des taux d'intérêt.

c) Risque de change

La Société exerce des activités à l'étranger et elle est exposée au risque de change découlant de différentes transactions en monnaies étrangères, principalement en dollars américains (\$ US) et en livres sterling (£). Le risque de change provient principalement des transactions commerciales futures et de la conversion d'actifs et de passifs monétaires libellés dans une autre monnaie que la monnaie fonctionnelle de la Société. La direction a évalué à 5 % le taux de sensibilité correspondant à la variation raisonnablement possible des taux de change. La Société recourt également à la couverture naturelle, lorsque possible, pour gérer le risque de conversion des actifs et passifs monétaires. Elle n'a eu recours à aucun contrat de change à terme au cours de l'exercice.

En se fondant sur l'analyse de sensibilité de l'exercice clos le 30 avril 2015, une augmentation (diminution) de 5 % des taux de change des monnaies concernées aurait donné lieu à une hausse (baisse) d'environ 750 \$ de la perte nette de l'exercice et de 1 579 \$ du résultat global total.

Les éléments suivants comprenaient des montants en monnaies étrangères :

	2015	
	\$ US	£
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6 445 \$	2 193 £
Débiteurs et autres créances	9 246	2 452
Créditeurs et charges à payer	6 916	1 346
	2014	
	\$ US	£
Trésorerie et équivalents de trésorerie	204 \$	19 £
Débiteurs et autres créances	9 460	46
Créditeurs et charges à payer	3 997	12

22. Instruments financiers (suite)

d) Gestion du capital

L'objectif de la Société en matière de gestion du capital consiste à disposer de liquidités suffisantes pour poursuivre sa stratégie de croissance interne, pour financer la recherche et le développement et pour obtenir des ressources suffisantes pour satisfaire aux besoins opérationnels quotidiens, tout en adoptant une approche prudente à l'égard de l'effet de levier et de la gestion du risque financier.

Le capital de la Société se compose d'une facilité de crédit après déduction de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des actions ordinaires et des capitaux propres attribuables aux actionnaires. La haute direction et le chef de la direction de la Société sont responsables de la gestion du capital et ils suivent la performance au moyen de différents ratios portant sur la croissance des produits, la marge brute, les charges opérationnelles, le fonds de roulement, la rotation des stocks, le délai moyen de règlement des créances clients et le délai moyen de règlement des comptes fournisseurs. La gestion du capital est réalisée au moyen de réunions régulières et de l'examen de l'information financière.

La Société n'est pas assujettie à d'autres clauses restrictives financières externes que celles qui se rapportent à sa facilité de financement, laquelle est décrite à la note 11.

Aucune modification n'a été apportée à la méthode de gestion du capital de la Société au cours de l'exercice.

La Société dispose d'une facilité de financement décrite à la note 11, dont 10 000 \$ étaient inutilisés à la clôture de la période considérée (10 000 \$ en 2014).

e) Détermination de la juste valeur

Certaines méthodes comptables et informations de la Société exigent que la juste valeur soit établie pour les actifs et les passifs tant financiers que non financiers. La juste valeur a été déterminée aux fins d'évaluation ou des informations à fournir selon les méthodes exposées ci-après.

Actifs et passifs financiers

En déterminant la juste valeur, la Société utilise une hiérarchie de la juste valeur fondée sur des niveaux, comme suit :

- Niveau 1 : ce niveau représente les données observables comme les prix cotés sur des marchés actifs.
- Niveau 2 : ce niveau représente les données d'entrée autres que les prix cotés sur des marchés actifs qui sont observables directement ou indirectement.
- Niveau 3 : ce niveau représente les données d'entrée qui ne sont pas fondées sur des données de marché observables, ou alors le sont seulement dans une très faible mesure, ce qui oblige les entités à établir leurs propres hypothèses.

La Société a déterminé que la valeur comptable de ses éléments d'actif et de passif financiers courants se rapprochait de leur juste valeur en raison des courtes durées de ces instruments.

La juste valeur des obligations en vertu de contrats de location-financement est établie en actualisant les flux de trésorerie futurs selon un taux que la Société peut utiliser pour les emprunts comportant des modalités et des échéances similaires. La juste valeur de ces emprunts se rapproche de leur valeur comptable.

22. Instruments financiers (suite)

f) Risque de liquidité

Le risque de liquidité s'entend du risque que la Société éprouve des difficultés à respecter les obligations qui lui incombent relativement aux passifs financiers à régler par la remise de trésorerie ou un autre actif financier. La méthode qu'utilise la Société pour gérer le risque de liquidité vise à lui permettre de s'assurer, dans la mesure du possible, qu'elle dispose de suffisamment de liquidités pour respecter ses obligations lorsqu'elles arrivent à échéance, que ce soit en situation normale ou en situation de crise, sans subir de pertes inacceptables ou risquer d'entacher sa réputation. La Société vise à maintenir suffisamment de trésorerie et d'équivalents de trésorerie de façon à s'assurer qu'elle dispose des liquidités nécessaires pour respecter ses obligations à mesure qu'elles viennent à échéance. La méthode qu'utilise la Société consiste principalement à effectuer un suivi des entrées de trésorerie prévues en ce qui a trait aux débiteurs, aux financements par emprunt et aux financements par capitaux propres ainsi que des sorties de trésorerie prévues en ce qui a trait aux créiteurs et à la dette, tout en effectuant un suivi des charges prévues au budget.

Le tableau suivant présente les détails concernant les échéances contractuelles résiduelles de la Société au titre des passifs financiers, incluant les flux de trésorerie relatifs aux intérêts et au principal. L'échéance contractuelle est fondée sur la date la plus rapprochée à laquelle la Société peut être tenue d'effectuer le paiement.

	2015					
	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	De 0 à 12 mois	De 1 an à 2 ans	De 2 à 5 ans	De plus de 5 ans
Créiteurs et charges à payer	20 311 \$	20 311 \$	20 311 \$	– \$	– \$	– \$
Autres passifs	961	961	961	–	–	–
Autres passifs à long terme	277	277	–	219	58	–
Obligations en vertu de contrats de location-financement et contrats à tempérament	266	288	145	110	33	–
Contrats de location simple	–	7 448	1 739	1 414	2 897	1 398
	2014					
	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	De 0 à 12 mois	De 1 an à 2 ans	De 2 à 5 ans	De plus de 5 ans
Créiteurs et charges à payer	11 410 \$	11 410 \$	11 410 \$	– \$	– \$	– \$
Autres passifs	237	237	237	–	–	–
Dette à long terme et obligations en vertu de contrats de location-financement	163	191	68	64	59	–
Contrats de location simple	–	4 810	997	860	1 883	1 070

23. Engagements

Contrats de location simple

La Société est locataire des locaux de son siège social aux termes d'un contrat de location simple arrivant à expiration le 30 avril 2021. Dans le cadre des dispositions de location de ce contrat, la Société a accordé au bailleur une hypothèque mobilière de 328 \$ sur l'ensemble des biens meubles corporels dans les locaux actuels et futurs (les « biens meubles »). Le bailleur peut exercer son droit en vertu de l'hypothèque mobilière afin de satisfaire à tout défaut de la Société en vertu du contrat de location ou de tout autre contrat de location intervenu entre ces deux parties, notamment la location de locaux additionnels lors du renouvellement de toute disposition de location conclue entre les deux parties.

Les paiements futurs au titre des contrats de location totalisent 7 448 \$ et incluent les montants à payer suivants sur la durée des contrats de location :

D'ici un an	1 739 \$
Entre un an et cinq ans	4 311
Après cinq ans	1 398
	<hr/>
	7 448 \$

24. Information comparative

Certaines données comparatives de 2014 ont été reclassées aux fins de conformité avec la présentation adoptée pour les états financiers consolidés de 2015.

Siège social **Corporatif**

1751, Richardson
bureau 1505
Montréal, QC
H3K 1G6 Canada

T 1.877.937.3003
T 514.937.3003
F 514.937.6289

Siège social **États-Unis**

268, Summer
2^e étage
Boston, MA
02210 États-Unis

T 1.877.937.3003
T 617.307.5700
F 617.350.9912

Siège social **EMEA**

The Leathermarket
11/13, Weston
bureau no 13.3.2
Londres
SE1 3ER Angleterre

T +44 (0) 2031 765370
F +44 (0) 2031 765377

Siège social **SE Asia**

25, Tagore Lane
#03-10
Singapore Godown
Singapour 787602

T +65 6305 7680

Lumenpulse **AlphaLED**

4^e Avenue, The Village
Trafford Park, Manchester
M17 1DB Angleterre

T +44 (0) 161 872 6868
F +44 (0) 161 872 6869

Siège social **France**

19, Vivienne
Paris 75002
France

T +33 (0) 9 83 29 91 47

