

Un symbole de **leadership**

Rapport annuel 2019



Les déclarations contenues dans le présent rapport annuel qui ne se rapportent à des faits historiques sont des énoncés prospectifs fondés sur les opinions et les hypothèses de la direction. Ces énoncés ne garantissent pas les résultats futurs de la Société et sont soumis à certaines incertitudes, notamment, mais sans s'y limiter, la conjoncture économique future, les marchés desservis par Tecsys Inc., les mesures prises par les concurrents, les nouvelles tendances technologiques dominantes, et d'autres facteurs sur lesquels Tecsys Inc. n'a aucun pouvoir et qui peuvent entraîner un écart entre les résultats réels et ces énoncés. De plus amples renseignements sur les risques et incertitudes liés aux activités de Tecsys Inc. sont donnés dans la section du rapport de gestion du présent rapport annuel et dans la notice d'information annuelle pour l'exercice terminé le 30 avril 2019. Ces documents ont été déposés auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières et peuvent être consultés sur le site Web de la Société (www.tecsys.com) et sur SEDAR (www.sedar.com).

Propriété de Tecsys Inc. 2019. Tous les noms, marques de commerce, produits et services mentionnés sont des marques de commerce, déposées ou non, de leurs titulaires respectifs.

Table des matières

●	Aperçu de Tecsys	4
●	Message du président	6
●	Message du chef de la direction	10
●	Un symbole de leadership	12
●	Un symbole de leadership dans la santé	16
●	Un symbole de leadership dans la distribution complexe	18
●	Un symbole de leadership – expansion par acquisitions	20
●	Un symbole de leadership en matière de réussite des clients	22
●	Commentaires et analyse de la direction	29
●	Rapport de la direction	62
●	Section financière	63
●	Renseignements généraux	110
●	Directeurs et cadres supérieurs	111
●	Renseignements sur l'entreprise	112



Depuis notre fondation en 1983, tant de choses ont changé dans le monde de la technologie de chaîne d'approvisionnement. Mais une chose est restée la même dans toutes les industries, les régions géographiques et les décennies : en transformant leurs chaînes d'approvisionnement, les bonnes entreprises peuvent exceller.

Nous proposons des solutions transformatives de la chaîne d'approvisionnement qui équipent les entreprises en croissance avec les services et outils à la pointe de l'industrie pour réaliser l'excellence opérationnelle. Les solutions Tecsys sont conçues pour clarifier les défis complexes que doivent relever les entreprises de la chaîne d'approvisionnement en expansion qui voient augmenter leurs stocks et les attentes de leurs clients.

Aperçu de Tecsys

Fondées sur une plateforme d'entreprise, les solutions Tecsys comprennent la gestion de l'entrepôt, de la distribution et du transport, la gestion des fournitures au point d'utilisation, la gestion des commandes au détail, ainsi que des solutions complètes de gestion financière et des solutions analytiques. Nos clients voient leurs coûts d'exploitation diminuer, leurs services à la clientèle s'améliorer et ils découvrent des possibilités d'optimisation.

Nous pensons qu'une entreprise visionnaire devrait avoir la possibilité de prospérer sans avoir à sacrifier leurs valeurs et principes fondamentaux durant leur croissance. Notre façon d'aborder la transformation de la chaîne d'approvisionnement permet aux entreprises en croissance de réaliser leurs aspirations.

Nos valeurs

L'intégrité est ce que nos clients apprécient le plus chez Tecsys. Notre culture et nos valeurs d'entreprise reposent sur elle. Nos principes fondamentaux sont:

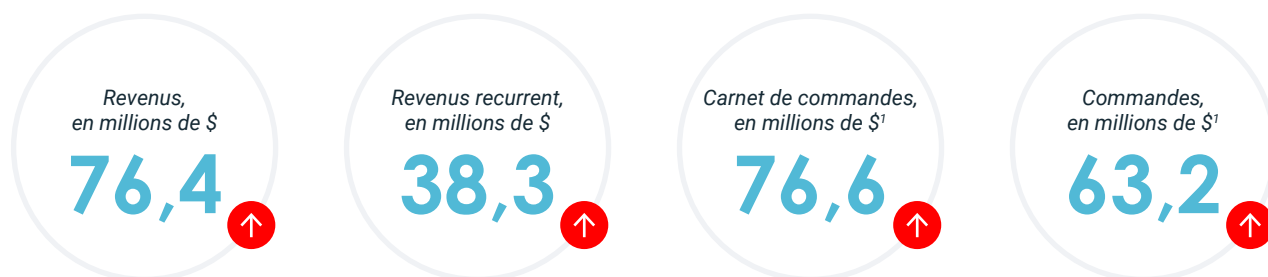
Engagement envers le service à la clientèle

Engagement envers l'excellence

Respect de la personne

C'est grâce à notre philosophie *Client pour la vie* que de plus en plus de clients nous choisissent pour les aider à gérer leurs entreprises.

Faits saillants 2019



Depuis le 30 avril 2019

Plus de **1000 clients**², principalement situés au Canada, aux É.-U. et en Europe

Part de marché des systèmes de santé: **dominante**

En 2018, les clients de Tecsys ont obtenu les **trois premières places** dans la catégorie « Masters » des 25 premières chaînes d'approvisionnement en soins de santé de Gartner³

Pour la huitième fois consécutive, Tecsys a été classée dans le quadrant « **Visionnaires** » du Quadrant magique de Gartner en 2019 Magic pour les systèmes de gestion d'entrepôt⁴

¹ Reportez-vous à la section à la fin du Rapport de gestion intitulée « Indicateurs clés de performance »

² Comprend les clients de OrderDynamics Corporation et de PCSYS A/S, entreprises récemment acquises

³ Gartner the Healthcare Supply Chain Top 25 for 2018. Eric O'Daffer et al, 14 novembre 2018

⁴ Gartner « Magic Quadrant for Warehouse Management Systems » par C. Dwight Klappich & Simon Tunstall, 8 mai 2019



Message du président

Chères / chers actionnaires,

L'exercice 2019 a marqué la transformation de Tecsys. Notre culture novatrice et diversifiée s'est étendue et inclut maintenant les équipes de OrderDynamics et PCSYS. Ces acquisitions prometteuses ont fait de Tecsys un novateur mondial dans le domaine des solutions de la chaîne d'approvisionnement complexe, surtout dans le secteur des soins de santé. De plus, Tecsys continue de faire des percées impressionnantes dans les industries du détail, des 3PL et de la distribution générale. Je suis fier de voir que nos clients de tous les marchés verticaux reconnaissent que Tecsys leur permet de surmonter les défis que présentent leurs chaînes d'approvisionnement complexes lorsque leurs bonnes entreprises atteignent l'excellence.

De mon point de vue, une des réalisations les plus marquantes de 2019 a été la création de la nouvelle image de marque de Tecsys. Dès le début du processus de changement d'image, nous avons admis qu'une grande marque devrait révéler le but et la philosophie d'une organisation. Elle devrait afficher ce qui est déjà au cœur de l'organisation. Nous ne voulions pas changer la nature de ce qui fait de Tecsys ce qu'elle est. Notre objectif était de communiquer et de célébrer ce dont nous sommes le plus fiers. Nous pensons que la nouvelle marque évoque à la fois la chaleur et les normes élevées de qualité que représente la société. La réaction à notre changement de marque a été extrêmement positive de la part de tous nos intervenants.

Je suis heureux de vous informer que nos clients nous aident à accélérer notre transition du modèle traditionnel de licences perpétuelles au modèle de logiciels-service (SaaS). La rapidité de cette transition dépasse nos attentes car durant l'exercice 2019, 33 % des réservations pour nos logiciels viennent du modèle SaaS. L'évolution de notre SaaS a poursuivi son accélération durant l'exercice, et 60 % des réservations de logiciels de notre quatrième trimestre ont été faites à travers lui. Comparativement à l'exercice 2018, nos revenus récurrents ont augmenté de 16 %, ce qui est un peu au-dessus de nos prévisions. Bien que la transition au modèle SaaS ait effectivement réduit les revenus et les bénéfices d'environ 3 millions de dollars, son incidence sur une

en milliers de dollars sauf pour le BPA et RCP	2019	2018
Revenu	76 449	70 718
(Pertes) Bénéfices d'exploitation	(1 798)	4 254
(Pertes) Bénéfices	(741)	3 949
BAlIA ajusté ¹	2 776	6 490
(Pertes) Bénéfice par action	(0,06)	0,30
Commandes ²	63 211	48 100
Carnets de commandes ²	76 563	45 091
RCP %	(0,02)	10,7
Flux de trésorerie liées aux activités d'exploitation	4 100	3 694
Revenu récurrent annuel ²	38 276	26 179

¹ Se reporter à la rubrique « Mesure de la performance non conforme aux IFRS » à la fin des Commentaires et analyse de la direction

² Se reporter à la rubrique « Indicateurs clé de performance » à la fin des Commentaires et analyse de la direction

Je suis fier de dire que notre culture d'innovation et notre réactivité créent un lien indéfectible avec nos clients.

perspective à plus long terme sera excellente. Notre objectif est d'obtenir des revenus récurrents qui représenteront plus de 50 % du total des revenus.

Notre transition aux flux de revenus récurrents nous aide à prédire la circulation des espèces, à mieux la gérer et à améliorer les marges brutes, ce qui nous permet de fonctionner plus efficacement, et par contrecoup, tous nos intervenants, des clients et partenaires jusqu'aux actionnaires, employés, et la communauté que nous servons en bénéficient.

Nous continuons à améliorer notre réactivité en harmonisant davantage nos équipes de développement du produit et de R&D pour qu'elles traitent directement avec nos clients. Cela nous permet de mieux comprendre les points faibles en évolution chez nos clients et les besoins de leur chaîne d'approvisionnement, et de proposer les solutions novatrices qui correspondent le mieux à leurs besoins. Je suis fier de dire que notre culture d'innovation et notre réactivité créent un lien indéfectible avec nos clients. En raison des programmes orientés clients en cours et de la croissance de toutes nos sources de revenu, nous croyons que nos pertes de clients continueront à être négligeables.

À l'avenir, nous pensons maximiser le rendement financier en profitant de notre empreinte mondiale grandissante, en maximisant nos ressources infonuagiques, et en misant sur la réussite de notre écosystème de partenaires, surtout sur Workday. Nos partenaires couvrent une grande variété d'industries, ce qui nous permet de maximiser la couverture commerciale de Tecsyst de manière rentable tout en tirant parti du comarquage avec certains noms de leaders mondiaux dans le secteur du matériel informatique et logiciel. Nous devrions être fiers que notre marque Tecsyst soit parvenue à un tel point de maturité, et nous devrions aussi la protéger avec vigilance dans tout ce que nous faisons.

La diversité de nos flux de revenus dans plusieurs marchés verticaux, et, de plus en plus, dans de multiples régions du monde, sera toujours un atout majeur pour notre entreprise. Mis à part une volatilité du marché dans l'une ou l'autre de nos gammes de service, je pense que toutes nos sources de revenu sont raisonnablement protégées.

Nous avons résisté à l'instabilité du marché en 2018, et avec nos récentes acquisitions, nous sommes mieux placés maintenant pour supporter les éventuels risques du marché que nous ne l'avons jamais été.

Nos récentes acquisitions ont été une expérience positive. Par conséquent, nous restons opportunistes et nous continuons à rechercher des cibles qui nous aideront à mieux servir nos clients, à diversifier et renforcer nos flux de revenus, à nous mondialiser, et surtout, qui correspondent à notre culture d'innovation et de réactivité.

Résultats financiers

Durant l'exercice 2019, nos revenus ont augmenté de 8 % pour s'élever à 76,4 millions de dollars comparativement à 70,7 millions de dollars pour l'exercice précédent. Les acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS ont généré une hausse des revenus. Au 30 avril 2019, les produits récurrents annuels¹ ont atteint 38,3 millions de dollars, une hausse de 46 % comparativement à 26,2 millions de dollars au 30 avril 2018. La perte d'exploitation de l'exercice 2019 s'est établie à 1,8 million de dollars comparativement à un bénéfice d'exploitation de 4,3 millions réalisé durant l'exercice 2018. L'essentiel de cette baisse peut s'expliquer par l'investissement de 1,9 million de dollars dans les services de ventes et marketing et la R&D, la perte d'exploitation de 1,5 million de dollars de OrderDynamics et les coûts de 1,3 million de dollars pour son acquisition. De plus, la transition au modèle SaaS a eu une incidence négative sur la rentabilité de l'exercice 2019 mais elle jette les bases d'une croissance plus robuste des revenus tirés du nuage, de la maintenance et des abonnements à venir.

Le total des contrats signés¹ a augmenté de 31 % pour s'élever à 63,2 millions de dollars pour l'exercice 2019 comparativement à 48,1 millions de dollars durant l'exercice 2018. Sur une base trimestrielle, ce poste est également en hausse de 31 % à 19,2 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2019 comparativement à 14,7 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2018, ce qui indique la poursuite d'un essor vigoureux.

¹ Se reporter à la rubrique « Mesure de la performance non conforme aux IFRS » à la fin des Commentaires et analyse de la direction



« De mon point de vue, une des réalisations les plus marquantes de 2019 a été la création de la nouvelle image de marque de Tecsys. Dès le début du processus de changement d'image, nous avons admis qu'une grande marque devrait révéler le but et la philosophie d'une organisation.

Nous ne voulions pas changer la nature de ce qui fait de Tecsys ce qu'elle est. Notre objectif était de communiquer et de célébrer ce dont nous sommes le plus fiers. »

Peter Brereton, président et chef de la direction, Tecsys



À L'avenir, nous pensons maximiser le rendement financier en profitant de notre empreinte mondiale grandissante, en maximisant nos ressources infonuagiques, et en misant sur la réussite de notre écosystème de partenaires, surtout sur Workday.

Perspectives sur l'exercice 2020

Nous croyons que les principaux moteurs de l'exercice 2020 sont :

- L'accélération de la transition au modèle SaaS. Comme je l'ai mentionné plus haut, nous voyons un changement rapide dans la façon dont tous nos segments de marché voient le SaaS. Que ce soit les soins de santé, la distribution complexe ou les détaillants et les marques, le changement est en cours et s'effectue rapidement. Nous sommes au bon endroit au bon moment pour exploiter cette transition. Nous continuerons à investir dans notre architecture infonuagique, nos équipes de développement du produit et de R&D pour qu'elles traitent directement avec nos clients, et dans le soutien à la clientèle SaaS. Pendant que nous nous centrons davantage sur le SaaS, nos flux de revenus n'augmenteront peut-être pas aussi vite, mais nos marges grossiront rapidement et notre avenir sera plus facile à prévoir. Ce qui est une très bonne chose!!
- Hausse de la demande dans les soins de santé. Nous voyons une forte demande pour nos solutions de santé dans le marché américain. Cette accélération a débuté en partie durant l'exercice 2019 et les imposants bassins de clients potentiels et les carnets de commandes indiquent qu'elle se poursuit, car les réseaux hospitaliers nous voient de plus en plus comme une des trois principales plateformes dont ils ont besoin pour faire fonctionner leur réseaux de chaîne d'approvisionnement.
- Convergence marque-détail. Nous continuerons de travailler avec notre récente acquisition, OrderDynamics, pour livrer des plateformes commerciales omnicanal intégrées qui consolident la distribution au détail et la logistique directe au consommateur.
- Écosystème de partenaires. Il est difficile d'exagérer l'importance de notre écosystème de partenaires pour notre réussite future. Nous avons maintenant plus de trente partenaires, et ce chiffre continuera à grimper. Nous pensons amener des partenaires au nom familier, comme Workday, pour nous aider à exploiter notre empreinte mondiale, à accroître nos capacités, renforcer notre marque, et à faire que nos clients soient moins tentés que jamais de quitter la famille Tecsys.

Nous attendons de meilleurs résultats financiers pour l'exercice 2020. Non seulement nous attendons une croissance de nos revenus récurrents, mais nous avons pour objectif d'élever nos marges brutes tirées des revenus récurrents au-dessus de 70 %. Nous pensons que nous pouvons y arriver en tirant parti de notre empreinte mondiale grandissante, en maximisant nos ressources infonuagiques et en misant sur la réussite de notre écosystème de partenaires.

Nous ne doutons pas que la complexité des chaînes d'approvisionnement mondiales continuera à évoluer et à croître. Nous pouvons dire avec conviction que Tecsys n'a jamais été dans une position aussi forte pour offrir à ses clients les solutions dont ils ont de plus en plus besoin pour lutter contre la complexité de la chaîne d'approvisionnement. Cette profonde conviction nous amène à attendre une expansion de notre bassin d'activités de plus en plus mondialisées tout en continuant à présenter de solides résultats financiers, pour le prochain exercice et les suivants.

Alors que nous nous apprêtons à terminer notre quatrième décennie d'existence, nous sommes de plus en plus conscients et reconnaissants de la loyauté démontrée par nos 480 employés et par des centaines de clients. Soyez certains que nous ne prenons pas cela pour acquis et que nous continuerons à écouter tous nos intervenants.

Nous remercions notre conseil d'administration pour ses conseils et son soutien constant. Pour terminer, nous aimerions exprimer notre gratitude à nos loyaux actionnaires et nous engager à continuer à vous offrir de bons rendements sur vos investissements durant de nombreuses années futures.



Peter Brereton
Président et chef de la direction

Message du président exécutif du conseil d'administration



« Une culture d'innovation et de réactivité centrée sur le client. »

Chères / chers actionnaires,

Dans le message de l'an dernier, j'ai fait remarquer que Tecsys bénéficie d'un des taux de roulement d'employés parmi les plus bas de tout le secteur de la technologie. Dans le passé certains auraient pu dire que s'était par complaisance ou par manque de choix, mais de nos jours, les professionnels de la technologie sont très en demande et il est maintenant évident que rien ne pourrait être plus faux. Je suis vraiment fier du fait que, au fil du temps, à mesure que l'équipe de Tecsys passait du démarrage à près de 500 employés, nous n'avons pas perdu notre culture interne positive, notre curiosité, notre orientation clients, et notre réactivité face aux défis que les clients doivent relever. C'est ce qui génère notre innovation. Sans ces valeurs essentielles que nous partageons, Tecsys ne se classerait pas continuellement parmi les meilleures entreprises de technologie du secteur de la chaîne d'approvisionnement. Ces valeurs sont le fondement de notre culture gagnante.



« Plus nous tirons de revenus du SaaS, plus les marges s'améliorent et plus les écarts se nivellent. Je suis heureux que nos clients aient adopté cette approche d'octroi de licences avec enthousiasme parce cela les aide aussi à planifier et à établir leur budget efficacement. »

Dave Brereton
Président exécutif du conseil d'administration

Je suis vraiment fier du fait que, au fil du temps, à mesure que l'équipe de Tecsys passait du démarrage à près de 500 employés, nous n'avons pas perdu notre culture interne positive, notre curiosité, notre orientation clients, et notre réactivité face aux défis que les clients doivent relever.

Tout cela ne s'est pas fait comme par magie, ou par décret de la direction. C'est le résultat de l'adhésion de chacun d'entre nous aux valeurs et aux mesures qui font la réussite de notre entreprise. Chacun de nous se sent responsable les uns envers les autres, chaque jour. En tant que président exécutif du conseil d'administration de Tecsys, je suis reconnaissant et fier de cela. Nous continuons à agrandir l'équipe de Tecsys au moyen d'acquisitions ou en embauchant, et nous devons continuer à trouver une façon de perpétuer notre culture tout en accueillant et en incluant ceux qui arrivent.

En 1983, nous avons vu, bien avant la plupart des entreprises technologiques, que les logiciels peuvent aider à améliorer l'efficacité et l'efficacité des chaînes d'approvisionnement. Nous avons une longueur d'avance sur bon nombre d'idées de ce genre. Aujourd'hui, nous continuons à mener, apprendre et innover. Maintenant, nous pouvons nous permettre le luxe de nous appuyer sur notre connaissance collective du secteur pour répondre, mieux que jamais, aux besoins de nos clients en cours d'évolution. Dans nos efforts pour satisfaire les demandes du marché, nous restons ouverts aux possibilités de générer ou d'acquérir les capacités requises. Nos récentes acquisitions de OrderDynamics et PCSYS montrent que nous avons reconnu l'évolution des besoins du marché et que nous y avons répondu rapidement. Nous continuerons à tirer parti de notre sagesse collective pour apprendre, innover et répondre efficacement aux conditions du marché en évolution, quoiqu'il arrive.

Gestion financière prudente

Les intervenants qui nous ont suivi ces dernières années reconnaîtront que nos méthodes de gestion financière ont été plutôt inhabituelles pour le secteur de la technologie. Le mot d'ordre de la direction et du conseil d'administration est « prudence ». Nous avons guidé cette entreprise, souvent dans des eaux tumultueuses, en tenant la barre d'une main ferme, et nous avons l'intention de continuer ainsi. Cela ne veut pas dire que nous ne saisissons pas les occasions qui se présentent. Alors que nous visons l'excellence, nous continuerons à prendre des risques soigneusement mesurés sans faire de compromis. Les acquisitions de l'an dernier sont de très bons exemples.

Les intervenants peuvent s'attendre à ce que cette manière de gérer l'entreprise se poursuive. Alors que nous passons du modèle de licence perpétuelle à celui du SaaS, tous les intervenants de Tecsys profiteront d'une amélioration des revenus et de la visibilité des résultats, ce qui réduit les risques liés à la prévision et nous permet d'obtenir de meilleurs bénéfices par l'effet de levier opérationnel. En fait, plus nous tirons de revenus du SaaS, plus les marges s'améliorent et plus les écarts se nivellent. Je suis heureux que nos clients aient adopté cette approche d'octroi de licences avec enthousiasme parce cela les aide aussi à planifier et à établir leur budget efficacement.

Redonner

Tecsys place la moitié d'un pour cent de ses revenus dans des initiatives qui aident nos communautés et qui soutiennent le développement des jeunes. Cela fait des années que c'est ainsi. La philanthropie s'est imprimée dans notre ADN. C'est pourquoi, nous demandons instamment à tous nos employés d'essayer de trouver de nouvelles façons de redonner à leurs communautés. Que ce soit par le bénévolat, la participation, ou par un organisme de bienfaisance, nous voyons de plus en plus de preuves que le personnel de Tecsys reconnaît le pouvoir de la générosité. L'an dernier, j'ai été très touché de voir notre philanthropie reconnue par la gouverneure générale du Canada. Je vois cela comme la reconnaissance de l'esprit contribution au mieux-être de la collectivité de Tecsys, tout autant que celle d'un effort individuel de ma part.

Je suis très enthousiaste quand je regarde vers demain, autant que je l'ai été à tout autre moment des 36 années d'existence de notre société. L'avenir paraît vraiment prometteur pour Tecsys, et c'est toujours un honneur pour moi d'être votre président exécutif.



Dave Brereton
Président exécutif du conseil d'administration



Un symbole de leadership

tecsys

Notre activité, la gestion de la chaîne d'approvisionnement (GCA), est définie comme une stratégie d'entreprise visant à améliorer la valeur de notre entreprise auprès de nos actionnaires et de nos clients. La GCA inclut le processus de création et de satisfaction de la demande du marché en biens et services; elle apporte plus de valeur pour les distributeurs et les clients en optimisant le flux des produits, des services et des informations associées allant des fournisseurs vers les clients, dans le but de satisfaire les clients.

L'industrie de la GCA est fortement fragmentée; elle comprend des centaines de fournisseurs de logiciels, des milliers de tiers fournisseurs de services de logistique et de distributeurs, et des millions de clients dont la plupart travaillent en silos, ce qui fait de la chaîne d'approvisionnement un secteur complexe. La complexité de la chaîne d'approvisionnement est également attribuable à la hausse des attentes des clients, à des délais plus rapides, à l'expansion du nombre de produits et de services offerts, et d'expériences sur mesure.

Depuis plus de trente ans, Tecsyst propose des solutions de meilleures pratiques de gestion de la chaîne d'approvisionnement à des clients de la distribution à volume élevé, et pourtant, l'entreprise est restée le secret le mieux gardé. Considérons ces faits à propos de Tecsyst:

Expérience

- Depuis 35 ans, Tecsyst fournit des solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement de pointe
- Plus de 1 000 clients au Canada, aux É.-U, et en Europe

Leadership

- Huit années consécutives Visionnaire dans le Quadrant magique SGE de Gartner
- Les clients de Tecsyst occupent les trois premières places du Gartner's Healthcare Supply Chain Top 25
- Part de marché dominante dans les systèmes de santé
- Part de marché dominante dans les concessionnaires CAT

Croissance

- Croissance des revenus récurrents avec un TCAC de 16,8 % (exercices 2014 à 2019)
- Croissance des réservations avec un TCAC de 21,6 % (exercices 2014 à 2019)

Dans ce milieu complexe et grouillant d'aujourd'hui, le succès de la marque dépend en grande partie de la possibilité de créer et d'assumer une position de marché incontestée. Dans cette économie riche en informations, les clients ont un accès illimité aux renseignements sur les fournisseurs, les produits et services, et sur les notes attribuées par les utilisateurs. Pour les influencer et se différencier, les fournisseurs doivent cibler les innovations de produits qui redessinent les frontières de l'industrie et créent de nouvelles occasions de concurrence. Posséder un produit novateur n'est qu'une partie de la solution pour s'assurer une position de marché incontestée, il est tout aussi important d'avoir une stratégie de marque claire et bien formulée.

Plusieurs études de recherche sur le comportement des clients montrent que désormais, la décision d'achat ne repose plus uniquement sur les caractéristiques du produit et les facteurs économiques. Le choix de la marque se fait en grande partie en fonction des perceptions qu'ont les clients de la marque plutôt que sur la concurrence livrée sur des facteurs purement économiques. Aujourd'hui, les marques se font concurrence sur le degré de création de relations avec le client. Les clients cherchent une marque qui les aide à atteindre leurs objectifs d'une manière qui est gratifiante pour eux. Les bonnes marques surmontent les obstacles, éliminent les frustrations, réduisent le risque et offre la tranquillité d'esprit. Grâce à elles, les clients se sentent habilités, protégés, confiants, rassurés et en sécurité.

Le besoin de clarté

Pendant des années, Tecsys s'est efforcée d'atteindre une position de marché incontestée, cela ressort de sa position de leadership dans les systèmes de santé et d'autres marchés. Il fallait se concentrer sur une stratégie de marque claire. Dans le milieu surpeuplé, bruyant et féroce compétitif de la chaîne d'approvisionnement, il est vital de présenter une image claire et bien différenciée de celle des acteurs de l'industrie. Le changement d'image est souvent motivé par une combinaison de facteurs, dont les plus courants sont décrits ci-dessous:

Une plateforme pour définir clairement **la promesse faite par la marque**

Clarifier la position avec les intervenants de l'entreprise

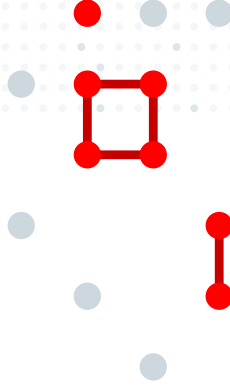
Moderniser la marque, **rendre le changement visible**

Soutenir **l'évolution du marché**, comme la numérisation de la chaîne d'approvisionnements

Soutenir **l'expansion** internationale, géographique

Faciliter **la croissance du portefeuille de marque**

Favoriser le soutien **d'éventuelles acquisitions**



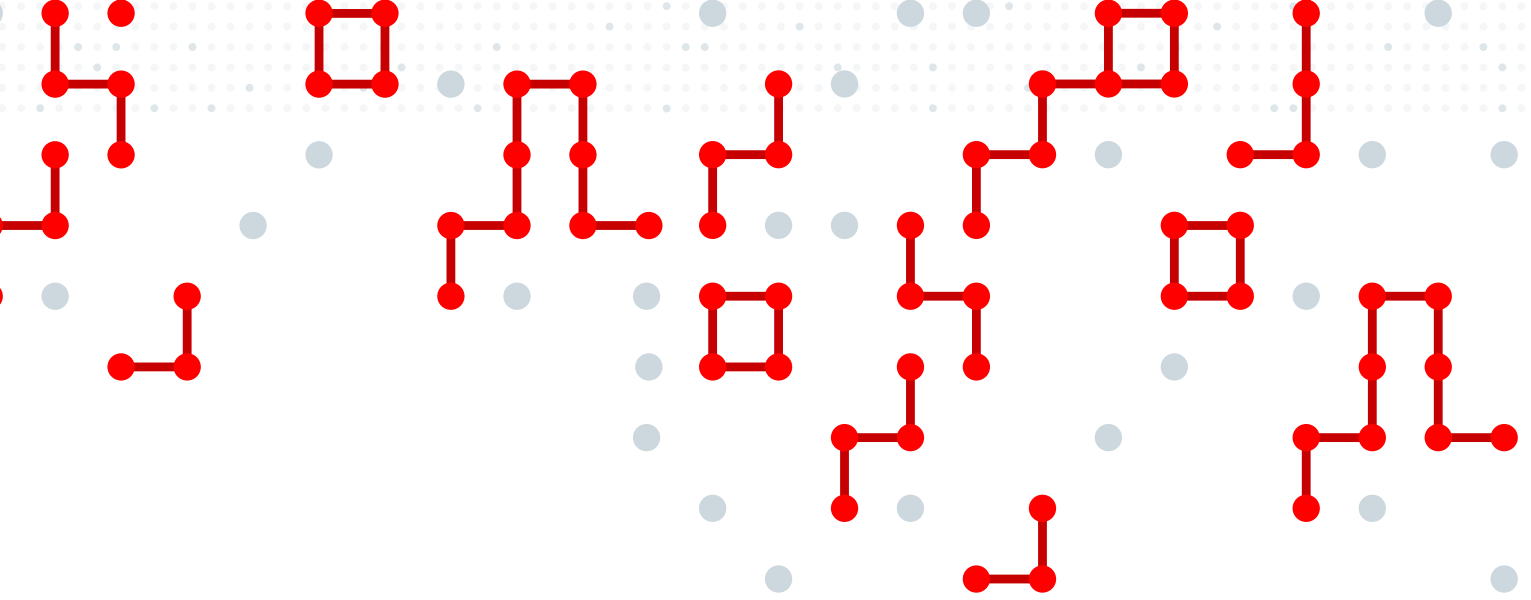
Notre nouvelle image

Au fil des ans, les chaînes d'approvisionnement ont évolué et sont devenues plus visibles. Nous avons donc pensé qu'il était temps que notre marque évolue aussi pour rendre notre mission plus visible. Tout au long de ce processus, nous avons redécouvert nos convictions profondes et la valeur à long terme que les gens de Tecsys créent dans le monde.



« Le résultat est un signal puissant, qui soutient notre position sur le marché. La marque revampée est un ingrédient fondamental qui renouvelle la passion de nos employés et les inspirent pour atteindre notre objectif de garder nos clients pour la vie. Le T élaboré est une icône moderne conçue pour vivre dans le monde d'aujourd'hui : il est dynamique, novateur, et peut facilement s'adapter à différents contextes visuels. »

Laurie McGrath, DGM, Tecsys



Nous donnons aux bonnes entreprises la capacité d'exceller

Depuis nos premiers jours, il y a plus de 35 ans, nous avons travaillé avec des organisations pragmatiques qui avaient besoins d'outils de la chaîne d'approvisionnement pour réaliser leurs rêves de croissance. Notre nouvelle image de marque a vite révélé que c'était là notre intention profonde.

Clarifier les incertitudes de la chaîne d'approvisionnement

Quand les organisations se développent, elles gagnent en complexité. Souvent, leurs technologies de chaîne d'approvisionnement créent davantage d'incertitudes. Notre nouvelle image de marque a révélé notre particularité : clarifier quel avenir est possible avec une chaîne d'approvisionnement transformée.

Pourvoir à l'excellence de la chaîne d'approvisionnement

Nous avons vu de quelle façon nos outils peuvent servir de catalyseurs pour réaliser des visions profondes. C'est tout simple : la transformation de la chaîne d'approvisionnement est source d'excellence opérationnelle. Notre nouvelle image de marque nous a donné la possibilité de simplifier cette mission.

Pour que les bonnes entreprises aient la possibilité de prospérer

Nous pensons que les organisations en expansion qui ont été bien gérées devraient avoir la chance de réaliser leurs aspirations. Notre nouvelle image de marque a concrétisé notre vision de l'incidence des bonnes entreprises prospérant au sein des communautés locales.

Une marque accessible

Chez Tecsys, nous nous efforçons de créer une expérience client exceptionnelle avec des solutions de conception holistique. Nous voulons que notre nouvelle marque représente notre engagement à soutenir les clients tout au long du processus de transformation de leur chaîne d'approvisionnement. Notre nouvelle marque est conviviale et accessible tout en restant fiable.

Un logo qui montre la connexion

Notre logo représente la chaîne d'approvisionnement. Même si ces systèmes sont souvent complexes, nous excellons à faire la clarté et à vous aider à voir les possibilités. Notre logo met l'accent sur les connexions qui rendent la chaîne d'approvisionnement efficace.

Une palette de couleur qui symbolise notre passion

Nous voulons pourvoir à l'excellence de nos clients dans la chaîne d'approvisionnement en leur donnant les outils nécessaires pour cela. Le rouge de notre logo représente l'enthousiasme que nous mettons à habiliter nos clients à répondre aux défis particuliers de leur chaîne d'approvisionnement.



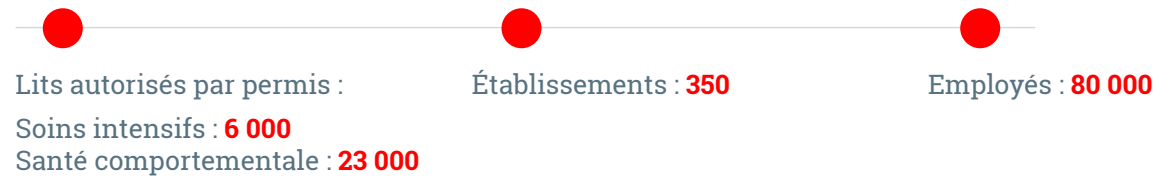
Un symbole de leadership dans la santé

Durant l'exercice 2019, Tecsys a étendu son leadership dans l'industrie de la santé en décrochant des contrats avec des clients notables : hôpitaux, systèmes de santé et tiers fournisseur de logistique. Voici quelques faits saillants.



Une des plus importantes sociétés de gestion hospitalières aux É.-U.

Ce système de santé compte plus de 350 hôpitaux de soins intensifs, établissements de santé comportementale et de centres ambulatoires, et il tient à ce que les soins de santé soient une expérience positive et locale.



Le plus grand organisme de santé sans but lucratif de sa région

Son objectif est d'améliorer la santé de tous dans la région Est des É.-U. grâce à l'amélioration de la qualité des soins cliniques et de l'expérience des patients, tout en faisant face à la hausse des coûts des soins de santé.



Un système de santé s'efforce de donner des soins personnalisés

Ce système de santé situé dans le nord-est des É.-U., est primé pour sa qualité, sa sécurité et l'expérience des patients. Il s'efforce de donner des soins personnalisés, exceptionnels et abordables, là où le patient en a besoin.



Un système de santé centré sur le patient et axé sur la qualité

Un hôpital sans but lucratif appartenant à la communauté et dirigé par des bénévoles, situé dans la région Sud des É.-U. La pierre angulaire de ce groupe hospitalier est sa concentration sur les processus centrés sur le patient et la qualité, ce qui donne des résultats optimaux en matière de santé.



Un des plus importants tiers fournisseurs de logistique

Un tiers fournisseur de logistique mondial de services complets de distribution et de transport à l'industrie de la santé aide à optimiser l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement.

Un symbole de leadership dans la distribution complexe

Durant l'exercice 2019, Tecsys a étendu son leadership à la distribution complexe en décrochant des contrats auprès de plusieurs clients notables. Voici quelques faits saillants.



Un des plus importants distributeurs de produits électriques

L'entreprise se compose de plusieurs activités régionales qui vendent des produits de quelque 1 000 fabricants dans 125 emplacements. Ils tiennent plus de 100 M\$ en stocks comprenant 300 000 produits différents pour l'éclairage, les fils et le câblage électriques, outils, alimentation électrique, automatisation des contrôles, communications des données et produits solaires.

Un concessionnaire propose un accès à 1,4 million de numéros de pièces

Un concessionnaire d'équipement lourd du Sud des É.-U. est à l'avant-scène de l'équipement de construction et de systèmes d'énergie électrique depuis plus de 60 ans. Il offre des pièces de rechange et un accès à 1,4 million de numéros de pièces et la possibilité de passer une commande 24 heures par jour, 7 jours par semaine.

Un détaillant d'équipement et fournitures de ferme et de ranch

Fondée au début des années 1960, l'entreprise emploie aujourd'hui plus de 750 personnes dans 25 établissements situés dans deux états de la région Est des É.-U. Nouveau client du logiciel de la gestion des commandes distribuées de OrderDynamics, ce détaillant vend des vêtements de travail, des outils électriques, des produits de santé animale, des produits automobiles, de l'équipement et fournitures agricoles.

Un fournisseur de logistique aide les entreprises de commerce électronique à fonctionner

Une entreprise de logistique située au Danemark, il se concentre sur l'entreposage des produits à collecter et emballer, et expédition. Nouveau client des produits PCSYS, il aide les clients à exploiter leurs activités en ligne plus facilement au moyen de leur plateforme de réservation, leur vaste gamme de produits, et un réseau de transport et de logistique bien établi.



Un symbole de leadership

Expansion par acquisitions

OrderDynamics Corp.

Le 14 novembre 2018, Tecsys Inc. a annoncé l'acquisition de la société canadienne OrderDynamics Corporation, leader en pleine croissance de logiciel de gestion des commandes distribuées prêt à l'emploi.

- Fondée au début des années 2000
- Leader en pleine croissance dans la gestion des commandes distribuées (DOM) prêtes à l'emploi
- Clients de marque

Valeur pour Tecsys

Complète la suite de gestion de la chaîne d'approvisionnement de Tecsys

Renforce la position concurrentielle de Tecsys avec les capacités DOM

Possibilité d'étendre la distribution omnicanale

Étend l'offre de Tecsys aux marchés des 3PL, du détail et des services de pièces de rechange





PCSYS A/S

Le 1^{er} février 2019, Tecsys Inc. a annoncé son acquisition de PCSYS A/S, chef de file européen en matière de solutions logicielles et matérielles pour la gestion d'entrepôt, du transport et de systèmes d'étiquetage.

- Fondée en 1990, siège social à Copenhague, Danemark.
- Développe et fournit des solutions pour la logistique et l'entreposage
- Soutient plus de 1 000 clients

Valeur pour Tecsys

Fondement solide pour la poursuite d'expansion en Europe

Expertise dans la chaîne d'approvisionnement et les marchés européens locaux

Portefeuille de produits logiciels – SGE et SGT

Direction expérimentée conduisant à une croissance stable



Un symbole de leadership en matière de réussite des clients

Conversation avec **Thomas Campbell**
Directeur de la stratégie, Capacity LLC



À propos de **Capacity LLC**

Capacity LLC propose des services d'entreposage et d'exécution, notamment l'entreposage et la distribution, l'exécution des commandes, les services à la clientèle, exécution des commandes entre entreprises, entreprise-consommateur et à l'échelle internationale.

Pourriez-vous nous raconter l'histoire de Capacity LLC dans vos propres mots.

Quelle était votre vision globale pour Capacity?

Capacity LLC a été fondée en 1999 pour offrir des capacités de distribution avancées aux entreprises qui doivent recourir à des sous-traitants experts.

Capacity a été fondée par moi, le chef de la direction Jeff Kaiden, le directeur financier Arlen Fish, et Allen, le père de Jeff, est aussi un partenaire fondateur. Le père de Jeff est consultant de la chaîne d'approvisionnement, il a conçu des centres de distribution après avoir quitté la NASA dans le milieu des années 1960. Allen a probablement accompli des centaines de mise en œuvre et Jeff a participé à plusieurs d'entre elles.

Vers la fin des années 1990, Jeff était dans une école de commerce avec Arlen et, dans une classe sur l'entreprenariat, ils ont dû trouver une idée d'entreprise. Ils ont adopté le concept d'une entreprise 3PL (logistique tierce partie) qui offrirait des services d'exécution des commandes. Après leurs études (brillamment réussies) cette idée est restée et ils ont décidé de la réaliser. C'est ainsi qu'est née Capacity. Même dans la fin des années 1990, il devenait évident qu'Internet allait changer le commerce traditionnel. Je ne pense pas que nous savions à quel point, mais il était clair que quelqu'un allait devoir expédier toutes ces commandes. Ils m'ont demandé de me joindre à eux pour fonder l'entreprise. L'idée m'a plu et nous voici 20 ans plus tard à la tête d'une entreprise mondiale prospère.

Offrir les meilleures solutions d'exécution aux marques des marchés ciblés, et grandir et évoluer avec elles. Le marché des 3PL est encore très fragmenté et d'une amplitude incalculable. La plupart des petites et même des moyennes entreprises ont peu ou pas accès aux techniques de manutention et solutions de pointe. Nous pensions alors, comme maintenant, que nous pourrions ajouter de la valeur pour eux et bâtir notre entreprise en comblant cette lacune.

En général, nous recevons en moyenne entre 250 et 5 000 commandes électroniques par jour de nos clients œuvrant dans des secteurs tels que santé et beauté, maquillage, soins de la peau et des cheveux, chaussures spécialisées, jouets et électronique. Notre entreprise s'est spécialisée dans la beauté. Les commandes ont plus de valeur, elles sont plus petites, elles demandent une technologie évoluée, elles cadrent bien avec notre orientation vers une technologie et des solutions de manutention appropriées.

Notre stratégie est omnicanale. Nous voulons être tout ce dont une marque a besoin de trouver dans un fournisseur d'exécution de commandes omnicanal. Nous voulons pouvoir exécuter les commandes de tous leurs canaux, B2B, B2C, et accomplir le travail d'assemblage dont la marque a besoin pour ajouter de la valeur à son produit. Qu'il s'agisse de mettre en lots ou préparer des produits pour HSN ou QVC, régler les problèmes de conformité, travailler avec la FDA : nous sommes là pour nous occuper de ce dont elle a besoin une fois que le produit entre chez nous. Nous voulons être tout ce dont elle pourrait avoir besoin de trouver dans un fournisseur d'entreposage et d'exécution des commandes.

Quels sont les principaux défis à relever pour répondre aux besoins et aux attentes des clients?

Pourquoi les clients choisissent-ils Capacity?

Comment traitez-vous les commandes de vos clients?

Une exécution sans problème lors des pics de volumes extrêmes que nous vivons pendant les périodes de pointe est un de nos supers pouvoirs. Nous aimons aider à créer des présentations personnalisées pour une expérience client optimale, des solutions novatrices pour des défis épineux des chaînes d'approvisionnement, et faire éclater les traditionnels goulots d'étranglement dans les opérations. Visiblement, il y a beaucoup de défis à relever dans une entreprise d'entreposage, mais au cours des dix dernières années, les pics de volume dans le commerce électronique sont définitivement devenus une des plus grosses bêtes noires des 3PL et je pense que nous sommes particulièrement bien placés pour aider les marques à l'abattre. Je crois qu'un grand nombre de ceux de nos clients qui viennent d'un autre fournisseur ont eu des problèmes avec les ententes de niveau de service établies, que ces fournisseurs n'ont pas pu tenir dans le feu de l'action.

Je pense que ça tient à notre gamme de services d'ingénierie axés sur les meilleures technologies d'information et de bons informaticiens. Nous ne créons pas simplement une solution de tarification prête à l'emploi et une méthode pour traiter chaque marque. Nous avons des approches très spécifiques et efficaces pour chacun de leurs problèmes, qu'il s'agisse de consolider leurs commandes entre entreprises ou d'élaborer une délicieuse expérience pour leurs consommateurs. Nous travaillons pour être efficaces, rentables, ne pas créer de tension, tout en conservant des clients ravis qui préchent pour la marque.

Nous avons un service d'ingénierie et de TI internes. Nous nous appuyons sur des solutions logicielles soigneusement choisies, comme le SGE (système de gestion d'entrepôt) de Tecsys, pour fournir des applications commerciales stratégiques. Nous étudions les problèmes et les solutions techniques au lieu de concevoir une solution et ensuite essayer d'intégrer un client de force dans cette solution. Par exemple, les solutions pick-to-light et put-to-light que nous utilisons pour les commerces électroniques à volume élevé ont été créées spécifiquement pour un client. Nous avons conçu les chariots avec un distributeur et les systèmes pick-to-light/put-to-light avec un autre, puis nous avons intégré tout cela à notre SGE de Tecsys. Tout ça pour traiter des dizaines de milliers de commandes en un seul jour. Quand les marques font des promotions, leur volume normal se multiplie par 10 ou 50. Cette année, pendant les périodes de pointe, nous avons exécuté et expédié jusqu'à 100 000 commandes à de multiples marques en un seul jour.

Ça dépend des clients, mais pour les DTC (direct au consommateur), les commandes vont généralement directement de la plateforme de commerce électronique du client dans le SGC (système de gestion des commandes breveté de Capacity. Ces commandes peuvent être intégrées avec les techniques de Capacity comme API (interface de programmation de l'application), FTPS (protocole de transfert de fichiers), et plusieurs autres protocoles. Elles peuvent nous être transférées par intégration avec l'ERP du client.

Pour ce qui est de nos gros clients qui fonctionnent sur un grand ERP, nous importons les commandes, nous les traitons puis nous envoyons une confirmation d'expédition par un protocole API et FTPS sécurisé et

Quelle est votre stratégie pour relever les défis relatifs à la main-d'œuvre?

intégré, selon les exigences du client. Un processus similaire, peut-être plus complexe, est suivi pour les commandes EDI (échange de données informatisées) envoyées aux détaillants. Ces commandes nous sont envoyées, soit directement sous forme de commande EDI 850 (bon de commande) de l'ERP du client, ou de EDI 940 (avis d'entrepôt – comme un bon de commande, mais provenant de la marque et non du détaillant). Nous renvoyons alors un préavis d'expédition (ASN) ainsi que les factures et les confirmations d'expédition au détaillant ou au client.

La stratégie d'emploi est cruciale. La nôtre repose sur plusieurs principes. Premièrement, nous valorisons véritablement tous nos employés jusqu'au niveau des associés d'entrepôt. Pour nous, la main-d'œuvre n'est pas un produit, et nous pensons que c'est vraiment un point faible dans notre industrie. La gestion du personnel et la stratégie de Capacity en matière de personnel est une compétence clé, un atout stratégique et un grand avantage pour nous dans notre industrie.

Nous essayons d'être le meilleur employeur possible, nous offrons des congés, des soins de santé, un cheminement de carrière pour toutes les personnes de notre entreprise, qu'elles soient employées directement par Capacity ou par une agence de travail temporaire. Quand nous approchons de la saison de pointe et nous commençons à ajouter des équipes supplémentaires, mais le faisons bien avant d'avoir réellement besoin de main-d'œuvre pour avoir le temps de les former, pour les garder et qu'il n'y ait pas de bousculade le mercredi qui précède le Vendredi noir. C'est là que la facilité d'utilisation du SGE de Tecsys s'avère pratique : nous pouvons rapidement former les nouvelles recrues, les mettre au travail et dépasser les objectifs de notre marque!

Nous avons une volonté bien arrêtée de faire de cette entreprise un endroit où il est agréable de travailler, un milieu sécuritaire, plaisant, un endroit où le chef de la direction connaît tout le monde, depuis les superviseurs de l'entrepôt jusqu'à la personne qui fait le ménage du bureau. Notre entreprise est structurellement très horizontale.

Quand nous avons une bonne année, les propriétaires ne se contentent pas de mettre les profits en banque. Nous réinvestissons dans notre plateforme et nous partageons une partie importante des profits avec tous les membres de notre équipe qui ont rendu cela possible.

Nous avons consolidé le transport des employés et les expéditions (expédition de plusieurs marques au même détaillant dans le même camion). Nous avons des panneaux solaires sur des centaines de milliers de pieds carrés sur le toit de l'entrepôt. Nous concentrons nos efforts sur l'emballage écologique, nous n'utilisons jamais les billes de polystyrène parce qu'elles sont dommageables. Nous travaillons avec des clients qui sont encore plus axés sur des pratiques durables pour créer une expérience client merveilleuse et économiquement durable. Qu'il s'agisse de recycler nos propres cartons ondulés et films plastiques, ou d'utiliser des coussins d'air recyclables, chaque élément est évalué et optimisé. Nous savons que notre industrie nécessite énormément de ressources et nous savons aussi que nous devons, comme consommateurs et comme clients, y faire plus attention. Nous

Je crois que Capacity est centrée sur la durabilité, comment intégrez-vous la durabilité dans vos opérations?

Quelle est l'importance de la technologie dans votre entreprise?

devons trouver des solutions durables pour chaque marque, surtout pour les clients pour qui c'est crucial, comme les marque biologiques ou naturelles car elles doivent avoir un emballage et une présentation en harmonie avec leurs valeurs.

La technologie, avec notre personnel, est une pierre d'angle de notre gamme de services. Il est clair que le travail vit une révolution dans laquelle l'automatisation sera de plus en plus essentielle pour combler l'écart qui est en train de se créer. Le commerce électronique devient de plus en plus important par rapport à la vente au détail, et il demande beaucoup plus d'espace physique et de main-d'œuvre qu'une expédition aux détaillants. En général, il y a beaucoup de travail à faire dans un entrepôt, et il n'y a pas nécessairement autant de gens qu'il en faudrait pour faire ces travaux à l'heure actuelle.

Nous élaborons des solutions qui mettront à profit l'exploration de données, la robotique, la technologie de vision, et plus encore, pour obtenir la productivité et l'efficacité qui nous permettrons de réduire notre main-d'œuvre. Nous ne prévoyons pas de réduire le nombre d'employés, mais au fil de notre croissance, nous planifions de faire plus avec moins de monde, grâce à des solutions d'exécution avancées et d'autres mesures pour ajouter de la valeur tout en améliorant le service, l'efficacité et la rentabilité pour nous et nos partenaires de marque.

Comment contrôlez-vous et mesurez-vous le succès commercial?

Notre entreprise est basée sur l'échange de données. Nous avons les IRC (indicateurs de rendement clés) pour surveiller la précision et la rapidité d'exécution des commandes. Nous avons les IRC et les ententes de niveau de service (SLA) sur l'exactitude des stocks, les freintes, la capacité de rendement, et toutes les heures, nous avons des IRC internes d'un niveau de granularité très, très élevé, pendant les périodes de pointe. Nous surveillons le nombre de commandes que nous traitons à l'heure pour un client donné, pour voir quelle équipe a le meilleur rendement et où nous devons faire plus attention par rapport à notre stratégie en matière de main-d'œuvre. Ce sont des données cruciales. Nous avons aussi des IRC sur nos efforts en matière de service à la clientèle. Nous créons des cas pour chaque incident client, puis ils sont catégorisés et les données sont exploitées pour aider nos clients et nous à améliorer le service et les plateformes.

Nous avons aussi une équipe de service à la clientèle axée sur des tâches à forte valeur ajoutée comme la planification et l'exécution de projets. Planification à partir des projections du client, planification globale pour la saison de pointe, reconception de l'emballage. Toutes ces activités sont saisies et les données exploitées pour montrer avec quelle rapidité nous gérons les problèmes, et où nous devons rapidement faire remonter les problèmes graves. Quels clients génèrent le plus de cas? Pourquoi? Lequel de nos représentants prend le moins de temps pour gérer les cas avec le plus d'efficacité? Nous devons savoir, et notre logiciel Salesforce est personnalisé pour aider avec toutes ces interactions qui contribuent à créer une merveilleuse expérience d'exécution, sans problème pour nos marques.

Rédacteur

Thomas Campbell

Avez-vous vu des progrès ces deux dernières années?

Comment Tecsys donne-t-elle de la valeur à Capacity?

Absolument. J'ai participé à plusieurs revues trimestrielles des affaires que nous faisons régulièrement pour presque tous nos clients, et chaque fois, l'équipe de service à la clientèle a montré une amélioration dans le temps écoulé pour clôturer le dossier et même une réduction dans le nombre de cas. Cela se ressent dans nos relations avec les clients, surtout avec ceux qui comprennent la valeur du partenariat.

Tecsys est absolument cruciale pour ce que nous faisons. Avoir un partenaire souple qui personnalisera notre SGE et répondra à tous nos besoins, qu'il s'agisse de dates d'expiration ou de numéros de lots ou de différents types de vagues ou encore de différents protocoles de mise en lot. Nous ne pouvons laisser un grand fournisseur de SGE venir chez nous avec un gestionnaire de projet de 21 ans qui nous donnerait simplement la plateforme telle qu'elle a été conçue ou qui nous enverrait une facture de plusieurs millions de dollars pour la personnalisation dont nous avons besoin. Il nous faut un partenaire comme Tecsys qui se montre réactif, qui apporte une valeur ajoutée intéressante, qui s'implique intellectuellement avec nous pour créer des modifications qui donnent plus de valeur à nos activités et à la plateforme de Tecsys. Par contrecoup cela améliore la valeur des entreprises de nos clients, et ceux qui comprennent à quel point nous sommes importants pour leur capacité de croissance et de souplesse reviennent. Plusieurs de nos relations avec de nouvelles marques se sont établies avec des cadres supérieurs qui nous connaissent par l'intermédiaire d'anciennes marques partenaires, et nous voyons cela comme le plus grand compliment que peut recevoir notre service.

Volume des commandes quotidiennes de Capacity



“Le SGE de Tecsys est le système le plus crucial avec lequel nous avons un partenariat aujourd’hui. Il est au cœur de tout ce que nous faisons, il contrôle les mouvements des stocks dans nos établissements, gère le processus d’allocation, et le flux général des commandes. C’est une combinaison de notre système nerveux, notre système circulatoire et tout notre système cardiovasculaire. Nous dépendons de lui pour notre survie.”

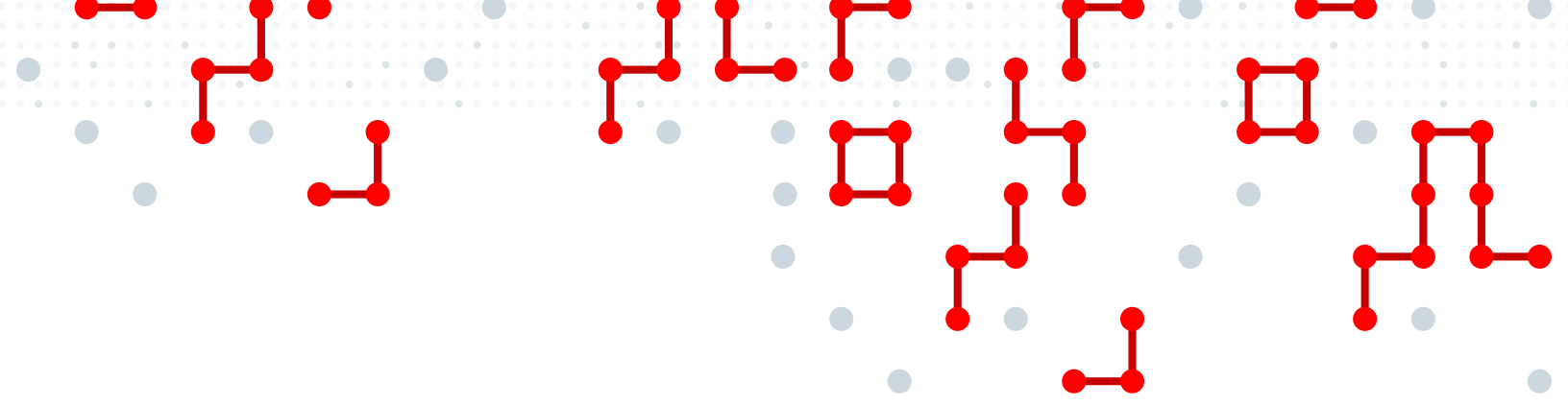
Thomas Campbell
Directeur de la stratégie, Capacity LLC



« À L'avenir, nous pensons maximiser le rendement financier en profitant de notre empreinte mondiale grandissante, en maximisant nos ressources infonuagiques, et en misant sur la réussite de notre écosystème de partenaires, surtout sur Workday. »

Peter Brereton, Président et chef de la direction, Tecsys





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

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

Le présent rapport de gestion, qui est daté du 3 juillet 2019, porte sur les activités, la performance financière et la situation financière de Tecsys Inc. (« Tecsys », ou la « Société ») au 30 avril 2019 et au 30 avril 2018 et pour les exercices clos à ces dates et devrait être lu à la lumière des états financiers consolidés et des notes y afférentes qui figurent dans le présent document. L'exercice de la Société a pris fin le 30 avril 2019. L'exercice 2019 renvoie à la période de 12 mois close le 30 avril 2019.

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

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

La publication des états financiers consolidés a été approuvée par le conseil d'administration le 3 juillet 2019.

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

Survol

Tecsys est un fournisseur mondial de solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement qui offre aux entreprises les services et les outils à l'avant-garde de l'industrie qu'il leur faut pour réussir. Les solutions de Tecsys sont conçues pour permettre aux entreprises de relever les défis complexes liés à la chaîne d'approvisionnement qui se présentent à elles de nos jours. Les solutions de Tecsys englobent la gestion de l'entrepôt, de la distribution et des transports, la gestion de l'approvisionnement au point d'utilisation, la gestion des commandes distribuées et des solutions de gestion et d'analyse financière.

Les clients de la plateforme de gestion de la chaîne d'approvisionnement Itopia® de Tecsys sont sûrs de pouvoir accomplir leur mission jour après jour, malgré les fluctuations économiques et les changements technologiques. À mesure que leurs activités se complexifient, les entreprises qui utilisent une plateforme de Tecsys peuvent adapter leurs activités en fonction de leurs besoins et de leur taille, prendre de l'expansion et collaborer avec les clients, les fournisseurs et les partenaires comme s'il s'agissait d'une seule et même entreprise, et moduler leurs chaînes d'approvisionnement à leur rythme de croissance. De la planification à l'exécution des commandes, Tecsys remet le pouvoir entre les mains des intervenants de première ligne et du personnel administratif, aidant ainsi les dirigeants d'entreprise à se concentrer sur l'évolution des produits et des services de même que sur le devenir de son personnel, et non sur les défis qui se présentent sur le plan de l'exploitation.

En Amérique du Nord, Tecsys est un chef de file du marché des solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement pour les systèmes de santé et les hôpitaux. Plus de 1 000 petites, moyennes et grandes entreprises confient leur chaîne d'approvisionnement à Tecsys dans les secteurs des soins de santé, des pièces de rechange, de la logistique tierce partie, du commerce de détail et des marchés généraux de distribution en gros à haut volume.

L'acquisition de OrderDynamics Corporation a permis à Tecsys d'obtenir plusieurs clients importants dans le secteur du commerce de détail au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Australie, et l'acquisition de PCSYS A/S lui a permis d'ajouter des centaines de clients dans les secteurs de la fabrication, du commerce de détail et de la logistique, établis pour la plupart en Europe.

La croissance exponentielle du commerce électronique exerce une pression grandissante sur les entreprises de distribution de sorte que ces dernières doivent satisfaire à une quantité accrue de commandes dans un contexte où les exigences des clients ne cessent de changer. Les consommateurs mettent davantage à profit les options offertes en matière d'achat, ce qui accroît la complexité avec laquelle les détaillants et les entreprises de vente directe aux consommateurs sont aux prises pour l'exécution des commandes et incite ces derniers à investir dans des systèmes de gestion des commandes distribuées (distributed order management, ou « DOM »). Par suite d'acquisitions, Tecsys joue à présent un rôle de fournisseur dans ce marché.

Les produits de DOM de Tecsys permettent de coordonner et d'optimiser le processus lié à l'exécution d'une commande visant des biens stockés à divers endroits tout en répondant aux attentes du client et en réduisant les coûts autant que possible.

Au cours de l'exercice 2019, le développement de la stratégie de partenariat de Tecsys s'est poursuivi et celle-ci a gagné en maturité. Les relations fondamentales établies avec des partenaires technologiques clés comme International Business Machines Corporation (« IBM »), Oracle Corporation, Microsoft Corporation, Amazon Web Services (« AWS »), Workday Inc. et Honeywell International Inc. ont continué de soutenir l'offre de produits de Tecsys et des intervenants stratégiques de l'industrie tels que Zebra Technologies Corporation, Terso Solutions Inc. et BluePay Processing LLC lui ont permis d'élargir son offre. Des revendeurs et partenaires fournisseurs de services à valeur ajoutée tels que Sequoia Group Inc., Avalon Corporate Solution, OSF Commerce et RiseNow, LLC sont devenus actifs au niveau de la clientèle de la Société, ce qui a étendu son rayonnement comme prévu.

Marchés verticaux

La direction de Tecsys estime que la plateforme Itopia® convient au marché de la distribution en pleine évolution. À l'heure actuelle, les efforts d'expansion des affaires et de vente de Tecsys portent sur les marchés verticaux qui présentent les meilleures occasions de réussite pour la Société et qui sont les plus rentables. En ce qui concerne la recherche et le développement et le service à la clientèle, cette stratégie permet à Tecsys de reproduire ses solutions, ce qui se traduit par des réductions des coûts inhérents à la conception et à l'adoption d'une nouvelle technologie. Elle permet également à la Société d'accroître son expertise dans des segments de marché où elle s'est bâti une réputation de spécialiste auprès de ses clients.

Un de ces marchés verticaux repose sur les décennies d'expertise de Tecsys et son investissement dans le secteur des soins de santé grâce à ses solutions de gestion de l'approvisionnement à point et de gestion de l'entreposage et de la distribution. Elle compte parmi ses clients de longue date d'importants distributeurs, réseaux intégrés de soins (« RIS ») et fournisseurs de logistique de tierce partie (« 3PL ») au Canada et aux États-Unis. Selon l'American Hospital Association (« AHA »)¹, les États-Unis comptent plus de 6 200 hôpitaux.

Les chaînes d'approvisionnement du secteur des soins de santé d'aujourd'hui sont complexes et coûteuses. Les dépenses liées aux chaînes représentent la seconde source de dépenses que les hôpitaux doivent assumer, soit juste après les dépenses liées à la main-d'œuvre, et elles rognent en moyenne de 40 % à 55 %² du budget d'exploitation. Contrairement au secteur de la vente au détail et à d'autres secteurs où les chaînes d'approvisionnement sont considérées comme des actifs stratégiques, celles du secteur des soins de santé ont, plus souvent qu'autrement, été sous-utilisées, même négligées. La plupart des organismes de soins de santé gèrent leurs fournitures au moyen de systèmes de technologie de l'information dépassés qui ne peuvent pas se communiquer des renseignements. Par conséquent, la gestion des chaînes d'approvisionnement se fait en grande partie manuellement et se résume à des saisies de données dans les divers systèmes d'un hôpital effectuées par le personnel lorsqu'il veille à l'approvisionnement en produits, gère les stocks, note le niveau d'épuisement des stocks et fait part de la nécessité de procéder à un réapprovisionnement.

En ce qui a trait à l'investissement dans des technologies de gestion de la chaîne d'approvisionnement, le secteur des soins de santé est, depuis toujours, à la traîne d'autres secteurs. Le travail manuel requis entre la chaîne d'approvisionnement, les activités d'exploitation et le personnel clinique est inefficace, propice aux erreurs et coûteux. Vu leurs systèmes et leurs données en silos, les organisations de soins de santé n'ont que peu, voire pas, de visibilité et de contrôle sur leurs fournitures. S'ensuivent des produits périmés et un gaspillage considérable.

Pour qu'un hôpital transforme en actif stratégique le lourd passif que représente sa chaîne d'approvisionnement, les processus manuels doivent devenir électroniques. Des technologies habilitantes, comme celles qu'offre Tecsys, doivent alors être utilisées aux fins de l'automatisation de la chaîne d'approvisionnement. La mise en œuvre de technologies permettant la normalisation, la consolidation et l'intégration au sein d'une plateforme unifiée est une condition préalable pour venir à bout de la complexité et des obstacles.

Dans le cadre de sa stratégie visant à percer les principaux marchés verticaux, la Société est à la recherche d'autres occasions dans le secteur de la distribution complexe de fort volume, où elle est en mesure d'offrir de façon rentable une valeur unique et de gagner des parts de marché, dans l'objectif d'éventuellement dominer ce secteur. Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2019, Tecsys a continué à explorer de nouvelles occasions en suivant cette stratégie.

¹ <https://www.aha.org/statistics/fast-facts-us-hospitals>

² <https://rctom.hbs.org/submission/healthcare-where-supply-chain-digitalization-is-life-or-death/>

Secteur de la gestion de la chaîne d'approvisionnement

La gestion de la chaîne d'approvisionnement (« GCA ») consiste en une stratégie d'entreprise visant à accroître la valeur pour les actionnaires et les clients. La GCA comprend les processus de création et de satisfaction de la demande de produits et de services en provenance du marché; elle accroît la valorisation des distributeurs et des clients en optimisant le flux de produits, de services et d'informations connexes entre les fournisseurs et les clients, avec comme objectif la satisfaction de la clientèle. La GCA comprend l'exécution de la chaîne d'approvisionnement (« ECA »), composante sur laquelle Tecsys concentre une grande part de ses activités, et qui se compose d'un ensemble de solutions orientées sur l'exécution qui permet l'approvisionnement efficace de produits, de services et d'informations en vue de répondre aux besoins propres des clients. Les entreprises qui mettent en œuvre des solutions d'ECA cherchent à accroître leur vision des produits, à gérer les coûts et à s'assurer de la conformité.

Le marché actuel de la distribution est plus complexe et volatil que jamais. Néanmoins, ce marché exige une satisfaction à 100 % avec un service plus rapide et à moindre coût ainsi que la collaboration avec les clients, les fournisseurs et les partenaires comme s'il s'agissait d'une seule et même entreprise. De l'omnicanal à l'Internet des objets (IdO), des changements sont en train de remodeler les plateformes de la chaîne d'approvisionnement, ces dernières devant s'étendre et s'adapter à la taille et aux besoins des entreprises. La concurrence est vive et l'élimination des intermédiaires constitue toujours une menace importante, ce qui a conduit à la création de réseaux de distribution omnicanale et réduit la marge d'erreur dans le cadre de leurs activités.

Pour tirer son épingle du jeu dans l'environnement de la distribution qui existe actuellement, il faut savoir adapter son infrastructure, sa technologie et ses processus internes pour relever des défis qui lui sont externes. Prenons le cas des magasins de détail et des détaillants en ligne, la forte concurrence provenant de ceux qui s'en tiennent à leurs compétences de base et les bouleversements attribuables aux technologies nouvelles et novatrices. Ces bouleversements et l'importance croissante de l'environnement virtuel forcent les chefs de file du secteur de la distribution à revoir leur stratégie et à amorcer la transformation de leur chaîne d'approvisionnement, sans quoi ils risquent de manquer le bateau.

Les sociétés dynamiques surpassent rapidement leurs concurrents moins adaptables. Une étude du Boston Consulting Group³ montre que les chefs de file de la gestion de la chaîne d'approvisionnement numérique en retirent des avantages considérables :

- accroissement de la disponibilité des produits pouvant atteindre 10 %
- délai de réponse à l'évolution de la demande du marché réduit d'au moins 25 %
- amélioration du fonds de roulement de 30 %
- marge d'exploitation supérieure de 40 % à 110 % à celle des autres et cycle d'exploitation de 17 % à 64 % plus court

Une étude de McKinsey & Company's⁴ suggère, en moyenne, que les entreprises qui passent à la chaîne d'approvisionnement numérique peuvent s'attendre à voir la croissance annuelle de leur bénéfice avant intérêts et impôts augmenter de 3,2 % et la croissance annuelle de leurs produits, de 2,3 %.

De surcroît, selon le rapport annuel de l'industrie pour 2019 produit par Material Handling Industry (« MHI »)⁵, la plus grande association d'entreprises de manutention, de logistique et de chaîne d'approvisionnement aux États-Unis, en collaboration avec les services de consultation de Deloitte : « De nos jours, de nombreux consommateurs exigent davantage des entreprises, notamment des cycles de service plus courts, des coûts plus bas, une transparence accrue et une plus grande responsabilité d'entreprise. Avec le temps, les consommateurs en sont venus à attendre des niveaux de service sans précédent, allant de la livraison le jour même et de la livraison gratuite aux avis en temps réel sur l'état d'avancement et l'emplacement des articles qu'ils ont achetés. Ces attentes sont ressenties d'un bout à l'autre de l'écosystème de la chaîne d'approvisionnement. Les entreprises qui font affaire directement avec les clients exigent de plus en plus de rapidité, de visibilité et de transparence de la part de leurs propres partenaires en amont de la chaîne d'approvisionnement afin de répondre aux demandes de plus en plus exigeantes des consommateurs finaux. »

En réponse, les entreprises à l'avant-garde adoptent une approche plus axée sur les technologies numériques. Le recours à l'innovation numérique pour accroître l'efficacité, la transparence et la durabilité de la chaîne d'approvisionnement s'impose désormais pour qui veut continuer d'élargir sa clientèle et demeurer concurrentiel.

³ <https://on.bcg.com/2wkJDHC>

⁴ Étude « Digital transformation: raising supply chain performance to new levels » de McKinsey & Company

⁵ <https://www.mhi.org/publications/report>

Événements clés choisis

Le 2 mai 2018, Gartner Inc. a publié le classement Magic Quadrant 2018⁶ pour les systèmes de gestion des entrepôts. Tecsys a été classée dans le quadrant des visionnaires, une position qu'elle occupe depuis son inclusion en 2010. La méthodologie de recherche Magic Quadrant de Gartner est une illustration graphique du positionnement concurrentiel dans quatre catégories de fournisseurs de technologie dans des marchés en forte croissance : les chefs de file, les visionnaires, les joueurs spécialisés et les prétendants. Après avoir évalué les fournisseurs mondiaux de SGE selon l'exhaustivité de leur vision et leur capacité à livrer les solutions, Gartner a classé 13 fournisseurs dans le quadrant 2018 des systèmes de gestion d'entrepôt, dont Tecsys.

Le 5 juillet 2018, le conseil a autorisé l'établissement d'un régime d'options sur actions qui a été approuvé par les actionnaires de la Société le 6 septembre 2018 (le « régime d'options sur actions de 2018 ») et aux termes duquel des options visant l'achat d'actions ordinaires seront attribuées aux administrateurs, aux dirigeants, au personnel clé et aux consultants. Toutes les options seront assujetties aux modalités énoncées dans le régime d'options sur actions de 2018 et à toute autre condition précisée par le comité de rémunération.

Le 10 septembre 2018, Tecsys a mis en place une évaluation de l'état de préparation des RIS en vue de la transformation de la chaîne d'approvisionnement. Cet outil interactif guide les dirigeants des réseaux intégrés de soins (« RIS ») au fil d'une vue interfonctionnelle de leurs activités et génère une mesure quantifiable de l'état de préparation de l'organisation en vue d'une stratégie de chaîne d'approvisionnement consolidée.

Le 17 septembre 2018, Mark J. Bentler s'est joint à la Société en tant que chef de la direction financière, remplaçant Bertie Ho-Wo-Cheong qui a assuré les fonctions par intérim.

Le 14 novembre 2018, Tecsys a acquis OrderDynamics, un fournisseur de logiciels de gestion distribuée des commandes établi à Richmond Hill, en Ontario, afin d'accroître les capacités de distribution omnicanale qu'elle offre aux entreprises faisant du commerce électronique. Se reporter à la rubrique « Acquisitions d'entreprises ».

Le 14 novembre 2018, Gartner, Inc. a publié son dixième classement annuel des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé⁷. Chaque année, ce classement relève les chaînes d'approvisionnement qui font progresser les soins de santé en permettant d'améliorer les résultats pour les patients et de contrôler les coûts. Pour souligner le dixième anniversaire du classement, Gartner a créé la catégorie des maîtres (Masters) afin de reconnaître les chaînes d'approvisionnement qui sont demeurées des chefs de file durant la décennie. Les trois premières chaînes d'approvisionnement en soins de santé nommées dans la catégorie des maîtres sont des clients de Tecsys.

En janvier 2019, Tecsys a nommé Bill King au poste de directeur général du revenu.

Le 14 janvier 2019, Tecsys a annoncé la création d'une nouvelle marque et d'un nouveau logo qui communiquent plus clairement l'intention qu'a toujours eue la Société de pourvoir à l'excellence de la chaîne d'approvisionnement. Ce changement a lieu au moment où davantage d'entreprises doivent faire face à une pression de performance accrue et à une plus grande complexité des chaînes d'approvisionnement. Cette nouvelle identité traduit l'objectif de la marque, qui est de donner aux bonnes entreprises les moyens d'atteindre l'excellence en éliminant l'incertitude dans la chaîne d'approvisionnement.

Le 30 janvier 2019, Tecsys a conclu une convention de crédit avec la Banque Nationale du Canada (la « BNC ») visant i) une facilité renouvelable de 5 000 000 \$ destinée aux fins générales de la Société, notamment le financement du fonds de roulement, des dépenses d'investissement, des acquisitions autorisées et des distributions autorisées et ii) une facilité à terme de 12 000 000 \$ ayant servi, entre autres, au financement de l'acquisition de PCSYS. La facilité de crédit doit être remboursée intégralement le 1^{er} février 2024. La facilité de crédit de Tecsys est garantie par une hypothèque générale de premier rang ou une sûreté grevant la totalité des actifs de Tecsys, de Logi D, Logi D Inc. et de OrderDynamics (les « garants ») et par un accord de garantie entre chacun des garants et la BNC.

Le 1^{er} février 2019, Tecsys a fait l'acquisition de PCSYS, une société technologique danoise, pour poursuivre son expansion en Europe. PCSYS est un important fournisseur européen de solutions logicielles et matérielles pour la gestion des entrepôts, la gestion des transports et les systèmes d'étiquetage. Se reporter à la rubrique « Acquisitions importantes ».

Le 8 avril 2019, Tecsys a étoffé son système de gestion des entrepôts en y ajoutant des capacités de gestion distribuée des commandes après l'acquisition de OrderDynamics, procurant ainsi les avantages de l'efficacité omnicanale à ses clients. Cette technologie de bout en bout permet aux entreprises de la logistique tierce partie (3PL), aux distributeurs et aux détaillants, y compris les gestionnaires de marques, de prendre en charge les aspects complexes des demandes de traitement multifacettes.

⁶ Article « Magic Quadrant for Warehouse Management Systems » de Gartner, par C. Dwight Klappich et Simon Tunstall, le 2 mai 2018

⁷ Article « The Healthcare Supply Chain Top 25 for 2018 » de Gartner, par Eric O'Daffer et al., novembre 2018

Le 8 mai 2019, Gartner Inc. a publié le plus récent classement Magic Quadrant⁸ pour les systèmes de gestion des entrepôts. Tecsys a été classée dans le quadrant des visionnaires, une position qu'elle occupe depuis son inclusion en 2010. La méthodologie de recherche Magic Quadrant de Gartner est une illustration graphique du positionnement concurrentiel dans quatre catégories de fournisseurs de technologie dans des marchés en forte croissance : les chefs de file, les visionnaires, les joueurs spécialisés et les prétendants. Après avoir évalué les fournisseurs mondiaux de SGE selon l'exhaustivité de leur vision et leur capacité à livrer les solutions, Gartner a classé 14 fournisseurs dans le quadrant 2019 des systèmes de gestion d'entrepôt, dont Tecsys.

Description du modèle d'entreprise

Tecsys génère des produits au moyen de ses logiciels exclusifs vendus sous forme de licences à perpétuité et dans le cadre du modèle de logiciel-service (« SaaS »), de ses technologies matérielles exclusives, des produits de tiers (notamment des produits matériels et logiciels) et de la prestation de services connexes.

Les produits tirés de l'infonuagique, de la maintenance et des abonnements comprennent les logiciels-services (SaaS), la maintenance des logiciels exclusifs, le soutien à la clientèle, les services d'hébergement d'applications, les services de gestion de bases de données et la maintenance de produits de tiers. À la clôture de l'exercice 2019, les produits récurrents annuels⁹ se chiffraient à 38,3 millions de dollars, en hausse de 46 % par rapport à l'exercice précédent. Une tranche de 8,7 millions de dollars des produits récurrents annuels est attribuable aux acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS. Les produits récurrents annuels s'entendent des engagements d'achat de services infonuagiques, de maintenance et d'abonnement prévus aux contrats, au cours des douze prochains mois. La quantification présume que le client renouvellera ses engagements contractuels de façon périodique au moment du renouvellement. Cette partie des produits de la Société est prévisible et stable et la Société a l'assurance raisonnable qu'ils se produiront à intervalles réguliers selon un haut degré de certitude.

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

Le coût des ventes se compose du coût des produits achetés en vue de la revente et du coût des services.

Le coût des produits comprend le coût des technologies matérielles exclusives ainsi que de tous les produits de tiers achetés en vue de leur revente et qui sont nécessaires pour les solutions destinées à ses clients et la production interne, ainsi que les coûts de coordination liés à la livraison des technologies matérielles exclusives et du matériel de tiers. En général, les produits de tiers achetés en vue de leur revente sont d'autres logiciels, notamment des bases de données et des logiciels relevant de l'informatique décisionnelle, ainsi que du matériel informatique, dont du matériel à radiofréquence, du matériel de stockage et des serveurs.

Le coût des services comprend principalement les salaires, les primes, les charges sociales et les frais de déplacement du personnel offrant les services, ainsi que les coûts de l'infonuagique de tiers associés à la prestation des logiciels-services et des services d'hébergement. Le coût des services comprenait également une partie des coûts indirects et des crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques offerts aux termes d'un programme d'encouragement du gouvernement du Québec conçu pour favoriser l'essor de l'industrie des technologies de l'information.

Les frais de vente et de commercialisation ainsi que les frais généraux et charges administratives comprennent tous les frais liés au personnel requis pour ces activités. Ils englobent également tous les autres frais liés aux ventes et à la commercialisation et tous les autres frais généraux et charges administratives, tels que les frais de déplacement, de location, de publicité et de participation à des foires commerciales, les honoraires, les frais de bureau, de formation et de télécommunications, les créances irrécouvrables, la rémunération fondée sur des actions, les coûts d'acquisition, les frais de location et d'entretien du matériel et les coûts indirects.

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

À la clôture de l'exercice 2019, la Société comptait 480 employés, comparativement à 364 à la clôture de l'exercice 2018. Au cours de l'exercice 2019, le nombre moyen d'employés s'est élevé à 398, contre 372 au cours de l'exercice 2018.

⁸ Article « Magic Quadrant for Warehouse Management Systems » de Gartner, par C. Dwight Klappich et Simon Tunstall, le 8 mai 2019

⁹ Se reporter aux « Indicateurs clés de performance »

Principales positions de change et opérations de couverture

Le dollar américain s'est apprécié de 3 % par rapport au dollar canadien au cours de l'exercice 2019 comparativement à l'exercice 2018. Les taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien se sont établis en moyenne à 1,3176 \$ CA au cours de l'exercice 2019, en comparaison de 1,2774 \$ CA au cours de l'exercice 2018. Environ 61 % des produits de la Société ont été générés aux États-Unis au cours de l'exercice 2019. Comparativement à l'exercice 2018, l'appréciation du dollar américain, partiellement neutralisée par l'incidence défavorable de la couverture partielle des produits en dollars américains de la Société au cours de l'exercice 2019, a donné lieu à un écart favorable de 0,5 million de dollars. L'appréciation du dollar américain a eu une incidence défavorable d'environ 0,4 million de dollars sur le coût des ventes et les charges d'exploitation pour l'exercice 2019 comparativement à l'exercice 2018.

Le dollar américain a perdu 3 % de sa valeur par rapport au dollar canadien au cours de l'exercice 2018 comparativement à l'exercice 2017. Les taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien se sont établis en moyenne à 1,2774 \$ CA au cours de l'exercice 2018, en comparaison de 1,3176 \$ CA au cours de l'exercice 2017. Environ 68 % des produits de la Société ont été générés en dollars américains au cours de l'exercice 2018. Les produits ont affiché une variation défavorable estimative de 1,3 million de dollars comparativement à l'exercice 2017 en raison de l'incidence négative du taux de change du dollar américain qui a été moins élevé qu'à l'exercice 2017, partiellement contrebalancée par l'écart favorable dégagé par la couverture désignée par la Société des produits en dollars américains hautement probables. Le taux de change plus faible du dollar américain a eu un effet favorable d'environ 0,4 million de dollars sur le coût des ventes et les charges d'exploitation.

Principales informations financières annuelles

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action

	2019	2018	2017
Total des produits	76 449	70 718	68 447
(Perte) bénéfique	(741)	3 949	5 998
Résultat global	(835)	4 115	5 112
BAIIA ajusté ¹⁰	2 776	6 490	5 676
Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action ordinaire	(0,06)	0,30	0,49
Dividendes sur actions ordinaires	0,21	0,19	0,15
Total des actifs	85 445	63 417	52 537
Dette à long terme (y compris la tranche courante)	11 849	121	190

L'exercice 2019 a été une année bien remplie, marquée par deux acquisitions, le lancement d'une nouvelle marque et un virage important des activités de la Société vers le modèle de logiciels-services, en plus des investissements dans le développement et des initiatives de vente et de commercialisation afin de stimuler la croissance.

Comparativement à l'exercice 2018, le résultat net de l'exercice 2019 tient compte de l'incidence défavorable des pertes de 1,5 million de dollars de OrderDynamics (notre première acquisition de l'exercice, conclue en novembre 2018), de l'amortissement de 0,7 million de dollars lié aux immobilisations incorporelles acquises dans le cadre des acquisitions réalisées au cours de l'exercice, des frais de commercialisation de 0,7 million de dollars liés au changement de marque, de l'augmentation de 1,9 million de dollars de l'investissement dans les activités de vente et de commercialisation et de recherche et développement, de la hausse de 0,3 million de dollars du coût des primes découlant principalement de l'augmentation des commandes, surtout celles qui visent les activités liées aux logiciels-services de la Société, des coûts d'acquisition de 1,3 million de dollars liés aux deux acquisitions réalisées au cours de l'exercice, de la charge de rémunération fondée sur des actions de 0,4 million de dollars attribuable au régime d'options sur actions établi au cours de l'exercice et des frais juridiques de 0,3 million de dollars découlant principalement d'un recouvrement de frais juridiques en 2018. Le résultat net de l'exercice 2019 tient compte de l'incidence favorable de la contribution de 0,6 million de dollars de PCSYS (notre deuxième acquisition de l'exercice, conclue en février 2019), de l'augmentation de 0,5 million de dollars de la marge brute attribuable à la croissance interne et de l'avantage fiscal de 1,5 million de dollars découlant surtout de la comptabilisation d'actifs d'impôt différé.

¹⁰ Se reporter à la « Mesure de la performance non conforme aux IFRS »

Le virage de nos activités vers le modèle de logiciel-service se déroule encore plus rapidement que nous l'avions prévu : les abonnements récurrents à des logiciels-services ont représenté une part importante de nos commandes de logiciels au troisième et au quatrième trimestres. Ces abonnements généreront à terme des produits récurrents annuels, mais ils ont pour l'heure un effet négatif sur le bénéfice étant donné que les abonnements à des logiciels-services sont comptabilisés de façon prospective, en général sur une durée contractuelle de cinq ans. Quant à l'investissement de 2,6 millions de dollars dans les ventes, la commercialisation, l'image de marque et le développement, il a clairement porté fruit, générant une croissance interne des commandes de logiciels de 32 %, mais la majeure partie des produits qui en résulteront seront réalisés au cours de l'exercice 2020 et par la suite.

Résultats d'exploitation

Comparaison des exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

Produits

Le total des produits s'est établi à 76,4 millions de dollars, en hausse de 5,7 millions de dollars, ou 8 %, par rapport aux 70,7 millions de dollars inscrits pour l'exercice 2018. Les acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS ont généré des produits de 6,2 millions de dollars, tandis que la croissance interne a ralenti légèrement.

Les produits tirés de la vente des produits exclusifs, soit les produits développés à l'interne, notamment les logiciels de la Société vendus sous forme de licences à perpétuité et les technologies matérielles, sont demeurés stables par rapport à l'exercice 2018 à 6,9 millions de dollars. Les produits tirés des licences à perpétuité de la Société ont reculé, baisse qui a été contrebalancée par les produits tirés des licences à perpétuité découlant de l'acquisition de PCSYS et par une légère hausse des produits tirés des technologies matérielles de la Société. La diminution des produits tirés des licences à perpétuité de la Société rend compte du virage vers les abonnements à des logiciels-services. Pour l'exercice 2019, ces abonnements ont représenté environ 33 % des commandes de logiciels, contre 2 % pour l'exercice 2018.

Les commandes totales¹¹ se sont élevées à 63,2 millions de dollars au cours de l'exercice 2019, en comparaison de 48,1 millions de dollars pour l'exercice 2018. La Société a signé des contrats avec 23 nouveaux clients au cours de l'exercice 2019 d'une valeur contractuelle totale de 15,4 millions de dollars, comparativement à 12 nouveaux clients d'une valeur contractuelle totale de 15,2 millions de dollars pour l'exercice 2018.

Les produits tirés de la vente des produits de tiers, qui se sont établis à 6,8 millions de dollars, sont demeurés stables par rapport à ceux de l'exercice 2018, la baisse attribuable aux produits générés par la Société ayant été contrebalancée par les produits tirés de la vente des produits de tiers découlant de l'acquisition de PCSYS.

Les produits tirés de l'infonuagique, de la maintenance et des abonnements ont augmenté de 4,3 millions de dollars, ou 16 %, pour s'établir à 31,3 millions de dollars pour l'exercice 2019, par rapport à 27,0 millions de dollars pour l'exercice précédent. Cette hausse s'explique par l'augmentation des produits tirés des nouvelles licences et des ventes réalisées selon le modèle de logiciel-service de la Société ainsi que par les produits de 2,9 millions de dollars tirés de la maintenance et des abonnements attribuables aux acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS.

Les produits tirés des services professionnels se sont accrus de 1,5 million de dollars, ou 5 %, pour l'exercice 2019, s'établissant à 29,3 millions de dollars, contre 27,8 millions de dollars pour l'exercice précédent. Cette hausse est attribuable aux produits tirés des services professionnels découlant des acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS, ceux de la Société ayant enregistré une légère baisse par rapport à l'exercice précédent.

Coût des ventes

Le coût total des ventes s'est établi à 39,0 millions de dollars pour l'exercice 2019, en hausse de 3,2 millions de dollars, ou 9 %, par rapport à 35,8 millions de dollars pour l'exercice 2018. Cette hausse est surtout attribuable à l'augmentation de 3,4 millions de dollars du coût des services.

Le coût des produits a diminué de 0,2 million de dollars, ou 2 %, pour s'établir à 6,0 millions de dollars pour l'exercice 2019, par rapport à 6,2 millions de dollars pour l'exercice 2018.

Le coût des services a augmenté de 3,4 millions de dollars, ou 12 %, pour s'établir à 30,9 millions de dollars pour l'exercice 2019, en comparaison de 27,5 millions de dollars pour l'exercice 2018. Cette hausse est surtout attribuable au coût des services de 3,0 millions de dollars associé aux acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS. Le coût des services comprend des crédits d'impôt de 1,9 million de dollars pour l'exercice 2019, par rapport à 2,1 millions de dollars pour l'exercice 2018.

¹¹ Se reporter aux « Indicateurs clés de performance ».

Marge brute

La marge brute s'est établie à 37,4 millions de dollars pour l'exercice 2019, en hausse de 2,5 millions de dollars, ou 7 %, par rapport à celle de 34,9 millions de dollars dégagée pour l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement attribuable à la progression de 2,4 millions de dollars de la marge sur les services et de 0,1 million de dollars de la marge sur les produits. Le pourcentage de la marge brute totale s'est établi à 49 % pour les exercices 2018 et 2019.

Pour l'exercice 2019, la marge brute sur les services s'est établie à 29,7 millions de dollars, en hausse de 2,4 millions de dollars par rapport à celle de 27,3 millions de dollars dégagée pour l'exercice 2018. La marge brute sur les services a représenté 49 % et 50 % des produits générés par la vente de services pour les exercices 2018 et 2019, respectivement. Le recul de la marge brute en pourcentage est attribuable à une baisse de la marge liée à OrderDynamics et à PCSYS de même qu'à l'incidence de la comptabilisation, au deuxième trimestre de l'exercice 2018, de produits différés tirés des services professionnels de 1,0 million de dollars par suite de la résiliation d'un contrat et des obligations futures qui s'y rattachaient. La contribution de OrderDynamics et de PCSYS à l'augmentation de la marge brute s'est établie à 2,0 millions de dollars.

La marge sur les produits a augmenté de 0,1 million de dollars pour s'établir à 7,7 millions de dollars pour l'exercice 2019, en comparaison de 7,6 millions de dollars pour l'exercice 2018. L'augmentation de la marge est attribuable surtout à la marge de 0,7 million de dollars provenant de PCSYS, contrebalancée par la diminution de la marge sur les licences d'utilisation de logiciels de la Société et sur les produits de tiers.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales de l'exercice 2019 ont augmenté de 8,6 millions de dollars, ou 28 %, pour s'établir à 39,2 millions de dollars, en regard de 30,6 millions de dollars pour l'exercice 2018. Les charges d'exploitation de OrderDynamics et de PCSYS ont représenté une tranche de 3,6 millions de dollars de l'augmentation totale. Les écarts les plus marqués entre l'exercice 2019 et l'exercice 2018 se présentent comme suit :

- Les frais de vente et de commercialisation ont totalisé 17,2 millions de dollars, en hausse de 2,7 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. La contribution de OrderDynamics et de PCSYS s'est chiffrée à 1,4 million de dollars, tandis que l'augmentation des dépenses de la Société par rapport à l'exercice précédent tient principalement aux frais liés à un programme de commercialisation (y compris le programme de changement de la marque non récurrent de 0,7 million de dollars), aux frais de recrutement et aux commissions.
- Les frais généraux et charges administratives se sont chiffrés à 9,4 millions de dollars, en hausse de 3,0 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. La contribution de OrderDynamics et de PCSYS s'est chiffrée à environ 0,6 million de dollars et le reste de l'augmentation provient surtout des coûts d'acquisition de 1,3 million de dollars, du coût de la rémunération fondée sur des actions de 0,4 million de dollars, de l'accroissement des frais juridiques de 0,3 million de dollars découlant surtout d'un recouvrement de frais juridiques reçu en 2018 et de la hausse 0,3 million de dollars du coût des primes.
- Les frais nets de R&D ont atteint 12,7 millions de dollars pour l'exercice 2019, en hausse de 2,9 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. La contribution de OrderDynamics et de PCSYS s'est chiffrée à 1,6 million de dollars et le reste de l'augmentation tient surtout à la hausse de la rémunération et avantages sociaux et des frais de consultation de la Société. La Société a inscrit des crédits d'impôt remboursables et non remboursables de 1,7 million de dollars pour l'exercice 2019, en comparaison de 1,6 million de dollars pour l'exercice 2018. La Société a amorti des frais de développement différés et autres immobilisations incorporelles de 1,1 million de dollars pour l'exercice 2019, en comparaison de 1,3 million de dollars pour l'exercice 2018.

(Perte) bénéfice d'exploitation

La Société a comptabilisé une perte d'exploitation de 1,8 million de dollars, soit 2 % des produits, pour l'exercice 2019, comparativement à un bénéfice d'exploitation de 4,3 millions de dollars, soit 6 % des produits, pour l'exercice 2018. Par rapport à l'exercice 2018, la perte d'exploitation de l'exercice 2019 reflète l'incidence défavorable des pertes de 1,5 million de dollars de OrderDynamics, de l'amortissement de 0,7 million de dollars lié aux immobilisations incorporelles acquises dans le cadre des acquisitions réalisées au cours de l'exercice, des frais de commercialisation de 0,7 million de dollars liés au changement de marque, de l'augmentation de 1,9 million de dollars de l'investissement dans les activités de vente et de commercialisation et de recherche et développement, de la hausse de 0,3 million de dollars du coût des primes découlant principalement de l'augmentation des commandes, surtout celles qui visent les activités liées aux logiciels-services de la

Société, des coûts d'acquisition de 1,3 million de dollars liés aux deux acquisitions réalisées au cours de l'exercice, de la charge de rémunération fondée sur des actions de 0,4 million de dollars attribuable au régime d'options sur actions établi au cours de l'exercice et de l'augmentation des frais juridiques. La perte d'exploitation de l'exercice 2019 tient compte de l'incidence favorable de la contribution de 0,6 million de dollars de PCSYS et de l'augmentation de 0,5 million de dollars de la marge brute attribuable à la croissance interne.

La Société constate une augmentation des commandes selon le modèle de logiciel-service. Ces commandes sont comptabilisées à titre de produits sur la durée du contrat, tandis que les produits tirés des ventes de licences à perpétuité étaient comptabilisés à l'avance. Ce changement s'est répercuté sur le bénéfice d'exploitation de l'exercice à l'étude et les effets continueront de se faire sentir à moyen terme.

Charges financières nettes

Au cours de l'exercice 2019, la Société a inscrit des produits financiers nets de 39 000 \$, en comparaison de produits financiers nets de 0,2 million de dollars pour l'exercice 2018. Cette diminution des produits financiers nets s'explique essentiellement par la hausse de la charge d'intérêts sur la dette à long terme et la réduction des produits d'intérêts sur les placements à long terme, facteurs contrebalancés par le profit de change réalisé pour l'exercice 2019, en comparaison d'une perte de change pour l'exercice 2018.

Impôt sur le résultat

Pour l'exercice 2019, la Société a comptabilisé une économie d'impôt sur le résultat de 1,0 million de dollars qui se compose d'une charge d'impôt exigible de 1,1 million de dollars et d'un produit d'impôt différé de 2,1 millions de dollars. Pour l'exercice 2018, la Société a inscrit une charge d'impôt sur le résultat de 0,5 million de dollars constituée d'une charge d'impôt exigible de 1,5 million de dollars et d'un produit d'impôt différé de 1,1 million de dollars. La diminution de la charge d'impôt exigible comparativement à l'exercice 2018 s'explique par la rentabilité moindre qu'à l'exercice précédent. La charge d'impôt différé plus élevée pour l'exercice 2019 est en grande partie attribuable à une augmentation de la variation nette des différences temporaires déductibles qui ont été comptabilisées pour l'exercice 2019 ainsi qu'au montant net des différences temporaires qui ont pris naissance et qui se sont résorbées, donnant lieu au produit d'impôt différé.

Au 30 avril 2019, la Société détenait des actifs d'impôt différé comptabilisés d'un montant net de 5,5 millions de dollars et un actif d'impôt différé non comptabilisé d'un montant net de 4,2 millions de dollars visant divers territoires, ainsi que des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la RS&DE totalisant environ 6,0 millions de dollars qui ne peuvent être utilisés que dans le but de réduire l'impôt sur le résultat fédéral canadien qui serait autrement exigible pour les exercices à venir. Compte tenu des crédits d'impôt fédéraux canadiens non remboursables auxquels elle a droit et de ses actifs d'impôt différé, la Société ne s'attend pas à devoir effectuer de paiement en trésorerie important au titre de l'impôt sur le résultat fédéral au Canada à moyen terme. Se reporter à la note 15 afférente aux états financiers consolidés pour de plus amples renseignements.

(Perte) Bénéfice

La Société a enregistré une perte de 0,7 million de dollars, soit (0,06) \$ par action ordinaire, pour l'exercice 2019, par rapport à un bénéfice de 3,9 millions de dollars, soit 0,30 \$ par action ordinaire, pour l'exercice 2018. Se reporter à l'analyse de la rentabilité qui précède.

Résultats d'exploitation du quatrième trimestre

Comparaison des trimestres clos les 30 avril 2019 et 2018

Produits

Le total des produits du quatrième trimestre clos le 30 avril 2019 a augmenté pour s'établir à 23,2 millions de dollars, en hausse de 4,3 millions de dollars, ou 23 %, contre 18,9 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. OrderDynamics et PCSYS ont contribué à hauteur de 4,9 millions de dollars à l'accroissement des produits tandis que le recul des produits générés en interne de 0,6 million de dollars au quatrième trimestre a découlé d'une diminution des produits tirés des licences, facteurs en partie contrebalancés par les produits tirés des services liés à l'infonuagique, à la maintenance

et aux abonnements ainsi que des services professionnels. Environ 58 % (67 % en 2018) des produits de la Société ont été générés aux États-Unis au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2019. Comparativement au quatrième trimestre de l'exercice 2018, l'appréciation du dollar américain, partiellement neutralisée par l'incidence défavorable de la couverture partielle des produits en dollars américains de la Société au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2019, a donné lieu à un écart favorable de 0,4 million de dollars. L'appréciation du dollar américain a eu une incidence défavorable d'environ 0,1 million de dollars sur le coût des ventes et les charges d'exploitation pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019 comparativement au trimestre correspondant de l'exercice 2018.

Les produits d'exploitation tirés de la vente des produits exclusifs se sont établis à 1,6 million de dollars, en baisse de 1,5 million de dollars, ou 48 %, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, en comparaison de 3,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Cette diminution est essentiellement attribuable à la réduction des produits tirés des licences d'utilisation des logiciels de la Société par rapport à la même période de l'exercice précédent. Au quatrième trimestre de l'exercice 2018, nous avons conclu un important contrat de licence à perpétuité et, comme nous l'avons mentionné précédemment, la baisse des produits d'exploitation tirés des licences à perpétuité de la Société a été influencée par un changement dans les réservations d'abonnements aux logiciels-services. Au quatrième trimestre de l'exercice 2019, nos produits logiciels étaient dans une proportion de 60 % des logiciels-services, comparativement à 4 % au quatrième trimestre de l'exercice 2018. Les commandes totales se sont élevées à 19,2 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2019, en comparaison de 14,7 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Au quatrième trimestre de l'exercice 2019, la Société a signé des contrats d'une valeur totale de 6,7 millions de dollars avec neuf nouveaux clients, comparativement à des contrats d'une valeur totale de 8,3 millions de dollars avec six nouveaux clients au quatrième trimestre de l'exercice 2018.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2019, les produits tirés de la vente des produits de tiers se sont chiffrés à 2,7 millions de dollars, en hausse de 0,8 million de dollars, ou 39 %, en comparaison de 1,9 million de dollars pour la même période de l'exercice précédent. L'augmentation s'explique par l'acquisition de PCSYS, dont la contribution s'est élevée à 1,5 million de dollars, contrebalancée par la diminution des produits tirés des ventes de matériel de la Société.

Les produits tirés de l'infonuagique, de la maintenance et des abonnements se sont établis à 9,4 millions de dollars, en hausse de 2,5 millions de dollars, ou 36 %, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, en comparaison de 6,9 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018. Cette hausse découle de la contribution de 2,0 millions de dollars de l'acquisition de OrderDynamics et de PCSYS, ainsi que de la croissance interne de nos activités de 0,5 million de dollars, cette croissance provenant à plus de 50 % des logiciels-services.

Les produits tirés des services professionnels ont augmenté de 2,5 millions de dollars, ou 39 %, pour s'établir à 9,0 millions de dollars pour l'exercice 2019, en regard de 6,5 millions de dollars pour l'exercice précédent. L'acquisition de OrderDynamics et de PCSYS a contribué à hauteur de 1,3 million de dollars à l'augmentation tandis que la croissance interne de nos activités a contribué à hauteur de 1,2 million de dollars à l'augmentation (en hausse de 19 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent).

Coût des ventes

Le coût total des ventes s'est établi à 12,3 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, en hausse de 2,9 millions de dollars, ou 31 %, par rapport à 9,3 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cette augmentation est attribuable à l'augmentation de 0,7 million de dollars du coût des produits et à l'accroissement de 2,3 millions de dollars du coût des services.

Le coût des produits s'est établi à 2,4 millions de dollars, en hausse de 0,7 million de dollars, ou 40 %, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019 par rapport à 1,7 million de dollars pour la même période de l'exercice 2018. La hausse découle surtout de l'acquisition de PCSYS, dont l'incidence s'est élevée à 1,1 million de dollars, en partie contrebalancée par la baisse des coûts de nos activités internes (diminution des produits tirés des ventes de matériel).

Le coût des services a atteint 9,4 millions de dollars, en hausse de 2,3 millions de dollars, ou 32 %, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019 par rapport à 7,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice 2018. Cette hausse s'explique surtout par le résultat des acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS, dont la contribution s'est chiffrée à 2,1 millions de dollars. Le coût des services tient compte de crédits d'impôt de 0,4 million de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, contre 0,5 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Marge brute

La marge brute s'est établie à 10,9 millions de dollars, en hausse de 1,3 million de dollars, ou 14 %, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, par rapport à celle de 9,6 millions de dollars dégagée pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement attribuable à l'accroissement de la marge sur les services de 2,7 millions de dollars, contrebalancé par la diminution de la marge sur les produits de 1,4 million de dollars. Le pourcentage de la marge brute totale du quatrième trimestre de l'exercice 2019 s'est établi à 47 %, en baisse par rapport à 51 % pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Le principal facteur à l'origine de cette baisse est la diminution de la composition des produits tirés des licences au quatrième trimestre de l'exercice 2019.

La marge brute sur les services a augmenté de 2,7 millions de dollars pour s'établir à 9,0 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, contre 6,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice 2018. La marge brute sur les services a représenté 49 % des produits tirés des services au quatrième trimestre de l'exercice 2019, contre 47 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent.

La marge sur les produits s'est repliée de 1,4 million de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019 par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison de la diminution de 1,5 million de dollars des produits tirés de la vente des produits exclusifs. Cette baisse s'explique par le recul des produits tirés des licences et a été directement touchée par le passage aux logiciels-services mentionné plus haut.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales du quatrième trimestre de l'exercice 2019 ont augmenté de 3,9 millions de dollars, ou 50 %, pour s'établir à 11,7 millions de dollars, par rapport à 7,8 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Les acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS ont contribué à hauteur de 2,5 millions de dollars à l'augmentation. Les écarts les plus marqués entre le quatrième trimestre de l'exercice 2019 et le trimestre correspondant de l'exercice 2018 se présentent comme suit :

- Les frais de vente et de commercialisation ont totalisé 5,1 millions de dollars, en hausse de 1,4 million de dollars par rapport à ceux du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Les acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS ont contribué à hauteur de 1,0 million de dollars à la hausse, tandis que l'augmentation des frais de la Société est essentiellement attribuable à l'augmentation des coûts liés au personnel, y compris les commissions.
- Les frais généraux et charges administratives ont atteint 2,8 millions de dollars, soit 1,2 million de dollars de plus qu'au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La contribution découlant des acquisitions de OrderDynamics et de PCSYS s'est chiffrée à 0,4 million de dollars, les coûts d'acquisition et le coût de la rémunération fondée sur des actions ont représenté 0,5 million de dollars et le reste de l'augmentation provient surtout de la hausse du coût des primes et des frais juridiques.
- Les frais nets de R&D ont totalisé 3,9 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, en hausse de 1,3 million de dollars par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent. L'acquisition de OrderDynamics et de PCSYS a représenté une part de 1,1 million de dollars de l'augmentation, le reste provenant des activités internes de la Société. La Société a inscrit des crédits d'impôt remboursables et non remboursables liés à la R&D et au développement des affaires électroniques de 0,4 million de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2019, par rapport à 0,3 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice 2018. La Société a amorti des frais de développement différés et d'autres immobilisations incorporelles de 0,2 million de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2019, comparativement à 0,3 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

(Perte) bénéfice d'exploitation

La Société a comptabilisé une perte d'exploitation de 0,8 million de dollars, soit 4 % des produits, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, comparativement à un bénéfice d'exploitation de 1,7 million de dollars, soit 9 % des produits, pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. La réduction du bénéfice d'exploitation s'explique notamment par les coûts d'acquisition, les pertes d'exploitation de OrderDynamics et les charges de rémunération fondée sur des actions de même que la diminution des produits tirés des licences mentionnée précédemment dont la valeur s'est élevée à 1,6 million de dollars. La réduction du bénéfice est aussi attribuable aux charges d'exploitation plus élevées, contrebalancées en partie par l'augmentation des services professionnels, des produits tirés de l'infonuagique, de la maintenance et des abonnements ainsi que de la marge et du profit provenant de PCSYS. La Société constate une augmentation des commandes selon le modèle de logiciel-service (SaaS). Comme il est mentionné plus haut, ce changement s'est répercuté sur le bénéfice d'exploitation du trimestre à l'étude et les effets continueront de se faire sentir à moyen terme.

Charges financières nettes

Pour les quatrièmes trimestres des exercices 2019 et 2018, la Société a inscrit des charges financières nettes de 0,1 million de dollars liées surtout à la dette à long terme.

Impôt sur le résultat

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, la Société a inscrit une économie d'impôt sur le résultat de 1,0 million de dollars, comparativement à une charge d'impôt sur le résultat de 14 000 \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2018. La diminution de la charge d'impôt sur le résultat comparativement à la même période de l'exercice 2018 s'explique par la rentabilité moindre, par la comptabilisation de différences temporaires déductibles additionnelles, par l'augmentation de la variation nette des différences temporaires déductibles non comptabilisées au cours de l'exercice 2019 ainsi que par une augmentation du montant net des différences temporaires qui ont pris naissance et qui se sont résorbées, donnant lieu au produit d'impôt différé.

Bénéfice

La Société a dégagé un bénéfice de 0,1 million de dollars, soit 0,01 \$ par action, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019, comparativement à 1,8 million de dollars, soit 0,13 \$ par action, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018.

Principales données financières trimestrielles

(Données trimestrielles non auditées)

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action

Exercice 2019	T1	T2	T3	T4	Total
Total des produits	16 282	18 184	18 792	23 191	76 449
Bénéfice (perte)	13	596	(1 429)	79	(741)
Résultat global	63	552	(1 307)	(143)	(835)
BAIIA ajusté ¹²	536	1 654	(98)	684	2 776
Bénéfice de base et dilué par action ordinaire	Néant	0,05	(0,11)	0,01	(0,06)

Exercice 2018	T1	T2	T3	T4	Total
Total des produits	16 511	18 072	17 227	18 908	70 718
Bénéfice (perte)	69	1 356	722	1 802	3 949
Résultat global	864	701	1 057	1 493	4 115
BAIIA ajusté ¹²	687	2 184	1 312	2 307	6 490
Bénéfice de base et dilué par action ordinaire	0,01	0,10	0,06	0,13	0,30

Au quatrième trimestre de l'exercice 2019, la Société a comptabilisé des coûts de 0,5 million de dollars liés à l'acquisition de OrderDynamics et de PCSYS et une charge de rémunération fondée sur des actions de 0,1 million de dollars, lesquels ont eu une incidence négative sur le bénéfice. De plus, les résultats du quatrième trimestre de l'exercice 2019 tiennent compte d'une perte de 1,1 million de dollars attribuable à OrderDynamics, laquelle a eu une incidence négative de 1,1 million de dollars sur le bénéfice et une incidence négative de 0,9 million de dollars sur le BAIIA ajusté. Au total, les éléments mentionnés précédemment ont eu une incidence négative de 1,7 million de dollars sur le bénéfice, une incidence négative de 0,9 million de dollars sur le BAIIA ajusté du quatrième trimestre de l'exercice 2019.

¹² Se reporter à la « Mesure de la performance non conforme aux IFRS »

Comme il est mentionné plus haut, le recul des produits tirés des ventes de licences à perpétuité de la Société au quatrième trimestre rend compte du virage vers les abonnements à des logiciels-services. Au quatrième trimestre de l'exercice 2019, ces abonnements ont représenté environ 60 % des commandes de logiciels de la Société, contre 4 % au quatrième trimestre de l'exercice 2018. Ce changement a eu une incidence importante sur le bénéfice et le BAIIA ajusté du quatrième trimestre, puisque ces commandes donnent lieu à la comptabilisation de produits au cours des exercices ultérieurs (au prorata, sur une durée contractuelle de cinq ans en général), contrairement à la comptabilisation des produits à l'avance pour les commandes de licences à perpétuité.

Au troisième trimestre de l'exercice 2019, la Société a comptabilisé des coûts de 0,8 million de dollars liés à l'acquisition de OrderDynamics et de PCSYS et une charge de rémunération fondée sur des actions de 0,1 million de dollars, lesquels ont eu une incidence négative sur le bénéfice. Les résultats du troisième trimestre de l'exercice 2019 tiennent compte d'une perte de 0,7 million de dollars attribuable à OrderDynamics, laquelle a eu une incidence négative de 0,7 million de dollars sur le bénéfice et une incidence négative de 0,6 million de dollars sur le BAIIA ajusté. Les résultats du troisième trimestre de l'exercice 2019 tiennent également compte des coûts de 0,4 million de dollars liés au programme de changement de la marque non récurrent, lesquels ont eu une incidence négative sur le bénéfice et le BAIIA ajusté. Au total, les éléments mentionnés précédemment ont eu une incidence négative de 2,0 millions de dollars sur le bénéfice et une incidence négative de 1,0 million de dollars sur le BAIIA ajusté du troisième trimestre de l'exercice 2019.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2019, la Société a comptabilisé des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la R&D de 0,1 million de dollars et un avantage d'impôt différé de 2,1 millions de dollars.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2018, la Société a comptabilisé des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la R&D de 0,1 million de dollars et un avantage d'impôt différé de 0,9 million de dollars.

Acquisitions d'entreprises

OrderDynamics

Le 14 novembre 2018, Tecsys Inc. a acquis la totalité des actions émises et en circulation de OrderDynamics Corporation (« OrderDynamics ») pour une contrepartie totale de 13 399 461 \$, ce qui comprend un montant de 9 380 184 \$ en trésorerie payé à la clôture de la transaction, un montant de 500 000 \$ en trésorerie payé en janvier 2019, la reprise de passifs à court terme de 1 604 512 \$ dus par OrderDynamics à l'Agence du revenu du Canada (le « passif dû à l'ARC ») et des paiements en trésorerie futurs de a) 500 000 \$ à titre de retenue en attendant le calcul final du passif dû à l'ARC (la « retenue au titre du passif dû à l'ARC ») et b) 1 500 000 \$ à titre de garantie sous forme de retenue compensatoire (la « retenue compensatoire »), laquelle a été comptabilisée à la valeur actualisée. La retenue au titre du passif dû à l'ARC sera payée au vendeur après la conclusion d'une entente définitive avec l'Agence du revenu du Canada concernant le passif dû à l'ARC. La retenue compensatoire sera libérée deux ans après la date de clôture, sous réserve des modalités de la convention d'achat d'actions et elle est comptabilisée dans les autres passifs non courants.

L'acquisition a été financée à même les soldes de trésorerie existants. Se reporter à la note 9 – Placements à long terme.

Au 30 avril 2019, un montant de 0,5 million de dollars à l'égard de la retenue au titre du passif dû à l'ARC et un montant de 1,9 million de dollars au titre du passif dû à l'ARC, y compris les intérêts, ont été inclus dans les autres passifs courants. Se reporter à la note 13. Crédeurs et charges à payer.

Au 30 avril 2019, un montant de 1,5 million de dollars à l'égard de la retenue compensatoire, comptabilisée à sa valeur actualisée de 1,4 million de dollars, est compris dans les autres passifs non courants. Se reporter à la note 13 – Crédeurs et charges à payer.

Les résultats d'exploitation de OrderDynamics ont été inclus dans les résultats consolidés à partir de la date d'acquisition. Pour la période allant du 14 novembre 2018 au 30 avril 2019, OrderDynamics a généré des produits de 2 912 000 \$ et a engagé une perte d'exploitation de 1 814 000 \$. Si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} mai 2018, les produits et la perte d'exploitation de OrderDynamics se seraient établis respectivement à 6 525 000 \$ et à 3 211 000 \$.

Le 14 novembre 2018, les créances acquises se composaient principalement des créances, soit le montant contractuel brut à recevoir, lequel est équivalent à la juste valeur.

OrderDynamics est une société de logiciel située à Richmond Hill, en Ontario, dont la solution en logiciel-service de gestion des commandes de distribution permet aux commerces de détail et aux chefs de marques d'optimiser les canaux de commande entrants et l'exécution des commandes du commerce grand public, d'accroître les ventes, de réduire les coûts d'exploitation et d'améliorer la satisfaction des clients.

Prix d'achat

Le tableau ci-dessous présente la répartition provisoire du prix d'achat en fonction de la juste valeur estimée des actifs acquis et des passifs repris à la date d'acquisition, tout excédent étant imputé au goodwill :

Paielements en trésorerie à la clôture de la transaction	9 880 \$
Passif dû à l'ARC	1 605
Retenue au titre du passif dû à l'ARC	500
Retenue compensatoire	1 414
Total du prix d'achat	13 399 \$

Répartition du prix d'achat

Actifs acquis	
Créances	875 \$
Charges payées d'avance	296
Autres créances	36
Immobilisations corporelles	43
Immobilisations incorporelles identifiées	
Actifs de technologie	5 074
Actifs de clients	884
Actifs d'impôt différé	1 579
	8 787
Passifs repris	
Découvert bancaire	12 \$
Créditeurs et charges à payer	512
Produits différés	418
Passifs d'impôt différé	1 579
	2 521
Actifs nets acquis	6 266
Goodwill	7 133
Contrepartie brute de l'achat	13 399 \$

Cette répartition du prix d'achat est provisoire. La répartition définitive du prix d'achat pourrait donner lieu à des modifications à la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris.

Les passifs d'impôt différé représentent l'incidence fiscale découlant de la comptabilisation des immobilisations incorporelles identifiables à la date d'acquisition, selon un taux prévu par la loi de 26,5 % pour OrderDynamics. Les actifs d'impôt différé s'entendent de la comptabilisation des actifs d'impôt non comptabilisés auparavant en fonction des passifs d'impôt différé comptabilisés.

Cette acquisition permettra à la Société de bonifier sa gamme de solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement existantes en offrant des solutions de gestion et d'exécution électronique des commandes.

Le goodwill comptabilisé dans le cadre de cette acquisition est non déductible aux fins de l'impôt. Le goodwill est principalement attribuable aux synergies attendues, qui n'ont pas été comptabilisées séparément puisqu'elles ne respectaient pas les critères de comptabilisation applicables aux immobilisations incorporelles identifiables.

PCSYS A/S

Le 1^{er} février 2019, Tecsys Inc. a acquis la totalité des actions émises et en circulation de PCSYS A/S (« PCSYS ») pour un montant de 13 370 000 \$, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. La contrepartie comprend un montant en trésorerie de 10 355 088 \$ payé à la clôture de la transaction, d'un montant en trésorerie de 792 135 \$ payé en mars 2019 au titre des ajustements du fonds de roulement, et des paiements en trésorerie futurs de a) 1 216 800 \$ en garantie sous forme de retenue compensatoire (la « retenue compensatoire ») dont une première tranche de 50 % est payable 12 mois après la clôture et la seconde tranche de 50 % est payable 24 mois après la clôture, et b) 1 006 036 \$ à titre de paiement d'indexation fondé sur l'atteinte de certaines cibles à l'égard des produits et du bénéfice avant l'impôt sur le résultat et les amortissements jusqu'au 30 septembre 2019.

Des paiements en trésorerie pour l'acquisition ont été financés au moyen d'un emprunt bancaire à terme de 12,0 millions de dollars et des soldes de trésorerie existants. Se reporter à la note 12 – Facilités bancaires et dette à long terme.

Le 1^{er} février 2019, les créances acquises comprennent surtout des créances clients qui représentent le montant contractuel brut, lequel est équivalent à la juste valeur.

Au 30 avril 2019, un montant de 0,7 million de dollars au titre de la retenue compensatoire, y compris les intérêts, et un montant de 1,0 million de dollars lié aux contreparties éventuelles sont inclus dans les autres passifs courants. Se reporter à la note 13 – Crédeurs et charges à payer.

Au 30 avril 2019, un montant de 0,6 million de dollars à l'égard de la retenue compensatoire est compris dans les autres passifs non courants. Se reporter à la note 13 – Crédeurs et charges à payer.

Les résultats d'exploitation de PCSYS ont été inclus dans les résultats d'exploitation de la Société à partir de la date d'acquisition. Pour la période allant du 1^{er} février 2019 au 30 avril 2019, PCSYS a généré des produits de 3 306 000 \$ et a généré un profit d'exploitation de 297 000 \$. Si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} mai 2018, les produits et le profit d'exploitation de PCSYS se seraient établis respectivement à environ 13 802 000 \$ et à 1 618 000 \$.

PCSYS, société de technologie danoise, est un chef de file scandinave dans les solutions matérielles et logicielles destinées à la gestion de l'entreposage et du transport et aux systèmes d'étiquetage. PCSYS collabore avec plus de 1 000 entreprises afin que leur chaîne d'approvisionnement atteigne l'excellence grâce à une technologie éprouvée qui gère en continu les exigences changeantes et permet la mise en place de nouvelles stratégies de productivité et d'économie de coûts. Cette acquisition permet de regrouper deux sociétés de technologie afin de rejoindre de nouveaux marchés et de devenir un partenaire incontournable dans la chaîne d'approvisionnement des nouveaux clients et des clients existants du monde entier.

Prix d'achat

Le tableau ci-dessous représente la répartition provisoire du prix d'achat en fonction de la juste valeur estimée des actifs acquis et des passifs repris à la date d'acquisition, tout excédent étant imputé au goodwill :

Contrepartie en trésorerie à la clôture de la transaction, montant net	10 355 \$
Ajustement du fonds de roulement payé en mars 2019	792
Retenue compensatoire, payable en versements égaux, payable en deux versements annuels équivalents d'ici février 2021	1 217
Contrepartie éventuelle – Indexation	1 006
Total du prix d'achat	13 370 \$

Répartition du prix d'achat

Actifs acquis	
Trésorerie	595 \$
Créances	1 933
Travaux en cours	66
Stocks	5
Charges payées d'avance	134
Autres créances	97
Immobilisations corporelles	56
Immobilisations incorporelles identifiées	
Actifs de technologie	1 185
Actifs de clients	7 111
	11 182
Passifs repris	
Créiteurs et charges à payer	1 319
Produits différés	776
Autres passifs courants	69
Passifs d'impôt différé	1 825
	3 989
Actifs nets acquis	7 193
Goodwill	6 772
Contrepartie brute de l'acquisition	13 965 \$
Moins : Trésorerie acquise lors de l'acquisition	595
Prix d'achat, déduction faite de la trésorerie acquise	13 370 \$

La répartition du prix d'achat est provisoire. La répartition finale du prix d'achat pourrait donner lieu à des changements de la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris.

Les passifs d'impôt différés s'entendent de l'incidence fiscale de la comptabilisation des immobilisations incorporelles identifiables à la date d'acquisition, au taux prévu par la loi de 22,0 % pour PCSYS.

Le goodwill comptabilisé dans le cadre de cette acquisition est non déductible à des fins fiscales. Le goodwill comptabilisé dans le cadre de cette acquisition est surtout attribuable à la réalisation de synergies entre les activités existantes ainsi qu'aux autres actifs incorporels non admissibles à une comptabilisation distincte, y compris la main-d'œuvre assemblée.

Situation de trésorerie et sources de financement

Au 30 avril 2019, les actifs courants totalisaient 38,5 millions de dollars, contre 35,0 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2018. La trésorerie et les équivalents de trésorerie ont augmenté pour s'établir à 14,9 millions de dollars, en regard de 13,5 millions de dollars pour l'exercice 2018.

Les créances et les travaux en cours totalisaient 15,8 millions de dollars au 30 avril 2019, en comparaison de 14,6 millions de dollars au 30 avril 2018.

Le délai moyen de recouvrement des créances¹³ de la Société était de 61 jours à la clôture de l'exercice 2019, contre 69 jours à la clôture de l'exercice 2018.

Les passifs courants au 30 avril 2019 ont augmenté pour s'établir à 31,0 millions de dollars, par rapport à 19,9 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2018, en raison principalement de la hausse des créiteurs et charges à payer, des produits différés et de la partie courante de la dette à long terme. Le fonds de roulement a diminué, s'établissant à 7,5 millions de dollars au 30 avril 2019, contre 15,0 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2018. La diminution s'explique par une hausse de 4,1 millions de dollars des autres passifs courants liée aux passifs repris lors des acquisitions ainsi qu'à la retenue et au paiement d'indexation connexes aux acquisitions.

¹³ Se reporter aux « Indicateurs clés de performance »

La Société estime que ses fonds en caisse au 30 avril 2019, ses flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et sa possibilité d'avoir accès à des facilités bancaires seront suffisants pour respecter ses clauses restrictives et répondre à ses besoins de fonds de roulement, de R&D, de dépenses d'investissement et de dividendes pendant au moins les douze prochains mois.

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les activités d'exploitation ont généré 4,1 millions de dollars en trésorerie au cours de l'exercice 2019, comparativement à 3,7 millions de dollars au cours de l'exercice 2018. Les activités d'exploitation, exclusion faite des variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux activités d'exploitation, ont généré 0,6 million de dollars au cours de l'exercice 2019 et 5,1 millions de dollars au cours de l'exercice 2018. Cette diminution est surtout attribuable à une baisse de la rentabilité globale et tient compte de l'incidence des coûts d'acquisition payés et du passage au logiciel-service susmentionné.

Les éléments hors trésorerie du fonds de roulement ont généré 3,5 millions de dollars pour l'exercice 2019, principalement en raison de la réduction des débiteurs et de l'augmentation des produits différés.

Les éléments hors trésorerie du fonds de roulement ont nécessité des sorties de fonds de 1,4 million de dollars pour l'exercice 2018, principalement en raison de la diminution des produits différés.

Activités de financement

Les flux de trésorerie provenant des activités de financement se sont chiffrés à 8,9 millions de dollars pour l'exercice 2019, en comparaison de 7,9 millions de dollars pour l'exercice 2018.

Au cours de l'exercice 2019, les activités de financement étaient liées surtout au produit de l'emprunt à terme de 12,0 millions de dollars. Le produit en trésorerie de l'emprunt à terme a ensuite été affecté à l'acquisition de PCSYS.

Au cours de l'exercice 2018, le 27 juin 2017, la Société a réalisé un placement visant 1 100 050 de ses actions ordinaires au prix d'offre de 15,00 \$ par action ordinaire, pour un produit brut totalisant 16 500 750 \$ (le « placement »), à savoir 767 050 nouvelles actions émises par la Société, dont 100 050 actions ordinaires achetées par les preneurs fermes aux termes de l'exercice de leur option de surallocation le 27 juin 2017, pour un produit brut de 11 505 750 \$, et le reclassement de 333 000 actions vendues par i) M. David Brereton, président exécutif du conseil d'administration de la Société, ii) Dabre Inc., la société de portefeuille de M. David Brereton et iii) Mme Kathryn Ensign-Brereton, la conjointe de M. David Brereton, pour un produit brut totalisant 4 995 000 \$. Le placement a été effectué par voie de prise ferme et les actions ont été souscrites par un syndicat de preneurs fermes dirigé par Cormark Securities Inc. en son nom et au nom de deux autres preneurs fermes.

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

Les coûts de transaction directement liés à l'émission des actions nouvelles d'environ 1 016 280 \$ ont été inscrits en diminution du produit, ce qui a donné lieu à un produit net total afférent au placement de nouvelles actions d'environ 10 489 000 \$.

Au cours de l'exercice 2019, la Société a remboursé une tranche de 0,3 million de dollars de la dette à long terme, en comparaison de 0,1 million de dollars pour l'exercice 2018.

Au cours de l'exercice 2019, la Société a déclaré des dividendes trimestriels de 0,05 \$ pour les deux premiers trimestres et de 0,055 \$ pour les deux trimestres suivants, soit 2,8 millions de dollars au total. Au cours de l'exercice 2018, la Société a déclaré des dividendes trimestriels de 0,045 \$ pour les deux premiers trimestres et de 0,05 \$ pour les deux trimestres suivants, soit 2,5 millions de dollars au total.

Activités d'investissement

Au cours de l'exercice 2019, les activités d'investissement ont nécessité des sorties de fonds de 11,5 millions de dollars, en comparaison de 11,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2018.

Au cours de l'exercice 2018, une tranche de 10,0 millions de dollars du produit en trésorerie du placement par voie de prise ferme dont il est question plus haut a été investie dans un CPG rachetable à long terme pour une période de trois ans. Une partie des fonds ainsi obtenus a été affectée à l'acquisition de OrderDynamics le 14 novembre 2018. Le produit en trésorerie de 12,0 millions de dollars de l'emprunt à terme dont il est question plus haut a par la suite été affecté à l'acquisition de PCSYS.

La Société a consacré 0,6 million de dollars et 1,6 million de dollars à l'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles au cours de l'exercice 2019 et de l'exercice 2018, respectivement.

En outre, la Société a investi dans ses produits, inscrivant à l'actif un montant de 0,2 million de dollars dans les frais de développement différés des exercices 2019 et 2018, respectivement.

La Société a touché des intérêts de 0,2 million de dollars et de 0,3 million de dollars pour les exercices 2019 et 2018, respectivement.

Engagements et obligations contractuelles

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

Au 30 avril 2019, les principaux engagements se composaient de contrats de location simple, de la dette à long terme et d'autres obligations. Le tableau qui suit résume les principales obligations contractuelles au 30 avril 2019.

En milliers de dollars canadiens

Obligations contractuelles	Total	Paiements exigibles par période			
		Moins de 1 an	1 an à 3 ans	4 à 5 ans	Plus de cinq ans
Dette à long terme	11 849	1 022	3 627	7 200	-
Contrats de location simple	13 804	3 048	4 545	3 301	2 910
Autres obligations	18 077	15 744	2 333	-	-
Total des obligations contractuelles	43 730	19 814	10 505	10 501	2 910

Aux termes d'un contrat de licence conclu avec une tierce partie, la Société s'est engagée à verser une redevance calculée à un taux de 1,25 % sur la tranche des produits tirés de la gamme de produits EliteSeries qui utilisent des logiciels de tiers intégrés, à l'exclusion des frais remboursables connexes et des ventes de matériel. Les produits tirés des activités des autres unités fonctionnelles et des sociétés acquises sont exempts de ces redevances. Le contrat se renouvelle automatiquement pour des durées consécutives de un an. Dans le cadre de ce contrat, la Société a versé des redevances de 0,1 million de dollars au cours de l'exercice 2019 (0,1 million de dollars en 2018).

Politique de dividende

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

Au cours de l'exercice 2019, la Société a déclaré des dividendes de 0,05 \$ par action à deux occasions, qui ont été versés le 3 août 2018 et le 5 octobre 2018 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 20 juillet 2018 et le 21 septembre 2018, et elle a déclaré des dividendes de 0,055 \$ par action à deux autres différentes occasions, qui ont été versés le 11 janvier 2019 et le 11 avril 2019 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 21 décembre 2018 et le 21 mars 2019, respectivement, pour un total de 2,7 millions de dollars.

Au cours de l'exercice 2018, la Société a déclaré des dividendes de 0,045 \$ par action à deux occasions, qui ont été versés le 4 août 2017 et le 6 octobre 2017 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 21 juillet 2017 et le 22 septembre 2017, et elle a déclaré des dividendes de 0,05 \$ par action à deux autres différentes occasions, qui ont été versés le 11 janvier 2018 et le 12 avril 2018 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 21 décembre 2017 et le 22 mars 2018, respectivement, pour un total de 2,5 millions de dollars.

Transactions avec des parties liées

Conformément aux dispositions du régime d'achat d'actions des principaux dirigeants et d'autres employés de la direction, la Société a fourni des prêts sans intérêt de 575 000 \$ (538 000 \$ en 2018) aux principaux dirigeants et à d'autres employés de la direction pour leur faciliter l'achat d'actions ordinaires de la Société au cours de l'exercice 2019. Au 30 avril 2019, l'encours des prêts se chiffrait à 241 000 \$ (305 000 \$ en 2018).

Éventualités

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

Événement postérieur à la date de clôture

Le 3 juillet 2019, le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende trimestriel de 0,055 \$ par action devant être versé le 2 août 2019 aux actionnaires inscrits le 19 juillet 2019.

Arrangements hors bilan

La Société n'avait aucun arrangement hors bilan en date du 30 avril 2019, à l'exception des contrats de location simple mentionnés à la rubrique « Engagements et obligations contractuelles » plus haut.

Répercussions actuelles et prévues de la conjoncture économique

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

L'exercice 2019 a été marqué par de nombreuses commandes d'une valeur de 63,2 millions de dollars (compte tenu de OrderDynamics et de PCSYS), renforçant la tendance observée à l'exercice 2018, au cours duquel les commandes avaient totalisé 48,1 millions de dollars. Une proportion substantielle de ces commandes provient du secteur des soins de santé. L'ampleur de cette tendance dépendra de la solidité et de la durabilité de la croissance économique et de la demande pour des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Étant donné son carnet de commandes¹⁴ de 76,6 millions de dollars (compte tenu de OrderDynamics et de PCSYS), qui se compose principalement de services, la direction de la Société estime que le niveau actuel des produits tirés des services, notamment les services liés à l'infonuagique, à la maintenance et aux abonnements ainsi que les services professionnels, qui varie entre 17,5 millions de dollars et 18,5 millions de dollars par trimestre, peut se maintenir à court terme si aucun nouveau contrat important n'est conclu.

D'un point de vue stratégique, la Société continue de concentrer ses efforts sur les occasions les plus prometteuses qu'offrent sa clientèle actuelle et les marchés verticaux où elle est présente. La Société offre aussi actuellement des licences par abonnement, des services d'hébergement, la vente et la mise en œuvre par modules, et de meilleures modalités de paiement pour favoriser une croissance des produits. La Société a observé un intérêt soutenu du marché pour les licences par abonnement à des logiciels-services. Dans la mesure où les commandes passent des licences à perpétuité aux logiciels-services, ce virage aura une incidence à moyen terme, qui pourrait être importante, sur les produits et le bénéfice d'exploitation.

La volatilité du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien continue d'avoir une incidence importante sur les produits d'exploitation et la rentabilité, puisque la Société réalise généralement entre 60 % et 75 % environ de son chiffre d'affaires auprès de clients américains, alors que la majorité de ses coûts sont engagés en dollars canadiens.

¹⁴ Se reporter aux « Indicateurs clés de performance »

La Société continuera à adapter son modèle de gestion à la situation économique et à veiller à ce que les coûts correspondent aux produits qu'elle prévoit gagner.

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

Instruments financiers et gestion du risque

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

Les instruments dérivés sont aussi comptabilisés soit dans les actifs, soit dans les passifs, à la juste valeur. Ainsi, la juste valeur nette de tous les contrats de change en cours représentant une perte de 0,3 million de dollars a été comptabilisée comme un passif dans les créditeurs et charges à payer au 30 avril 2019 (perte de 0,2 million de dollars comptabilisée comme un passif dans les créditeurs et charges à payer au 30 avril 2018).

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

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

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

Au 30 avril 2019, un client représentait 9 % (12 % au cours de l'exercice 2018) du total des comptes clients et des travaux en cours. Après le 30 avril 2019, la quasi-totalité de ce montant a été recouvrée. En règle générale, il n'y a aucune concentration particulière du risque de crédit au niveau des créances, en raison de la répartition des clients et des procédés de gestion des risques commerciaux. La Société évalue régulièrement la cote de solvabilité de tous ses clients et elle établit une correction de valeur pour pertes de crédit attendues lorsqu'elle juge qu'elles sont irrécouvrables. Les clients ne fournissent pas de biens en nantissement pour leur crédit.

Se reporter à la note 21 afférente aux états financiers consolidés annuels au 30 avril 2019 pour une analyse plus exhaustive des politiques de gestion des risques de la Société, y compris le risque de change, le risque de crédit, le risque de liquidité, le risque de taux d'intérêt et le risque des prix du marché.

Données sur les actions en circulation

Au 3 juillet 2019, la Société avait 13 082 376 actions ordinaires en circulation puisqu'il n'y a eu aucune transaction depuis la clôture de l'exercice.

Principales méthodes comptables

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

Estimations, hypothèses et jugement

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

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

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

i) Constatation des produits

La constatation des produits fait l'objet de jugements critiques. Dans le cas des accords groupés, en particulier, il est nécessaire de porter un jugement sur la détermination des obligations de prestation et la répartition des produits à chaque obligation de prestation, notamment les licences, les services professionnels, les services de maintenance et les services d'abonnement, selon le prix de vente spécifique de chaque obligation de prestation. Comme la durée de certaines obligations de prestation est supérieure à un an, la détermination et la répartition de la contrepartie reçue aux obligations de prestation se repercutent sur le montant et le moment de la constatation des produits.

ii) Aide publique

La direction fait preuve de jugement dans l'estimation des montants à recevoir à l'égard des différents crédits d'impôt remboursables et non remboursables accordés par les gouvernements fédéral et provinciaux et dans l'évaluation de l'admissibilité des charges de recherche et de développement et autres charges donnant droit à de tels crédits.

iii) Impôt sur le résultat

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

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

iv) Dépréciation d'actifs

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

v) Correction de valeur pour pertes de crédit attendues

La Société comptabilise une correction de valeur pour pertes au titre des pertes de crédit attendues sur les créances clients selon une estimation, établie par pondération probabiliste, des pertes de crédit. Lors de son évaluation, la direction estime la perte de crédit attendue selon les pertes de crédit réelles passées et une évaluation du crédit éclairée en prenant en considération l'assurance pour pertes sur créances et la solvabilité de chaque client, compte tenu de la situation financière et de l'historique de paiement de chaque client, ainsi que les informations prospectives. De plus, ces estimations doivent être évaluées et mises à jour de façon continue. Tout écart entre les pertes de crédit réelles et les estimations aurait une incidence sur le résultat futur.

vi) Regroupements d'entreprises

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

Nouvelles normes comptables et interprétations adoptées au cours de l'exercice

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

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

La Société a déterminé que l'adoption de l'IFRS 15 a eu une incidence sur les éléments suivants : a) la comptabilisation des accords de licence selon lesquels le client doit renouveler son accord de soutien annuel afin de conserver son droit d'utilisation du logiciel; b) l'inscription à l'actif des coûts d'acquisition de contrats. Selon les précédentes méthodes de comptabilisation des produits, les produits tirés des licences visées en a) ci-dessus étaient différés et comptabilisés progressivement sur une période de 12 mois. Aux termes de l'IFRS 15, les produits tirés de ces accords de licence sont constatés proportionnellement sur la durée estimée du logiciel, qui est de sept ans. Les coûts d'acquisition de contrats, y compris les commissions supplémentaires versées aux employés, étaient auparavant comptabilisés en charges lorsque le contrat visé commence à générer des produits. Aux termes de l'IFRS 15, la Société inscrit à l'actif les coûts d'acquisition de contrats pour les contrats dont la durée est d'au moins 12 mois ou pour les contrats assortis de redevances d'utilisation qui sont décrits ci-dessus. Ces coûts des contrats inscrits à l'actif seront passés en charges sur la durée du contrat ou sur la durée estimée du logiciel.

Incidence de la transition

Avec prise d'effet le 1^{er} mai 2018, la Société a adopté l'IFRS 15 selon l'application d'une transition rétrospective modifiée. Par conséquent, l'information présentée pour l'exercice clos le 30 avril 2018 n'a pas été retraitée. L'information demeure présentée conformément à l'IAS 18, à l'IAS 11 et aux interprétations connexes.

Les tableaux suivants résument l'incidence de l'adoption de l'IFRS 15 sur l'état consolidé de la situation financière de la Société au 1^{er} mai 2018 et sur l'état consolidé du résultat net et du résultat global pour l'exercice clos le 30 avril 2019. Aucune incidence n'a été observée sur les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour ces périodes.

	Incidence de l'adoption de l'IFRS 15 le 1 ^{er} mai 2018
Droits d'utilisation de logiciels – Produits différés	(981) \$
Frais d'acquisition des contrats précédemment passés en charges – Charges payées d'avance	406
Incidence fiscale connexe – Actifs d'impôt différé	154
Incidence au 1^{er} mai 2018 – Résultats non distribués	(421) \$

	Incidence de l'adoption de l'IFRS 15 pour l'exercice clos le 30 avril 2019
Produits – Produits exclusifs - Augmentation	345 \$
Charges d'exploitation – Frais de vente et de commercialisation – Augmentation	(155)
Impôt connexe – Actif d'impôt différé	(50)
Incidence au 30 avril 2019 – États consolidés du résultat net et du résultat global	140 \$

IFRS 9, Instruments financiers (« IFRS 9 »)

Avec prise d'effet le 1^{er} mai 2018, la Société a adopté l'IFRS 9, qui énonce les exigences relatives à la comptabilisation et à l'évaluation, à la dépréciation, à la décomptabilisation et les règles générales de comptabilité de couverture. 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. La nouvelle norme impose une méthode de dépréciation unique au lieu des méthodes multiples de l'IAS 39. L'approche de l'IFRS 9 est fondée sur la manière dont l'entité gère ses instruments financiers dans le contexte de son modèle économique et sur les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels de ses actifs financiers. La nouvelle norme énonce également de nouvelles directives de classement et d'évaluation des passifs financiers.

Les clients et autres débiteurs qui étaient classés comme des prêts et créances aux termes de l'IAS 39 sont désormais classés comme des actifs financiers évalués au coût amorti. L'évaluation initiale des actifs financiers de la Société découlant de l'adoption de l'IFRS 9 est demeurée la même. La dépréciation des actifs financiers selon l'IFRS 9 est fondée sur un modèle des pertes de crédit attendues plutôt que sur un modèle des pertes subies selon l'IAS 39. Les pertes de crédit attendues représentent une estimation établie par pondération probabiliste des pertes de crédit. La Société a calculé les pertes de crédit attendues en tenant compte des facteurs propres à chaque client et des pertes sur créances réelles subies au cours des deux derniers exercices. D'après notre analyse, les taux de défaillance historiques représentent généralement une approximation raisonnable des défaillances futures prévues. En pourcentage des produits, les pertes de crédit réelles de la Société n'ont pas été importantes.

Nouvelles normes comptables et interprétations publiées, mais n'ayant pas encore été adoptées

Un certain nombre de nouvelles normes, d'interprétations et de modifications de normes existantes ayant été publiées par l'IASB ou par le Comité d'interprétation des IFRS (l'« IFRS IC ») sont obligatoires, mais ne s'appliquent pas encore à l'exercice clos le 30 avril 2019, et n'ont pas été appliquées aux fins de l'établissement des présents états financiers consolidés. Aucune de ces normes, interprétations et modifications ne devrait avoir une incidence sur les états financiers consolidés de la Société, sauf ce qui suit :

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

L'IFRS 16 contient un modèle unique de comptabilisation par le preneur exigeant la comptabilisation d'un actif au titre du droit d'utilisation et d'une obligation locative représentant la valeur actualisée des paiements de loyers futurs. La charge d'amortissement sur l'actif au titre du droit d'utilisation et les charges d'intérêts sur l'obligation locative remplaceront la charge d'exploitation qui était comptabilisée en vertu de l'IAS 17.

L'IFRS 16 s'applique aux exercices qui seront ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019 et offre la possibilité d'adopter au moment de la transition l'application rétrospective intégrale ou une application rétrospective modifiée. L'application rétrospective intégrale suppose le retraitement de chaque période de présentation financière antérieure présentée, en application de l'IAS 8, Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs. L'application rétrospective modifiée consiste à comptabiliser l'effet cumulatif de l'application initiale de l'IFRS 16 dans les résultats non distribués à la date de première application.

La Société a choisi d'appliquer l'IFRS 16 au moyen de l'application rétrospective modifiée. Selon cette approche, le preneur peut, pour chaque contrat de location, évaluer l'actif au titre du droit d'utilisation selon deux méthodes. La première méthode consiste à évaluer l'actif au titre du droit d'utilisation à la date de première application comme si l'IFRS 16 avait été appliquée depuis le début du contrat de location, mais actualisée selon un taux à la date de la première application. L'effet cumulatif de l'application initiale de l'IFRS 16 au moment de sa première application sera comptabilisé dans les résultats non distribués le 1^{er} mai 2019. La deuxième méthode consiste à évaluer les actifs au titre de droits d'utilisation à un montant équivalant à celui des obligations locatives, ajusté pour tenir compte des paiements de loyers versés d'avance ou à verser.

La mise en œuvre de l'IFRS 16 permet le recours à certaines mesures de simplification à la date de première application. La Société a choisi d'utiliser les exemptions et les mesures de simplification suivantes :

- i) Utilisation du même taux d'actualisation pour un portefeuille de contrats de location présentant des caractéristiques similaires;
- ii) Exemption, contrat par contrat, de comptabiliser un actif au titre du droit d'utilisation et une obligation locative lorsque le contrat de location se termine dans les 12 mois qui suivent la date de première application. Après la date de première application, la Société utilisera l'exemption de la comptabilisation d'un actif au titre du droit d'utilisation et d'une obligation locative pour tous les contrats de location à court terme;
- iii) Exemption, contrat par contrat, de comptabiliser un actif au titre du droit d'utilisation et une obligation locative lorsque la valeur de l'actif sous-jacent du contrat de location est faible;
- iv) Exclusion des coûts directs initiaux, à la date de première application seulement, contrat par contrat, à partir de l'évaluation de l'actif au titre du droit d'utilisation;
- v) Recours à des connaissances a posteriori à la date de première application seulement, contrat par contrat, pour déterminer la durée du contrat de location si l'accord contient des options de prorogation ou de résiliation du contrat de location;
- vi) Aucun réexamen pour déterminer si un accord est, ou contient, un contrat de location aux termes de l'IAS 17.

Cette norme aura une incidence importante sur l'état consolidé de la situation financière de la Société. La Société prévoit que l'adoption de l'IFRS 16 donnera lieu à une augmentation significative de ses actifs et de ses passifs du fait de la comptabilisation des actifs au titre des droits d'utilisation et des obligations locatives. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme et estime que la hausse des actifs devrait être d'environ 8,0 millions de dollars à 9,0 millions de dollars et que la hausse des passifs sera d'environ 10,0 millions de dollars à 11,0 millions de dollars, exclusion faite de l'incidence de l'impôt sur le résultat. L'incidence susmentionnée est susceptible de changer au moment de la réalisation de l'application de la norme.

Risques et incertitudes

La Société a réalisé des pertes nettes par le passé et elle pourrait réaliser d'autres pertes ultérieurement.

La Société a réalisé un bénéfice net pour les exercices 2008 à 2018, mais a subi une perte pour l'exercice 2019. La Société ajuste continuellement son modèle d'exploitation pour demeurer rentable. Cependant, rien ne garantit que la Société atteindra ou maintiendra la rentabilité à l'avenir. En date du 30 avril 2019, les résultats non distribués de la Société s'élevaient à 10,6 millions de dollars. La Société a un historique d'exploitation limité en tant que société ouverte, et sa dépendance face à un marché caractérisé par une évolution technologique rapide rend la prédiction des résultats d'exploitation futurs difficile, voire impossible. Il n'existe aucune assurance que la Société puisse générer une croissance des produits importante sur une base trimestrielle ou annuelle ou que la croissance des produits réalisée sera maintenue. La croissance des produits que la Société a réalisée ou qu'elle peut réaliser n'est pas une indication des résultats d'exploitation futurs. De plus, la Société peut accroître ses charges d'exploitation afin de financer davantage de travaux de R&D, d'accroître ses efforts de vente et de commercialisation, de mettre au point de nouveaux canaux de distribution, d'élargir ses capacités de soutien à la clientèle et d'étendre ses ressources administratives en prévision d'une croissance future. Dans la mesure où des augmentations de ces charges précèdent ou ne sont pas suivies d'une augmentation des produits, les activités commerciales, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société seraient compromis de façon importante.

Si la Société est incapable d'attirer de nouveaux clients ou de vendre d'autres produits à ses clients existants, la croissance de ses produits et sa rentabilité s'en ressentiront.

Pour accroître ses produits et demeurer rentable, la Société doit périodiquement recruter de nouveaux clients ou vendre des solutions supplémentaires à ses clients existants, ce qu'elle prévoit faire. Cependant, de multiples facteurs pourraient entraver sa capacité de recruter de nouveaux clients ou de vendre des solutions supplémentaires à ses clients existants, notamment l'incapacité de convertir des entreprises recommandées à la Société par son réseau existant en clients payants, l'incapacité d'attirer et de former de nouveaux membres du personnel de vente et de marketing, l'incapacité de conserver et de motiver le personnel de vente et de marketing actuellement en poste, l'incapacité d'établir des relations avec des partenaires ou des revendeurs ou l'incapacité d'assurer l'efficacité de ses programmes de marketing. En outre, si les clients éventuels considèrent que ses solutions n'offrent pas une valeur et une qualité suffisamment élevées, la Société ne pourra pas attirer le nombre et le type de clients qu'elle souhaite.

Incidence du passage d'un chiffre d'affaires tiré principalement des ventes de licences à perpétuité sur place à une plus grande proportion de logiciels-services (SaaS)

La Société offre certaines de ses solutions sous forme de logiciels-services (SaaS), ce qui nuit à ses produits et à son bénéfice pendant la période de transition et rend plus difficiles les prévisions des produits, du bénéfice et des flux de trésorerie. La Société a commencé à offrir un nombre significatif de solutions sous forme de logiciels-services au cours de l'exercice 2019, en plus des licences à perpétuité sur place. Selon un contrat d'abonnement de logiciels-services, les clients paient des frais périodiques en échange du droit d'utiliser les logiciels de la Société dans un environnement infonuagique qu'elle fournit et gère pour une durée déterminée. La Société estime qu'à terme, ses clients actuels et éventuels seront de plus en plus nombreux à opter pour l'achat de ses solutions sous forme de logiciels-services plutôt que pour des licences à perpétuité sur place.

D'ici à ce que la transition débouche sur un équilibre entre les contrats de logiciels-services et de licences à perpétuité sur place, la Société prévoit que les produits combinés tirés des licences et des logiciels-services diminueront en raison de la différence entre la comptabilisation des produits tirés des logiciels-services (au prorata, sur la durée du contrat de logiciels-services) et celle des produits tirés des licences à perpétuité sur place (lesquels sont généralement comptabilisés au moment de l'achat) et que les produits tirés de la maintenance (qui représentent une part importante des produits de Tecsys) pourraient aussi être touchés, puisque le soutien est inclus dans les logiciels-services.

Les produits, le bénéfice et les flux de trésorerie de la Société sont fonction de la répartition des produits entre les produits tirés des logiciels-services et des licences à perpétuité sur place, compte tenu du calendrier, du nombre et de l'envergure des contrats. Si, pour une période donnée, une plus grande proportion des clients achètent des solutions sous forme de logiciels-services, les produits, le bénéfice et les flux de trésorerie de Tecsys seront vraisemblablement inférieurs aux prévisions pour cette période.

Les fluctuations des résultats trimestriels pourraient ne pas correspondre aux prévisions des investisseurs ou des analystes en valeurs mobilières, ce qui pourrait faire baisser le cours de l'action de la Société.

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

Les résultats trimestriels de la Société sont plus particulièrement touchés par la répartition des licences à perpétuité sur place et des abonnements à des logiciels-services et par le moment où de nouveaux produits ou de nouvelles versions des produits sont lancés. Les charges d'exploitation de la Société engagées pendant tout le trimestre sont fondées sur les niveaux des produits prévus à court terme et sont relativement stables. Par conséquent, si les produits ne sont pas réalisés au cours du trimestre prévu, les résultats d'exploitation de la Société pourraient subir un effet négatif important. Les résultats trimestriels à venir seront influencés par ces facteurs ou d'autres, y compris des retards possibles dans l'expédition de nouveaux produits et des retards dans les achats de produits actuels, étant donné que les clients attendent les nouvelles versions. Les résultats d'exploitation trimestriels de la Société afficheront donc des variations importantes.

Le long cycle de vente et de mise en œuvre pourrait avoir une incidence défavorable sur le montant, le calendrier et le caractère prévisible des produits de la Société.

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

Les défauts, les retards ou les interruptions touchant la prestation des logiciels-services se répercuteront sur les résultats d'exploitation de la Société.

Si la Société devait être confrontée à des défauts, à des retards ou à des interruptions touchant ses logiciels-services, la demande visant ces services pourrait diminuer et la Société pourrait engager une responsabilité importante. La Société a actuellement recours à des centres d'hébergement de données et à des fournisseurs de services infonuagiques gérés par des tiers afin de fournir des solutions d'infonuagique et des services d'hébergement à ses clients. Si les centres de données ou les fournisseurs de service infonuagique tombent en panne ou subissent des dommages, cela pourrait provoquer des interruptions de service pour les clients de la Société. Ceux-ci pourraient alors subir des temps d'arrêt imprévus et, par ricochet, la réputation et les affaires de la Société pourraient en souffrir. De plus, si des clients de la Société font un usage imprévu de ses logiciels-services, cela pourrait provoquer des interruptions de service pour d'autres clients qui tentent d'accéder à leurs données. En outre, comme les clients des logiciels-services accèdent à leurs services par Internet, toute interruption de l'accès Internet nuira à leurs activités.

En cas de défauts, de retards ou d'interruptions touchant les solutions sous forme de logiciels-services de la Société, les clients pourraient décider d'annuler leur service, de retarder ou de retenir leur paiement à la Société, de cesser d'acheter des services de la Société ou de lui présenter des réclamations, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur sa réputation commerciale, ses résultats d'exploitation, ses flux de trésorerie et sa situation financière.

Des atteintes à la sécurité pourraient retarder ou interrompre le service aux clients, ternir la réputation de la Société ou faire en sorte qu'elle engage une responsabilité importante et nuire à ses activités et à ses résultats financiers. La capacité de la Société de conserver sa clientèle et d'attirer de nouveaux clients pourrait être entravée par une atteinte, réelle ou perçue, à la sécurité des renseignements sur les clients.

Les activités de la Société comportent le stockage et la transmission de renseignements confidentiels de bon nombre de ses clients, et des atteintes à la sécurité pourraient l'exposer à un risque de perte de ces renseignements, à des poursuites, à des obligations d'indemnisation et à d'autres obligations. En cas de violation des mesures de sécurité de la Société du fait d'un geste posé par une tierce partie, d'une erreur d'un membre du personnel, d'un méfait ou d'autre chose menant à l'obtention d'un accès non autorisé aux données de ses clients, y compris les renseignements personnels identifiables des utilisateurs, la réputation de la Société sera probablement entachée, ses activités pourraient en souffrir et elle pourrait engager une responsabilité importante. Comme les techniques utilisées pour obtenir un accès non autorisé ou saboter des systèmes changent souvent et ne sont généralement pas reconnues avant d'être lancées contre une cible, il pourrait être impossible de les empêcher ou de mettre en place des mesures de protection adéquates. La Société a mis en œuvre des mesures de sécurité techniques, organisationnelles et physiques, notamment la formation des employés, des systèmes de sauvegarde, des processus de surveillance, de mise à l'essai et de maintenance des systèmes de protection et des plans d'urgence, afin de protéger les renseignements confidentiels de ses clients, d'empêcher l'accès non autorisé à ceux-ci et de réduire le risque d'atteinte à ses systèmes.

Malgré ces mesures, tous les systèmes informatiques de la Société, y compris ses systèmes de sauvegarde et les systèmes des fournisseurs de service tiers auxquels elle a recours, sont vulnérables à des dommages, à des interruptions, à des dysfonctionnements ou à des pannes attribuables à une foule de causes, dont le vol physique, le vol électronique, un incendie, une panne de courant, des pannes informatiques et de télécommunications ou d'autres catastrophes, ainsi que des atteintes à la sécurité d'origine interne ou externe, des attaques par déni de service, des virus, des vers informatiques ou d'autres événements perturbateurs connus ou inconnus. La Société ou ses fournisseurs de service tiers pourraient être incapables de prévoir, de détecter rapidement ou de contrer efficacement un ou plusieurs des moyens de plus en plus évolués que pourraient utiliser des pirates informatiques, des cyberterroristes et d'autres pour tenter de contourner les mesures de sécurité qui protègent ses systèmes informatiques ou ceux de ses fournisseurs de service tiers.

En cas de violation des mesures de sécurité de la Société, le marché pourrait avoir une moins bonne perception de leur efficacité et la Société pourrait perdre des ventes potentielles et des clients existants. En outre, une atteinte à la sécurité touchant un des concurrents de la Société ou une autre entreprise offrant des services d'hébergement ou des applications sous forme de logiciels-services même si aucun renseignement personnel des clients n'a été compromis, pourrait avoir un effet défavorable sur la perception qu'a le marché des mesures de sécurité de la Société et pourrait conduire à la perte de ventes potentielles et de clients existants.

La capacité de la Société de mettre au point de nouveaux produits et services afin de vendre ses solutions sur de nouveaux marchés ou d'accroître sa présence sur les marchés existants se répercutera sur la croissance de ses produits.

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

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

Les marchés sur lesquels la Société est présente sont très concurrentiels et si elle ne réussit pas à tirer son épingle du jeu, la Société pourrait éprouver de la difficulté à recruter de nouveaux clients et à les conserver, ce qui pourrait réduire et freiner sa croissance.

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

Si la Société n'arrive pas à garder en poste son personnel clé, ses activités pourraient s'en ressentir.

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

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

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

Les acquisitions font partie de la stratégie de la Société, et si elle n'arrive pas à intégrer avec succès les entreprises ou les activités nouvellement acquises, cela pourrait nuire à ses résultats financiers.

La Société peut continuer d'accroître ses activités ou sa gamme de produits en acquérant des entreprises, des produits ou des technologies, y compris dans d'autres lieux géographiques. Certaines acquisitions peuvent comporter un certain nombre de risques particuliers, y compris le détournement de l'attention de la direction, l'incapacité de garder en poste des employés clés de l'entreprise acquise, les risques associés à des marchés verticaux spécifiques, à des modèles d'affaires, à l'intégration ou aux lieux géographiques, des circonstances ou des événements imprévus et des obligations légales, lesquels pourraient avoir en partie ou en totalité un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société.

Le risque de défaut des logiciels pourrait nuire aux activités de la Société.

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

Risque lié à la protection de la propriété intellectuelle

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

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

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

Utilisation de logiciels de tierces parties

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

Cybersécurité

Face à la multiplication de cybermenaces de plus en plus sophistiquées et omniprésentes, Tecsys est consciente de la nécessité de gérer les risques de perte de données, d'attaques malveillantes et de logiciels malveillants, qu'ils soient d'origine interne ou externe. Afin de contrer ces menaces, Tecsys a mis en place un programme de sécurité en constante évolution. Des vérifications indépendantes ont démontré que Tecsys n'a subi aucune atteinte importante à sa sécurité informatique. En plus de surveiller ces risques, Tecsys continue de renforcer ses défenses pour mieux se protéger contre les intrusions et de peaufiner sa gouvernance au chapitre de la sécurité. Malgré les mesures qu'elle prend pour en assurer la sécurité, les technologies de l'information et l'infrastructure de la Société pourraient être vulnérables aux attaques de pirates ou subir des atteintes par suite d'une erreur d'un employé, d'un méfait ou d'autres perturbations. Toute atteinte à la sécurité pourrait compromettre les réseaux de Tecsys, et les renseignements stockés dans ceux-ci pourraient être rendus accessibles, dévoilés publiquement, perdus ou volés.

Risque de change

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

La Société pourrait devoir mobiliser des fonds supplémentaires pour mettre en œuvre sa stratégie de croissance ou poursuivre ses activités, et elle pourrait être incapable de mobiliser des capitaux au moment voulu ou à des conditions acceptables.

La Société peut, à l'occasion, chercher à obtenir du financement par actions ou par emprunt supplémentaire afin de financer sa croissance, d'étoffer ses produits et services, de réagir aux pressions concurrentielles ou encore de réaliser des acquisitions ou d'autres investissements. Ses plans d'affaires pourraient changer, la conjoncture économique générale ou financière et le contexte politique sur ses marchés pourraient se détériorer ou d'autres situations pourraient se présenter, ce qui pourrait dans tous les cas avoir une incidence défavorable significative sur ses flux de trésorerie et sur les besoins en trésorerie prévus aux fins de ses activités d'exploitation. L'un ou l'autre de ces faits ou circonstances pourrait donner lieu à d'importants besoins de financement supplémentaire et obliger la Société à mobiliser de nouveaux capitaux. La Société ne peut prévoir actuellement le montant de tels besoins de capitaux ni le moment où ils se feront sentir. Si la Société ne peut pas obtenir de financement, ou si elle ne peut l'obtenir selon des modalités satisfaisantes, elle pourrait être incapable de faire croître ses activités au rythme voulu et ses résultats d'exploitation pourraient en souffrir. Un financement par voie d'émission de titres de capitaux propres aurait un effet dilutif pour les porteurs de ses actions.

Contrôles et procédures de communication de l'information

Les contrôles et procédures de communication de l'information sont conçus de manière à fournir l'assurance raisonnable que l'information importante est recueillie et communiquée à la haute direction en temps opportun afin de permettre la prise de décisions appropriées à l'égard de l'information à fournir. Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont la responsabilité d'établir et de maintenir les contrôles et procédures de communication de l'information. Ils assument cette responsabilité avec l'aide du comité de direction de la Société, qui se compose de membres de la haute direction. Selon une évaluation des contrôles et procédures de communication de l'information, le chef de la direction et le chef de la direction financière en sont venus à la conclusion que ces contrôles et procédures étaient efficaces au 30 avril 2019. L'acquisition de PCSYS a eu lieu au quatrième trimestre de l'exercice 2019 et nous avons choisi de ne pas l'inclure dans la certification.

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

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

Une évaluation de l'efficacité de la conception et du fonctionnement des contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière au 30 avril 2019 a été faite sous la supervision et avec la participation du chef de la direction et du chef de la direction financière. Par suite de cette évaluation, le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont conclu que le contrôle interne à l'égard de l'information financière, au sens du Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, était conçu adéquatement et était efficace. Les évaluations ont été effectuées conformément au cadre et aux critères que le Committee of Sponsoring Organizations (le « COSO ») de la Treadway Commission a énoncés dans sa publication Internal Control – Integrated Framework (2013), modèle de contrôle reconnu, et conformément aux exigences du Règlement 52-109. L'acquisition de PCSYS a eu lieu au quatrième trimestre de l'exercice 2019 et nous avons choisi de ne pas l'inclure dans la certification.

Énoncés prospectifs

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

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

Les résultats et les événements réels sont susceptibles de différer, et pourraient différer considérablement, de ceux exprimés de façon explicite ou implicite par les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion. Ces énoncés sont fondés sur de nombreuses hypothèses qui pourraient se révéler inexactes, notamment les hypothèses formulées à l'égard des éléments suivants : i) l'environnement concurrentiel; ii) les risques liés l'exploitation; iii) la direction et le personnel de la Société; iv) l'investissement en immobilisations réalisé par les clients de la Société; v) la mise en œuvre de projets de clients; vi) les liquidités; vii) la conjoncture financière mondiale actuelle; viii) la mise en œuvre d'une stratégie commerciale de la Société; ix) le crédit; x) la responsabilité civile des produits et les autres poursuites auxquelles s'expose la Société; xi) le financement supplémentaire et la dilution; xii) la liquidité du marché des actions ordinaires de la Société; xiii) la mise au point de nouveaux produits; xiv) les droits de propriété intellectuelle et les autres droits de propriété; xv) l'acquisition et l'expansion; xvi) les devises; xvii) le taux d'intérêt; xviii) les changements en matière de technologie et de réglementation; xix) le système et les applications liées aux technologies de l'information internes xx) et la cybersécurité.

Mesure de la performance non conforme aux IFRS

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

BAIIA et BAIIA ajusté

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

Le calcul du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les exercices 2019, 2018 et 2017, à partir des mesures conformes aux IFRS présentées dans les états financiers consolidés de la Société, se détaille comme suit :

	2019	2018	2017
Bénéfice de la période	(741) \$	3 949 \$	5 998 \$
Ajustements pour :			
Amortissement des immobilisations corporelles	879	760	819
Amortissement des frais de développement différés	949	1 118	1 319
Amortissement des autres immobilisations incorporelles	995	462	486
Charges d'intérêts	196	4	81
Produits d'intérêts	(197)	(259) \$	(103)
Impôt sur le résultat	(1 018)	456	1 764
BAIIA	1 063 \$	6 490 \$	10 364 \$
Ajustements pour :			
Coûts liés aux acquisitions	1 347	-	-
Rémunération fondée sur des actions	366	-	-
Coûts non récurrents (crédits d'impôt canadiens)	-	-	(4 688)
BAIIA ajusté	2 776 \$	6 490 \$	5 676 \$

Au quatrième trimestre de l'exercice 2017, la Société a comptabilisé des crédits d'impôt fédéral canadien non remboursables liés à la R&D de 4,7 millions de dollars, lesquels représentent essentiellement des crédits d'impôt accumulés lors d'exercices antérieurs dont les critères de comptabilisation ont été remplis au cours de l'exercice 2017.

Indicateurs clés de performance

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

Produits récurrents

Les produits récurrents (ou produits récurrents annuels) s'entendent des engagements d'achat de logiciels-services, de la maintenance des logiciels exclusifs, du soutien à la clientèle, des services d'hébergement d'applications, des services de gestion de bases de données et des services de maintenance de produits de tiers, au cours des douze prochains mois. La quantification présume que le client renouvellera son engagement contractuel de façon périodique au moment du renouvellement. Cette partie des produits de la Société est prévisible et stable.

Commandes

De façon générale, les commandes correspondent à la valeur totale des contrats conclus, y compris les licences d'utilisation de logiciels et d'autres produits de la Société et les services de soutien connexes, les logiciels-services, le matériel et les logiciels de tiers et les services de soutien connexes, les travaux et les services visés par un contrat, ainsi que les modifications à ces contrats inscrites au cours d'une période donnée. La valeur totale des contrats ne se limite généralement pas à la première année et n'exclut normalement pas certains types de transactions. La Société est d'avis que cette mesure est un indicateur principal de l'état global de la performance d'une entreprise. Habituellement, les commandes regroupent tous les éléments ayant une incidence sur les produits, à savoir les nouveaux contrats, les renouvellements, les révisions à la hausse ou à la baisse des contrats, les ajouts, les résiliations anticipées et les remboursements. Par le passé, les commandes ont été divisées en catégories, telles que les commandes passées par de nouveaux clients ou les commandes passées par la clientèle de base, et la performance de ces catégories de commandes est souvent utilisée dans le cadre de ventes et d'autres régimes de rémunération.

Compte tenu du passage aux logiciels-services et en vue d'offrir des précisions sur le calendrier attendu des produits futurs, la Société a l'intention de fournir des informations ventilées sur les commandes, notamment les commandes de logiciels (licences perpétuelles et commandes liées aux produits récurrents annuels des logiciels-services) et les commandes de services professionnels. En conséquence, nous prévoyons éliminer progressivement la présentation de la valeur totale des contrats des commandes.

Carnet de commandes

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

Avec le passage aux logiciels-services, nous estimons qu'il est devenu plus pertinent d'évaluer le carnet de commandes sous deux angles différents : a) le carnet de commandes de services professionnels qui comprend la valeur des commandes passées pour la prestation de services professionnels (y compris celles qui peuvent dépasser un an) et b) le carnet de commandes naturel créé par les produits récurrents annuels (produits récurrents qui supposent que le client renouvelle périodiquement les obligations contractuelles, à mesure que ces obligations viennent à échéance). Nous croyons que cette ventilation accroît la transparence pour les parties prenantes, en particulier au fur et à mesure que la Société poursuit sa transition vers les logiciels-services. Par conséquent, nous prévoyons éliminer progressivement la présentation d'informations sur les montants cumulatifs du carnet de commandes.

Délai moyen de recouvrement des créances

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

Renseignements supplémentaires concernant Tecsys

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

Rapport de la direction

Les états financiers consolidés ci-inclus ainsi que toute l'information figurant dans ce rapport annuel sont la responsabilité de la direction de la Société et ils ont été approuvés par le conseil d'administration.

Les états financiers consolidés ont été dressés par la direction conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Les états financiers consolidés comprennent des montants fondés sur l'utilisation d'estimations et sur les meilleurs jugements. La direction a établi ces montants de manière raisonnable afin d'assurer que les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle. La direction a également préparé l'information financière présentée ailleurs dans le rapport annuel et s'est assurée de sa concordance avec les états financiers consolidés. La Société maintient des systèmes de contrôles internes comptables et administratifs. Ces systèmes ont pour objet de fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est pertinente, fiable et exacte et que les actifs de la Société sont correctement comptabilisés et bien protégés.

Le conseil d'administration est chargé d'assurer que la direction assume ses responsabilités à l'égard de la présentation de l'information financière et est l'ultime responsable de l'examen et de l'approbation des états financiers. C'est par le biais de son comité d'audit, lequel est constitué d'administrateurs externes, que le conseil d'administration s'acquitte de cette responsabilité. Le comité rencontre périodiquement la direction ainsi que les auditeurs externes afin de discuter des contrôles internes exercés sur le processus de présentation de l'information financière, des questions d'audit et de présentation des informations financières, de s'assurer que chaque partie remplit correctement ses fonctions et d'examiner les états financiers consolidés et le rapport des auditeurs externes.

Les états financiers consolidés des exercices clos les 30 avril 2019 et 2018 ont été audités au nom des actionnaires par les auditeurs externes, KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. Les auditeurs ont librement et pleinement accès aux registres internes, à la direction et au comité d'audit.



Peter Brereton

Président et chef de la direction

Le 3 juillet 2019



Mark J. Bentler

Chef de la direction financière



KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.
Tour KPMG
Bureau 1500
600, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 0A3
Canada

Téléphone 514-840-2100
Télécopieur 514-840-2187
Internet www.kpmg.ca

Rapport des auditeurs indépendants

Aux actionnaires de Tecsys Inc.

Opinion

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés de Tecsys Inc. (« l'entité »), qui comprennent :

- les états consolidés de la situation financière aux 30 avril 2019 et 2018;
- les états consolidés du résultat net et du résultat global pour les exercices clos à ces dates;
- les états consolidés des variations des capitaux propres pour les exercices clos à ces dates;
- les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour les exercices clos à ces dates;
- ainsi que les notes annexes, y compris le résumé des principales méthodes comptables;

(ci-après, les « états financiers »).

À notre avis, les états financiers ci-joints donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée de l'entité aux 30 avril 2019 et 2018, 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).

Fondement de l'opinion

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont plus amplement décrites dans la section « **Responsabilités des auditeurs à l'égard de l'audit des états financiers** » de notre rapport des auditeurs.

Nous sommes indépendants de l'entité conformément aux règles de déontologie qui s'appliquent à notre audit des états financiers au Canada et nous nous sommes acquittés des autres responsabilités déontologiques qui nous incombent selon ces règles.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Autres informations

La responsabilité des autres informations incombe à la direction. Les autres informations se composent :

- des informations contenues dans le rapport de gestion déposé auprès des commissions des valeurs mobilières canadiennes compétentes;
- des informations contenues dans un document susceptible de s'intituler « Rapport annuel 2019 de Tecsys », autres que les états financiers et le rapport des auditeurs sur ces états.

Notre opinion sur les états financiers ne s'étend pas aux autres informations et nous n'exprimons et n'exprimerons aucune forme d'assurance que ce soit sur ces informations.

KPMG Canada fournit des services à KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.
KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. est une société canadienne à responsabilité limitée et un cabinet membre du réseau KPMG de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Coopérative (« KPMG International »), entité suisse.

En ce qui concerne notre audit des états financiers, notre responsabilité consiste à lire les autres informations identifiées ci-dessus et, ce faisant, à apprécier s'il existe une incohérence significative entre celles-ci et les états financiers ou la connaissance que nous avons acquise au cours de l'audit, et à demeurer attentifs aux éléments indiquant que les autres informations semblent comporter une anomalie significative.

Nous avons obtenu les informations contenues dans le rapport de gestion déposé auprès des commissions des valeurs mobilières canadiennes compétentes à la date du présent rapport des auditeurs. Si, à la lumière des travaux que nous avons effectués sur ces autres informations, nous concluons à la présence d'une anomalie significative dans ces autres informations, nous sommes tenus de signaler ce fait dans le rapport des auditeurs.

Nous n'avons rien à signaler à cet égard.

Nous nous attendons à obtenir les informations contenues dans un document susceptible de s'intituler « Rapport annuel 2019 de Tecsys », autres que les états financiers et le rapport des auditeurs sur ces états, après la date du présent rapport des auditeurs. Si, à la lumière des travaux que nous effectuerons sur ces autres informations, nous concluons à la présence d'une anomalie significative dans ces autres informations, nous serons tenus de signaler ce fait aux responsables de la gouvernance.

Responsabilités de la direction et des responsables de la gouvernance à l'égard des états financiers

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle des états financiers 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 exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Lors de la préparation des états financiers, c'est à la direction qu'il incombe d'évaluer la capacité de l'entité à poursuivre son exploitation, de communiquer, le cas échéant, les questions relatives à la continuité de l'exploitation et d'appliquer le principe comptable de continuité d'exploitation, sauf si la direction a l'intention de liquider l'entité ou de cesser son activité ou si aucune autre solution réaliste ne s'offre à elle.

Il incombe aux responsables de la gouvernance de surveiller le processus d'information financière de l'entité.

Responsabilités des auditeurs à l'égard de l'audit des états financiers

Nos objectifs sont d'obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers pris dans leur ensemble sont exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, et de délivrer un rapport des auditeurs contenant notre opinion.

L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, qui ne garantit toutefois pas qu'un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada permettra toujours de détecter toute anomalie significative qui pourrait exister.

Les anomalies peuvent résulter de fraudes ou d'erreurs et elles sont considérées comme significatives lorsqu'il est raisonnable de s'attendre à ce que, individuellement ou collectivement, elles puissent influencer sur les décisions économiques que les utilisateurs des états financiers prennent en se fondant sur ceux-ci.

Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada, nous exerçons notre jugement professionnel et faisons preuve d'esprit critique tout au long de cet audit.

En outre :

- nous identifions et évaluons les risques que les états financiers comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, concevons et mettons en œuvre des procédures d'audit en réponse à ces risques, et réunissons des éléments probants suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Le risque de non-détection d'une anomalie significative résultant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne;

- nous acquérons une compréhension des éléments du contrôle interne pertinents pour l'audit 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;
- nous apprécions le caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que des informations y afférentes fournies par cette dernière;
- nous tirons une conclusion quant au caractère approprié de l'utilisation par la direction du principe comptable de continuité de l'exploitation et, selon les éléments probants obtenus, quant à l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou situations susceptibles de jeter un doute important sur la capacité de l'entité à poursuivre son exploitation. Si nous concluons à l'existence d'une incertitude significative, nous sommes tenus d'attirer l'attention des lecteurs de notre rapport des auditeurs sur les informations fournies dans les états financiers au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas adéquates, d'exprimer une opinion modifiée. Nos conclusions s'appuient sur les éléments probants obtenus jusqu'à la date de notre rapport des auditeurs. Des événements ou situations futurs pourraient par ailleurs amener l'entité à cesser son exploitation;
- nous évaluons la présentation d'ensemble, la structure et le contenu des états financiers, y compris les informations fournies dans les notes, et apprécions si les états financiers représentent les opérations et événements sous-jacents d'une manière propre à donner une image fidèle;
- nous communiquons aux responsables de la gouvernance notamment l'étendue et le calendrier prévus des travaux d'audit et nos constatations importantes, y compris toute déficience importante du contrôle interne que nous aurions relevée au cours de notre audit;
- nous fournissons aux responsables de la gouvernance une déclaration précisant que nous nous sommes conformés aux règles de déontologie pertinentes concernant l'indépendance, et leur communiquons toutes les relations et les autres facteurs qui peuvent raisonnablement être considérés comme susceptibles d'avoir des incidences sur notre indépendance ainsi que les sauvegardes connexes, s'il y a lieu;
- nous obtenons des éléments probants suffisants et appropriés concernant l'information financière des entités et activités de l'entité du groupe pour exprimer une opinion sur les états financiers. Nous sommes responsables de la direction, de la supervision et de la réalisation de l'audit du groupe, et assumons l'entière responsabilité de notre opinion d'audit.

L'associé responsable de la mission d'audit au terme de laquelle le présent rapport des auditeurs est délivré est Michael Baratta.



Le 3 juillet 2019
Montréal, Canada

*CPA auditeur, CA, permis de comptabilité publique no A120841

Tecsys Inc.

États consolidés de la situation financière

(en milliers de dollars canadiens)

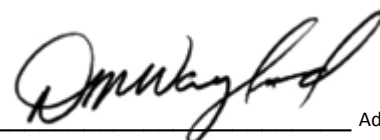
	Note	30 avril 2019	30 avril 2018
Actifs			
Actifs courants			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6	14 913 \$	13 496 \$
Créances		14 986	13 939
Travaux en cours		811	617
Autres créances		392	535
Crédits d'impôt	7	3 493	3 391
Stocks	8	673	1 145
Charges payées d'avance		3 223	1 829
Total des actifs courants		38 491	34 952
Actifs non courants			
Placements à long terme	9	-	10 007
Autres créances à long terme		278	215
Crédits d'impôt	7	5 260	4 840
Immobilisations corporelles	10	2 714	3 091
Frais de développement différés	11	1 064	1 850
Autres immobilisations incorporelles	11	14 706	1 342
Goodwill	11	17 456	3 596
Actifs d'impôt différé	15	5 476	3 524
Total des actifs non courants		46 954	28 465
Total des actifs		85 445 \$	63 417 \$
Passifs			
Passifs courants			
Créditeurs et charges à payer	13	11 633 \$	9 087 \$
Produits différés		14 252	10 774
Partie courante de la dette à long terme	12	1 022	47
Autres passifs courants	13	4 111	-
Total des passifs courants		31 018	19 908
Passifs non courants			
Dette à long-terme	12	10 827	74
Autres passifs non courants	13	2 333	300
Passifs d'impôt différé	15	1 769	-
Total des passifs non courants		14 929	374
Total des passifs		45 947	20 282
Éventualités et engagements	18 19		
Capitaux propres			
Capital social	14	19 144	19 144
Surplus d'apport		9 943	9 577
Résultats non distribués		10 618	14 527
Cumul des autres éléments du résultat global	21	(207)	(113)
Total des capitaux propres attribuables aux propriétaires de la Société		39 498	43 135
Total des passifs et des capitaux propres		85 445 \$	63 417 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Approuvé par le conseil d'administration



Administrateur



Administrateur

Tecsys Inc.**États consolidés du résultat net et du résultat global**

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)

Exercices clos les 30 avril	Note	2019	2018
Produits			
Produits exclusifs		6 948 \$	6 895 \$
Produits de tiers		6 822	6 847
Infonuagique, maintenance et abonnements		31 282	27 000
Services professionnels		29 338	27 830
Frais remboursables		2 059	2 146
Total des produits		76 449	70 718
Coût des ventes			
Produits		6 036	6 187
Services		30 913	27 510
Frais remboursables		2 059	2 146
Total du coût des ventes		39 008	35 843
Marge brute		37 441	34 875
Charges d'exploitation			
Frais de vente et de commercialisation		17 204	14 496
Frais généraux et charges administratives		9 354	6 328
Frais de recherche et de développement, après les crédits d'impôt	7	12 681	9 797
Total des charges d'exploitation		39 239	30 621
(Perte) bénéfice d'exploitation		(1 798)	4 254
Produits financiers, montant net	17	(39)	(151)
(Perte) bénéfice avant impôt sur le résultat		(1 759)	4 405
Charge (économie) d'impôt sur le résultat	15	(1 018)	456
(Perte) bénéfice attribuable aux propriétaires de la Société		(741) \$	3 949 \$
Autres éléments du résultat global			
Partie efficace des variations de la juste valeur des dérivés désignés comme instruments de couverture liés aux produits	21	(14)	166
Écarts de conversion au titre des établissements à l'étranger	21	(80)	-
Résultat global attribuable aux propriétaires de la Société		(835) \$	4 115 \$
Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action ordinaire	14	(0,06) \$	0,30 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Tecsys Inc.

Tableaux consolidés des flux de trésorerie

(en milliers de dollars canadiens)

Exercices clos les 30 avril	Note	2019	2018
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation			
(Perte) bénéfique pour l'exercice		(741) \$	3 949 \$
Ajustements pour tenir compte de ce qui suit :			
Amortissement des immobilisations corporelles	10	879	760
Amortissement des frais de développement différés	11	949	1 118
Amortissement des autres immobilisations incorporelles	11	995	462
Produits financiers, montant net	17	(39)	(151)
Écarts de change latents et autre		275	(465)
Crédits d'impôt non remboursables		(902)	(925)
Rémunération à base d'actions	14	366	-
Impôt sur le résultat		(1 182)	361
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation, compte non tenu des variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement lié aux activités d'exploitation		600	5 109
Créances		1 749	279
Travaux en cours		(129)	(5)
Autres créances		109	(346)
Crédits d'impôt		(212)	(156)
Stocks		476	(231)
Charges payées d'avance		(595)	70
Créditeurs et charges à payer		795	294
Produits différés		1 307	(1 320)
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux activités d'exploitation		3 500	(1 415)
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités d'exploitation		4 100	3 694
Flux de trésorerie liés aux activités de financement			
Remboursement de la dette à long terme	12	(272)	(69)
Émission de dette à long terme	12	12 000	-
Émission d'actions ordinaires	14	-	10 489
Paiement de dividendes	14	(2 747)	(2 486)
Intérêts payés	17	(115)	(4)
Entrées nettes de trésorerie liées aux activités de financement		8 866	7 930
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement			
Diminution (augmentation) des placements à long terme		10 007	(10 007)
Intérêts reçus	17	197	259
Acquisitions d'immobilisations corporelles	10	(403)	(1 358)
Acquisitions d'autres immobilisations incorporelles	11	(160)	(281)
Frais de développement différés	11	(163)	(217)
Acquisitions d'entreprises	5	(21 027)	-
Sorties nettes de trésorerie liées aux activités d'investissement		(11 549)	(11 604)
Augmentation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au cours de l'exercice		1 417	20
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice		13 496	13 476
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de l'exercice		14 913 \$	13 496 \$
Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie :			
Acquisitions d'immobilisations corporelles incluses dans les créditeurs et charges à payer		-	49 \$
Actif d'impôt différé comptabilisé dans le capital social au titre des frais de transaction		-	306

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Tecsys Inc.

États consolidés des variations des capitaux propres

(en milliers de dollars canadiens, sauf les nombres d'actions)

	Capital social			Surplus d'apport	Cumul des autres éléments du résultat global	Résultats non distribués	Total
	Note	Nombre	Montant				
Solde au 30 avril 2017		12 315 326	8 349 \$	9 577 \$	(279) \$	13 064 \$	30 711 \$
Bénéfice pour l'exercice		-	-	-	-	3 949	3 949
Autres éléments du résultat global pour l'exercice :							
Partie efficace des variations de juste valeur des dérivés désignés comme instruments de couverture liés aux produits	21	-	-	-	166	-	166
Résultat global total pour l'exercice		-	-	-	166	3 949	4 115
Actions ordinaires émises dans le cadre du financement par voie de prise ferme, déduction faite des impôts de 306 \$	14(c)	767 050	10 795	-	-	-	10 795
Dividendes aux détenteurs d'instruments de capitaux propres	14(d)	-	-	-	-	(2 486)	(2 486)
Total des transactions avec les propriétaires de la Société		767 050	10 795	-	-	(2 486)	8 309
Solde au 30 avril 2018		13 082 376	19 144 \$	9 577 \$	(113) \$	14 527 \$	43 135 \$
Ajustement découlant de la première application de l'IFRS 15	3	-	-	-	-	(421)	(421)
Solde ajusté au 1^{er} mai 2018		13 082 376	19 144 \$	9 577 \$	(113) \$	14 106	42 714 \$
Perte pour l'exercice		-	-	-	-	(741)	(741)
Autres éléments du résultat global pour l'exercice :							
Partie efficace des variations de juste valeur des dérivés désignés comme instruments de couverture liés aux produits	21	-	-	-	(14)	-	(14)
Écarts de conversion au titre des établissements à l'étranger	21	-	-	-	(80)	-	(80)
Rémunération à base d'actions		-	-	366	-	-	366
Résultat global total pour l'exercice		-	-	366	(94)	(741)	(469)
Dividendes aux détenteurs d'instruments de capitaux propres	14(d)	-	-	-	-	(2 747)	(2 747)
Total des transactions avec les propriétaires de la Société		-	-	-	-	(2 747)	(2 747)
Solde au 30 avril 2019		13 082 376	19 144 \$	9 943 \$	(207) \$	10 618 \$	39 498 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

1. Description des activités

Tecsys Inc. (la « Société ») a été constituée en vertu de la Loi canadienne sur les sociétés par actions en 1983. La Société met au point, commercialise et vend des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement à l'échelle de l'entreprise aux fins de la logistique de la distribution, de l'entreposage, du transport, du point d'utilisation et de la gestion des commandes. La Société offre également des services connexes de consultation, de formation et de soutien. Le siège social est situé au 1, Place Alexis Nihon, Montréal, Canada. La Société réalise la quasi-totalité de ses produits auprès de clients situés aux États-Unis, au Canada et en Europe. La clientèle de la Société compte principalement des systèmes de soins de santé, des pièces d'entretien, des tiers fournisseurs de services, des commerces de détail et des distributeurs de gros généralistes à grand volume. Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et ceux de ses filiales entièrement détenues. La Société est cotée en Bourse, et ses actions sont négociées à la Bourse de Toronto sous le symbole TCS.

2. Base d'établissement

a) Déclaration de conformité

La Société établit ses états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »).

La publication des états financiers consolidés pour l'exercice clos le 30 avril 2019 a été approuvée par le conseil d'administration en date du 3 juillet 2019.

b) Base d'évaluation

Les états financiers consolidés ont été établis selon une base de continuité d'exploitation en fonction du coût historique, sauf pour ce qui est des éléments ci-dessous figurant aux états consolidés de la situation financière :

- les instruments financiers dérivés, lesquels sont évalués à la juste valeur;
- les actifs identifiables acquis et les passifs identifiables repris dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, lesquels sont initialement évalués à la juste valeur à la date d'acquisition;
- les accords au titre de la rémunération fondée sur des actions calculés selon l'IFRS 2, *Paiement fondé sur des actions*.

c) Monnaie fonctionnelle et monnaie de présentation

Les états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens. Toutes les informations financières ont été arrondies au millier près, à moins d'indication contraire.

d) Estimations, hypothèses et jugement

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

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

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

i) Constatation des produits

La constatation des produits fait l'objet de jugements critiques. Dans le cas des accords groupés, en particulier, il est nécessaire de porter un jugement sur la détermination des obligations de prestation et la répartition des produits à chaque obligation de prestation, notamment les licences, les services professionnels, les services de maintenance et les services d'abonnement, selon le prix de vente spécifique de chaque obligation de prestation. Comme la durée de certaines obligations de prestation est supérieure à un an, la détermination et la répartition de la contrepartie reçue aux obligations de prestation se répercutent sur le montant et le moment de la constatation des produits.

ii) Aide publique

La direction fait preuve de jugement dans l'estimation des montants à recevoir à l'égard des différents crédits d'impôt remboursables et non remboursables accordés par les gouvernements fédéral et provinciaux et dans l'évaluation de l'admissibilité des charges de recherche et de développement et autres charges donnant droit à de tels crédits.

iii) Impôt sur le résultat

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

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

iv) Dépréciation d'actifs

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

v) Correction de valeur pour pertes de crédit attendues

La Société comptabilise une correction de valeur pour pertes au titre des pertes de crédit attendues sur les créances clients selon une estimation, établie par pondération probabiliste, des pertes de crédit. Lors de son évaluation, la direction estime la perte de crédit attendue selon les pertes de crédit réelles passées et une évaluation du crédit éclairée en prenant en considération l'assurance pour pertes sur créances et la solvabilité de chaque client, compte tenu de la situation financière et de l'historique de paiement de chaque client, ainsi que les informations prospectives. De plus, ces estimations doivent être évaluées et mises à jour de façon continue. Tout écart entre les pertes de crédit réelles et les estimations aurait une incidence sur le résultat futur.

vi) Regroupements d'entreprises

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

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

3. Principales méthodes comptables

Ces états financiers consolidés ont été préparés selon les méthodes comptables énoncées ci-dessous, lesquelles ont été appliquées d'une manière uniforme à toutes les périodes présentées, sauf indication contraire.

a) Méthode de consolidation

Ces états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et de ses filiales.

i) Regroupement d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. La Société évalue le goodwill comme la juste valeur de la contrepartie transférée, diminuée du montant net comptabilisé (généralement la juste valeur) des actifs identifiables acquis et des passifs identifiables repris, tous ces éléments étant évalués à la date d'acquisition.

Les coûts de transaction, autres que ceux liés à l'émission de titres de créance ou de capitaux propres, que la Société engage dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

ii) Filiales

Les filiales sont des entreprises contrôlées par la Société. Les états financiers des filiales sont intégrés dans les états financiers consolidés depuis la date de la prise du contrôle jusqu'à la date de la perte du contrôle.

Les filiales entièrement détenues par la Société ainsi que leur territoire de constitution sont présentées ci-après :

Filiale	Territoire de constitution
Tecsys U.S. Inc.	Ohio
Tecsys Europe Limited	Angleterre
Logi D Holding Inc.	Canada
Logi D Inc.	Canada
Logi D Corp.	Delaware
OrderDynamics Corp.	Canada
OrderDynamics US Inc.	Delaware
Tecsys Denmark Holding ApS	Danemark
PCSYS A/S	Danemark
PCSYS Inc.	Wyoming

iv) Transactions éliminées au moment de la consolidation

Les soldes et les transactions intragroupe, ainsi que les profits et pertes latents qui découlent de transactions intragroupe, sont éliminés aux fins de l'établissement des états financiers consolidés.

b) Transactions en monnaie étrangère

Les transactions en monnaie étrangère qui ne sont pas couvertes sont converties dans la monnaie fonctionnelle propre aux filiales de la Société selon les cours de change moyens pour la période. Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie autre que la monnaie fonctionnelle d'une filiale sont convertis selon les cours de change en vigueur à la date de clôture et les profits ou pertes de change sont inclus à l'état consolidé du résultat net. Les éléments non monétaires libellés en monnaie étrangère autre que la monnaie fonctionnelle sont convertis selon les cours historiques.

Les produits qui sont couverts sont convertis au taux de change stipulé dans l'instrument dérivé sous-jacent qui sert de couverture à la transaction.

Conversion des devises

Les actifs et les passifs des établissements à l'étranger dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar canadien sont convertis en dollars canadiens au cours de change en vigueur à la date de clôture. Les produits et les charges qui ne sont pas couverts sont convertis au cours de change en vigueur à la date de la transaction. Les écarts

attribuables aux fluctuations des cours de change sont comptabilisés au compte des écarts de conversion cumulés dans les autres éléments du résultat global.

Lors de la sortie d'un établissement à l'étranger dont le contrôle est perdu, le montant des écarts de conversion cumulés comptabilisé dans les autres éléments du résultat global propres à cet établissement à l'étranger est comptabilisé dans l'état consolidé du résultat net à titre de profit ou de perte sur la sortie.

En ce qui a trait aux établissements à l'étranger dont la monnaie fonctionnelle est le dollar canadien, les actifs et passifs monétaires sont convertis en dollars canadiens aux cours de change en vigueur à la date de clôture. Les éléments non monétaires qui sont évalués au coût historique sont reconvertis au taux de change historique en vigueur à la date des transactions. Les actifs et passifs non monétaires qui sont évalués à la juste valeur sont reconvertis dans la monnaie fonctionnelle au taux de change en vigueur à la date à laquelle la juste valeur a été déterminée. Les produits et les charges qui ne sont pas couverts sont convertis aux cours de change moyens pour la période. Les écarts découlant des fluctuations des cours de change sont compris dans l'état du résultat net et du résultat global.

Les profits et les pertes de change attribuables à un élément monétaire à recevoir d'un établissement à l'étranger ou à payer à celui-ci, le règlement de cet élément qui n'est ni planifié ni probable dans un avenir prévisible et les éléments monétaires pour lesquels le règlement est planifié mais qui a été désigné à titre de couverture de l'investissement net dans un établissement à l'étranger, dans la mesure où la couverture est efficace, sont comptabilisés au compte des écarts de conversion cumulés dans les autres éléments du résultat global et reclassés des capitaux propres à l'état du résultat net lors de la sortie de l'investissement net.

c) Stocks

Les stocks sont présentés au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est déterminé selon la méthode du coût moyen. Le coût des stocks comprend le prix d'achat et les autres coûts directement attribuables à l'acquisition de fournitures, de même que les autres coûts engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimatif dans le cours normal des activités, moins les coûts de vente.

d) Instruments financiers

Au moment de la comptabilisation initiale, la Société comptabilise les actifs financiers à la date de la transaction à laquelle elle devient une partie aux dispositions contractuelles de l'instrument. Les actifs financiers sont initialement évalués à la juste valeur. Si l'actif financier n'est pas ensuite comptabilisé à la juste valeur par le biais du résultat net, l'évaluation initiale comprendra donc les coûts de transaction qui sont directement attribuables à l'acquisition ou à la naissance de l'actif. Lors de la comptabilisation initiale, la Société classe ses actifs financiers comme étant ultérieurement évalués soit au coût amorti, soit à la juste valeur, en fonction du modèle économique qu'elle suit pour la gestion des actifs financiers et des caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers.

La Société décomptabilise un actif financier lorsque les droits contractuels aux flux de trésorerie découlant de l'actif expirent ou lorsqu'elle transfère les droits de recevoir les flux de trésorerie contractuels découlant de l'actif financier dans le cadre d'une transaction où la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété de l'actif financier sont transférés.

Les actifs financiers sont classés dans l'une ou l'autre des catégories ci-dessous selon le but dans lequel les actifs financiers ont été acquis.

i) Actifs financiers évalués au coût amorti

Un actif financier est ultérieurement évalué au coût amorti, selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de toute perte de valeur, si :

- La détention de l'actif s'inscrit dans un modèle économique dont l'objectif est de détenir des actifs afin d'en percevoir les flux de trésorerie contractuels;
- Les conditions contractuelles de l'actif financier donnent lieu, à des dates précises, à des flux de trésorerie qui correspondent uniquement à des remboursements du principal et des intérêts.

À l'heure actuelle, la Société classe sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie, ses créances et ses autres créances (à l'exception de la juste valeur des dérivés) en tant qu'actifs financiers évalués au coût amorti.

ii) Actifs financiers évalués à la juste valeur

Ces actifs sont évalués à la juste valeur et les variations de celle-ci, y compris les intérêts ou les dividendes reçus, sont comptabilisées dans le résultat net. Toutefois, dans le cas de placements dans des instruments de capitaux propres qui ne sont pas détenus à des fins de transaction, la Société peut choisir au moment de la comptabilisation initiale de présenter les profits et les pertes dans les autres éléments du résultat global. Pour de tels placements évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global, les profits et les pertes ne sont jamais reclassés dans le résultat net et aucune perte de valeur n'est comptabilisée dans le résultat net. Les dividendes rapportés par de tels placements sont comptabilisés dans le résultat net, à moins qu'il ne soit clair que le dividende corresponde au remboursement d'une partie du coût du placement.

iii) Passifs financiers évalués au coût amorti

Un passif financier est ultérieurement évalué au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. La Société classe actuellement dans les passifs financiers évalués au coût amorti les créditeurs et charges à payer (à l'exclusion des instruments financiers dérivés désignés comme instruments de couverture efficaces et des instruments financiers dérivés non désignés comme couverture), ainsi que la dette à long terme.

iv) Instruments financiers dérivés non désignés comme couverture évalués à la juste valeur

Les instruments financiers dérivés non désignés comme couverture, y compris les contrats de change à terme, sont inscrits à l'actif ou au passif et ils sont initialement évalués à leur juste valeur. Les coûts de transaction attribuables sont comptabilisés en résultat net à mesure qu'ils sont engagés. La Société peut détenir des instruments financiers dérivés pour compenser les risques liés aux fluctuations des autres devises en regard du dollar canadien. Tous les instruments financiers dérivés qui ne sont pas désignés dans une relation de couverture sont classés en tant qu'instruments financiers à la juste valeur par le biais du résultat net. La juste valeur des instruments financiers dérivés est déterminée en fonction des cours à terme, compte tenu du cours de marché, du taux d'intérêt et de la volatilité, et elle prend en considération le risque de crédit lié à l'instrument financier. La juste valeur nette des contrats de change à terme en cours est comptabilisée soit au poste « Autres créances », soit au poste « Créditeurs et charges à payer », selon le cas. Toute variation subséquente de la juste valeur des contrats de change à terme en cours non désignés comme couverture est comptabilisée par le biais du résultat net à titre de produit financier ou de charge financière pour la période au cours de laquelle elle survient. Les profits et les pertes de change découlant de ces contrats sont constatés dans la période au cours de laquelle ils sont générés et portés en diminution des profits ou des pertes de change constatés à la réévaluation de l'actif monétaire net libellé en devises. Les flux de trésorerie provenant des règlements de contrats de change sont classés dans les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation au même titre que les flux de trésorerie correspondants provenant des actifs monétaires couverts économiquement.

v) Instruments financiers dérivés désignés dans une relation de couverture évalués à la juste valeur

La Société utilise des instruments financiers dérivés pour couvrir son exposition aux fluctuations du taux de change sur les produits futurs hautement probables libellés en devises.

La Société documente de façon formelle toutes les relations entre les éléments de couverture et les éléments couverts, de même que les objectifs et stratégies en matière de gestion des risques qui l'ont conduite à conclure diverses opérations de couverture. Ce procédé consiste notamment à rattacher tous les instruments de couverture dérivés aux transactions prévues. L'efficacité de la couverture est évaluée en fonction du degré auquel les flux de trésorerie provenant des contrats sur dérivés sont censés compenser les flux de trésorerie provenant de la transaction sous-jacente couverte.

Lorsqu'un dérivé est désigné en tant qu'instrument de couverture des flux de trésorerie, la partie efficace des variations de la juste valeur est comptabilisée dans le cumul des autres éléments du résultat global. Les montants inscrits dans le cumul des autres éléments du résultat global sont classés au bénéfice lorsque l'opération de couverture sous-jacente, telle que déterminée lors de la signature du contrat, a une incidence sur le résultat net. La partie non efficace d'une relation de couverture est immédiatement comptabilisée dans le bénéfice. Cette inefficacité est essentiellement attribuable aux écarts des taux d'actualisation entre l'instrument dérivé réel et le dérivé hypothétique hautement efficace.

Lorsque les contrats sur dérivés désignés comme couvertures de flux de trésorerie sont résiliés, échus ou vendus ou s'ils ne répondent plus aux critères de la comptabilité de couverture, la Société cesse donc de façon prospective d'appliquer la comptabilité de couverture. Les montants comptabilisés dans le cumul des autres éléments du résultat global avant que les contrats cessent de répondre aux critères de la comptabilité de couverture demeurent dans le cumul des autres éléments du résultat global jusqu'à ce que les flux de trésorerie futurs couverts se produisent, s'ils sont toujours susceptibles de se produire. Toutefois, si le montant comptabilisé dans le cumul des autres éléments du résultat global est une perte et si la Société s'attend à ce que la totalité ou une partie de cette perte ne puisse être recouvrée au cours de périodes ultérieures, la Société doit alors reclasser immédiatement dans le bénéfice le montant qu'elle s'attend à ne pas recouvrer. De plus, si les flux de trésorerie futurs couverts ne sont plus susceptibles de se produire, le montant comptabilisé dans le cumul des autres éléments du résultat global doit alors être immédiatement reclassé dans le bénéfice. Les montants comptabilisés dans le cumul des autres éléments du résultat global sont inscrits au bénéfice de la période au cours de laquelle la transaction de couverture est finalisée. Les profits ou les pertes survenant après que les contrats sur dérivés cessent de répondre aux critères de la comptabilité de couverture sont inscrits au bénéfice de la période au cours de laquelle ils surviennent.

vi) Juste valeur des instruments financiers

La Société doit classer les évaluations de la juste valeur des instruments financiers selon une hiérarchie à trois niveaux, selon le type de données utilisées pour faire ces évaluations. Ces niveaux sont les suivants : le niveau 1, qui comprend les évaluations faisant appel à des données observables, comme les prix cotés sur des marchés actifs, le niveau 2, qui comprend les évaluations faisant appel à des données autres que des prix cotés sur des marchés actifs qui sont observables directement ou indirectement, et le niveau 3, qui comprend les évaluations faisant appel à des données non observables pour lesquelles aucune ou peu de données du marché existent, ce qui oblige l'entité à faire ses propres hypothèses.

vii) Dépréciation d'actifs financiers

Les corrections de valeur pour pertes au titre des pertes de crédit attendues sont évaluées selon l'une des méthodes suivantes :

- pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir : pertes de crédit attendues des cas de défaillance pouvant survenir dans les 12 mois suivants la date de clôture;
- pertes de crédit attendues pour la durée de vie : pertes de crédit attendues de la totalité des cas de défaillance dont un instrument financier peut faire l'objet au cours de sa durée de vie attendue.
- La Société a choisi d'évaluer les corrections de valeur pour pertes relatives aux créances clients à un montant équivalent aux pertes de crédit attendues pour la durée de vie.

La Société évalue les corrections de valeur pour pertes relatives aux autres créances selon la méthode qui suit.

Pour déterminer si le risque de crédit d'un actif financier a augmenté de manière importante depuis la comptabilisation initiale et pour estimer les pertes de crédit attendues, la Société tient compte des informations raisonnables et justifiables qui sont pertinentes et qu'il est possible d'obtenir sans devoir engager des coûts ou des efforts déraisonnables. Cela comprend des informations et des analyses quantitatives et qualitatives fondées sur l'expérience passée de la Société et d'après une évaluation éclairée du risque de crédit, compte tenu d'informations de nature prospective.

La Société considère qu'un actif financier est en situation de défaillance dans les cas suivants :

- il est peu probable que l'emprunteur s'acquitte de ses obligations de crédit envers la Société en totalité sans que la Société n'ait recours à des mesures comme le recouvrement des stocks ou à l'assurance crédit de la Société (le cas échéant);
- l'actif financier est en souffrance depuis plus de 180 jours.

La période maximale considérée pour estimer les pertes de crédit attendues correspond à la période contractuelle maximale au cours de laquelle la Société est exposée au risque de crédit.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

i. Évaluation des pertes de crédit attendues

Les pertes de crédit attendues sont une estimation, établie par pondération probabiliste, des pertes de crédit. Elles sont évaluées à la valeur actualisée de toutes les insuffisances de flux de trésorerie (c'est-à-dire la différence entre les flux de trésorerie dus à l'entité selon le contrat et les flux de trésorerie que la Société s'attend à recevoir). La Société détermine une correction de valeur pour pertes sur une base individuelle et collective, en tenant compte des événements passés, des circonstances actuelles et des prévisions de la conjoncture économique encore à venir. Les évaluations sur une base collective sont effectuées en regroupant les créances clients dont les caractéristiques sont similaires. Les pertes de crédit attendues sont actualisées selon le taux d'intérêt effectif de l'actif financier.

ii. Actifs financiers dépréciés

Chaque date de clôture, la Société évalue si les actifs financiers comptabilisés au coût amorti sont dépréciés. Un actif financier est déprécié si un ou plusieurs événements ayant une incidence négative sur les flux de trésorerie futurs estimés de l'actif financier s'est (ou se sont) produit(s). Voici des exemples d'événements possibles :

- difficulté financière importante de l'emprunteur;
- manquement à un contrat tel qu'une défaillance ou un défaut de paiement;
- probabilité croissante de faillite ou autre restructuration financière de l'emprunteur;
- disparition d'un marché actif pour cet actif financier, suite à des difficultés financières.

Il peut s'avérer impossible d'identifier un événement isolé et discret à l'origine de la dépréciation des actifs financiers, celle-ci pouvant résulter de l'effet combiné de plusieurs événements.

iii. Présentation d'une dépréciation

La correction de valeur pour pertes relative à des actifs financiers évalués au coût amorti est déduite de la valeur comptable brute des actifs. Les pertes de valeur liées aux créances et autres créances sont présentées séparément dans les états consolidés du résultat net.

iv. Radiation

La valeur comptable brute d'un actif financier est radiée lorsque la Société n'a pas d'attente raisonnable de recouvrement à l'égard de la totalité ou d'une partie de cet actif financier.

v. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent essentiellement la trésorerie non soumise à des restrictions et les placements à court terme ayant une échéance initiale de trois mois ou moins.

e) Immobilisations corporelles:

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût moins le cumul des amortissements et le cumul des pertes de valeur. Le coût inclut les dépenses directement attribuables à l'acquisition d'un actif donné. Les logiciels achetés qui sont essentiels à la fonctionnalité du matériel connexe sont incorporés dans le coût de ce matériel.

Le montant des profits et des pertes résultant de la sortie d'une immobilisation corporelle est déterminé par la comparaison du produit de la sortie avec la valeur comptable de l'immobilisation corporelle, et il est comptabilisé par le biais du résultat net sur la base du montant net.

Coûts ultérieurs

Le coût lié au remplacement d'une partie d'une immobilisation corporelle est comptabilisé dans la valeur comptable de cette immobilisation s'il est probable que des avantages économiques futurs associés à cette partie d'immobilisation reviennent à la Société, et si son coût peut être évalué de façon fiable. La valeur comptable de la partie remplacée est décomptabilisée. Les coûts d'entretien courant d'une immobilisation corporelle sont comptabilisés par le biais du résultat net lorsqu'ils sont engagés.

Amortissement

L'amortissement est calculé sur le montant amortissable, soit le coût d'un actif diminué de sa valeur résiduelle.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

La Société calcule l'amortissement des immobilisations corporelles à compter de leur mise en service. L'amortissement est comptabilisé par le biais du résultat net selon le mode linéaire, étant donné que ce mode reflète le plus étroitement le rythme attendu de consommation des avantages économiques futurs représentatifs de l'actif. La Société établit l'amortissement selon le mode d'amortissement linéaire et les périodes qui suivent :

	Période
Matériel informatique	De 2 à 5 ans
Mobilier et agencements	10 ans
Améliorations locatives	Selon la plus courte de la durée du contrat de location et de la vie économique

Les modes d'amortissement, les durées d'utilité et les valeurs résiduelles sont réexaminés à chaque fin de période et ajustés prospectivement au besoin.

f) Immobilisations incorporelles

i) Goodwill:

Le goodwill est évalué au coût diminué du cumul des pertes de valeur.

ii) Frais de recherche et de développement

Les frais liés aux activités de recherche sont passés en charges lorsqu'ils sont engagés.

Les frais de développement de nouveaux logiciels destinés à la vente, déduction faite de l'aide publique, sont inscrits à l'actif au poste « Frais de développement différés » s'ils peuvent être évalués de façon fiable, si le produit est techniquement et commercialement faisable, si la réalisation des avantages économiques futurs est probable, si la Société a l'intention d'achever le développement du produit, de l'utiliser ou de le vendre, et si elle possède suffisamment de ressources pour le faire. Sinon, les frais de développement sont passés en charges lorsqu'ils sont engagés. Les dépenses inscrites à l'actif comprennent le coût des matières premières, les coûts de main-d'œuvre directe, les frais généraux directement attribuables à la préparation de l'actif en vue de son utilisation prévue et les coûts d'emprunt relatifs aux actifs qualifiés.

À compter du moment où le produit peut être vendu, les frais de développement différés sont amortis selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée de cinq ans du produit.

Après la comptabilisation initiale, les frais de développement différés sont constatés au coût, diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur.

iii) Autres immobilisations incorporelles

Les autres immobilisations incorporelles comprennent la technologie des logiciels et les actifs liés aux clients et elles sont comptabilisées au coût moins le cumul des amortissements et le cumul des pertes de valeur. Toutes les immobilisations incorporelles ont une durée d'utilité déterminée et font donc l'objet d'amortissement.

La dépréciation est calculée sur le coût de l'actif, ou sur tout autre montant substitué au coût, diminué de sa valeur résiduelle. La Société établit l'amortissement selon le mode d'amortissement linéaire et les périodes qui suivent :

	Période
Technologie	De 5 à 10 ans
Actifs liés aux clients	De 5 à 15 ans
Brevets	5 ans
Logiciels	5 ans

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Les modes d'amortissement, les durées d'utilité et les valeurs résiduelles sont réexaminés à chaque fin de période et ajustés prospectivement au besoin.

g) Dépréciation des actifs non financiers

La Société examine la valeur comptable de ses actifs non financiers, lesquels comprennent les immobilisations corporelles, la technologie, les actifs liés aux clients, les brevets, les logiciels et les frais de développement différés à chaque date de clôture pour déterminer si des changements ou des événements indiquent que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Dans le cas du goodwill, la valeur recouvrable est estimée le 30 avril de chaque année, ou plus fréquemment s'il existe des indications de dépréciation.

Pour les besoins des tests de dépréciation, les actifs qui ne peuvent être soumis à un test de dépréciation individuel 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 groupes d'actifs (« unité génératrice de trésorerie » ou « UGT »). Pour les besoins des tests de dépréciation, le goodwill acquis dans un regroupement d'entreprises est affecté à l'UGT ou au groupe d'UGT qui devrait bénéficier des synergies du regroupement d'entreprises. Chaque unité ou groupe d'unités auxquels le goodwill est affecté ne peut être plus grand qu'un secteur opérationnel et représente le niveau le plus bas auquel le goodwill fait l'objet d'un suivi pour les besoins de gestion interne.

Les actifs de support de la Société ne génèrent pas d'entrées de trésorerie distinctes. S'il existe un indice qu'un actif de support a subi une perte de valeur, la valeur recouvrable est déterminée pour l'UGT ou au groupe d'UGT à laquelle l'actif de support appartient.

La valeur recouvrable d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie est la valeur la plus élevée entre sa valeur d'utilité et sa juste valeur diminuée des coûts de vente. Aux fins d'évaluation de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont comptabilisés à leur valeur actualisée par application d'un taux d'actualisation avant impôt qui reflète les appréciations actuelles, par le marché, de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Une perte de valeur est comptabilisée si la valeur comptable d'un actif non financier excède sa valeur recouvrable estimée. Les pertes de valeur sont comptabilisées par le biais du résultat net. Les pertes de valeur comptabilisées au titre d'UGT sont d'abord réparties en réduction de la valeur comptable du goodwill affecté à l'unité, puis en réduction de la valeur comptable des autres actifs de l'UGT au prorata.

Les pertes de valeur eu égard au goodwill ne sont pas reprises. En ce qui a trait aux autres actifs non financiers, les pertes de valeur comptabilisées au cours de périodes antérieures sont évaluées chaque date de clôture, afin de déterminer s'il existe des indications qui confirment que la perte a diminué ou bien qu'elle n'existe plus. Une perte de valeur est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations ayant servi à déterminer la valeur recouvrable. Une perte de valeur n'est reprise que dans la mesure où la valeur comptable de l'actif n'excède pas la valeur comptable qui aurait été déterminée, après amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

h) Aide publique

L'aide publique se compose de crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (« RS&DE ») et de crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques. Les crédits de RS&DE et les crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques sont comptabilisés à titre de réduction des dépenses connexes et inscrits lorsqu'il y a une assurance raisonnable que la Société s'est conformée aux conditions du programme gouvernemental approuvé.

La partie remboursable des crédits d'impôt est inscrite pendant la période au cours de laquelle les dépenses connexes sont engagées. La partie non remboursable des crédits d'impôt est comptabilisée pendant la période au cours de laquelle les dépenses connexes sont engagées ou pendant une période ultérieure dans la mesure où il est déterminé que leur réalisation future est probable, à condition que la Société ait l'assurance raisonnable que les crédits seront reçus et que la Société se conformera aux conditions d'attribution.

Les crédits d'impôt de RS&DE et les crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques demandés au titre de l'exercice à l'étude et d'exercices antérieurs peuvent faire l'objet d'un examen gouvernemental, duquel pourraient résulter des ajustements par le biais du résultat net.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

i) 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. Le montant des provisions est déterminé par l'actualisation des flux de trésorerie futurs attendus, à un taux avant impôt qui reflète les appréciations actuelles, par le marché, de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques au passif. La désactualisation est comptabilisée dans les charges financières.

j) Contrats de location

Tous les contrats de location de la Société sont des contrats de location simple. Les actifs loués ne sont pas comptabilisés dans les états consolidés de la situation financière de la Société puisque la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété des actifs loués ne sont pas transférés à la Société. Les paiements effectués en vertu des contrats de location simple sont comptabilisés par le biais du résultat net selon le mode linéaire sur la durée des contrats de location.

Les avantages reçus au titre de la location sont comptabilisés comme étant constitutifs du total des charges locatives, sur la durée des contrats de location. La partie différée de la charge locative est portée aux créditeurs et charges à payer et aux autres passifs non courants.

k) Impôt sur le résultat

La charge d'impôt sur le résultat comprend l'impôt exigible et l'impôt différé. L'impôt exigible et l'impôt différé sont comptabilisés par le biais du résultat net, sauf dans la mesure où ils se rapportent à un regroupement d'entreprises ou à des éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

L'impôt exigible est l'impôt qui devra vraisemblablement être payé ou récupéré au titre du bénéfice imposable ou de la perte fiscale d'une période, d'après les taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et il comprend également tout ajustement de l'impôt à payer relativement à des années antérieures.

L'impôt différé est évalué selon les taux d'impôt dont on attend l'application aux différences temporaires lorsque celles-ci s'inverseront, en fonction des lois adoptées ou quasi adoptées à la date de clôture. Les actifs et passifs d'impôt différé peuvent être compensés si l'entité a un droit juridiquement exécutoire de compenser des actifs et passifs d'impôt exigible, et si les actifs et passifs d'impôt différé concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même administration fiscale, soit sur la même entité imposable, soit sur des entités imposables différentes qui ont l'intention soit de régler les passifs d'impôt exigible et de réaliser les actifs d'impôt exigible sur la base de leur montant net, soit de réaliser les actifs et de régler les passifs simultanément.

Un actif d'impôt différé est comptabilisé au titre des pertes fiscales inutilisées ainsi qu'au titre des différences temporaires déductibles, dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables futurs auxquels ces éléments pourront être imputés. Les actifs d'impôt différé sont examinés chaque période et sont réduits lorsque la réalisation de l'avantage fiscal connexe n'est plus probable.

l) Constatation des produits

Les produits de la Société s'entendent des commissions tirées de la vente de licences d'utilisation de logiciels exclusifs, de logiciels de tiers, de services de soutien aux clients, de logiciels-services (SaaS), des abonnements à des services infonuagiques, des frais pour les services de mise en œuvre comme la formation, l'installation et la consultation de même que des commissions tirées de la vente de matériel. Les licences d'utilisation de logiciels vendues par la Société sont habituellement des licences à perpétuité et les ententes portent généralement sur plusieurs services.

En mai 2018, la Société a adopté l'IFRS 15. La norme prévoit un modèle unique en cinq étapes fondé sur des principes pour la constatation des produits s'appliquant à tous les contrats conclus avec des clients. Les cinq étapes sont les suivantes :

- Identifier le contrat conclu avec un client.
- Identifier les obligations de prestation prévues au contrat.
- Déterminer le prix de transaction.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

- Répartir le prix de transaction entre les obligations de prestation prévues au contrat.
- Comptabiliser les produits lorsque l'entité a rempli (ou à mesure qu'elle remplit) une obligation de prestation.

Les produits réalisés par la Société comprennent les produits suivants :

i) Redevances d'utilisation de licences et matériel

La Société comptabilise les produits tirés des licences d'utilisation perpétuelles à un moment précis lorsque le produit a été livré et que la propriété et le risque de perte ont été transférés au client et que la Société n'est plus impliquée dans la gestion continue du produit vendu ou n'a plus le contrôle effectif de celui-ci. Dans le cas de matériel, les produits sont comptabilisés lorsqu'une preuve d'acceptation est obtenue de la part du client ou lorsque la Société a respecté ses obligations contractuelles.

Dans le cas de certains accords, les services de soutien doivent être renouvelés annuellement afin que la licence d'utilisation de Tecsys demeure active. En pareil cas, les produits sont comptabilisés progressivement sur la période de soutien contractuelle estimée de la licence, laquelle a été établie à sept ans.

ii) Accords de soutien

Les services de maintenance et de soutien fournis aux clients au titre d'anciennes licences d'utilisation de logiciel perpétuelles sont comptabilisés proportionnellement sur la durée des services de maintenance et de soutien.

Les produits tirés des services de soutien visant des logiciels de tiers et les coûts connexes sont habituellement constatés à la livraison des produits de tiers, étant donné que les frais de soutien sont compris dans les redevances initiales d'utilisation, que le soutien inclus dans cette licence est d'une durée maximale d'un an et que le coût estimatif de prestation du soutien au cours de l'accord est considéré comme négligeable. Par ailleurs, les mises à jour en nombre indéterminé faisant partie d'accords de soutien de logiciels de tiers ont été, et il est prévu qu'elles demeureront, minimales et peu fréquentes.

Les abonnements à des services infonuagiques comprennent l'utilisation de logiciels-services. Les accords de logiciel-service permettent à nos clients d'accéder à notre environnement infonuagique que nous fournissons et gérons, d'obtenir du soutien et d'utiliser le logiciel. Par contre, le client n'a pas le droit de s'approprier le logiciel. Les produits tirés du logiciel service et de l'hébergement sont comptabilisés sur la durée des contrats connexes.

iii) Services de consultation et de formation

La Société offre des services de consultation et de formation à ses clients. Les produits tirés de la prestation de ces services sont constatés au fur et à mesure que les services sont fournis.

iv) Frais remboursables

La Société consigne, sur une base brute dans l'état du résultat global, les produits et le coût des ventes s'y rapportant ayant trait aux frais remboursables, tels que les billets d'avion, l'hébergement à l'hôtel, les repas, la location de voitures et d'autres frais liés à la prestation de services aux clients.

v) Accords groupés

Certaines ventes de la Société sont effectuées dans le cadre d'accords groupés visant des produits (logiciels, matériel, ou les deux), des services de soutien et différents autres services professionnels. La Société évalue chaque prestation d'un accord pour déterminer si elle représente une obligation de prestation distincte. Les produits sont inscrits pour chaque obligation de prestation lorsque les critères pertinents de comptabilisation des produits, décrits précédemment, ont été satisfaits. En ce qui concerne les accords groupés, la Société constate chaque produit ou service séparément lorsque le produit ou le service promis peut exister de façon distincte et qu'il existe de façon distincte dans le contexte du contrat.

Le prix de la transaction est réparti entre chaque obligation de prestation en proportion des prix de vente spécifiques. Dans certains cas, l'approche résiduelle est utilisée si le prix de vente spécifique d'un ou de plusieurs biens ou services est très variable ou incertain, et que des prix de vente spécifiques observables existent pour les autres produits ou services promis dans le contrat.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

vi) Coûts du contrat

La Société comptabilise un actif au titre des coûts marginaux liés à l'obtention d'un contrat avec un client si elle s'attend à les recouvrer. Il a été déterminé que certains programmes d'encouragement liés aux ventes (commissions) répondent aux dispositions pour être inscrits à l'actif. Les coûts d'acquisition du contrat inscrits à l'actif sont amortis conformément au rythme de transfert au client des biens et services auxquels les actifs sont liés.

m) Avantages du personnel

La Société a des régimes d'avantages sociaux qui offrent aux salariés actuels des prestations de retraite, de soins de santé, de soins dentaires et d'assurance collective. La charge de la Société se limite au montant qu'elle doit verser pour égaler les cotisations des salariés à un régime d'épargne-retraite et à la part de l'employeur des primes mensuelles d'assurance couvrant d'autres avantages. La Société n'a aucune obligation juridique ou implicite de verser des cotisations supplémentaires. Les salariés cessent d'avoir droit à tous ces avantages lorsqu'ils cessent de travailler pour la Société.

i) Avantages à court terme

Les avantages à court terme englobent les salaires, les absences rémunérées, les prestations de soins de santé, de soins dentaires et d'assurance collective, l'intéressement et les primes. Les avantages à court terme sont évalués sur une base non actualisée et sont comptabilisés par le biais du résultat net à mesure que les services correspondants sont rendus ou ils sont inscrits à l'actif si les services connexes sont rendus en vue de la création d'immobilisations corporelles ou d'immobilisations incorporelles.

Un passif égal au montant que la Société s'attend à payer aux termes de plans d'intéressement et d'attribution de primes en trésorerie à court terme est comptabilisé si la Société a une obligation actuelle, juridique ou implicite de payer ce montant au titre des services passés rendus par les membres du personnel et si une estimation fiable de l'obligation peut être effectuée.

ii) Régimes à cotisations définies

Les avantages postérieurs à l'emploi comprennent des régimes à cotisations définies en vertu desquels la Société verse des cotisations définies à une entité distincte et n'aura aucune obligation juridique ou implicite de verser des cotisations supplémentaires. Les obligations de cotiser aux régimes à cotisations définies sont comptabilisées dans les charges au titre des avantages du personnel lorsqu'ils sont acquis par les membres du personnel.

iii) Indemnités de fin de contrat de travail

Les indemnités de fin de contrat de travail sont comptabilisées en charges si la Société est manifestement engagée, et a un plan formalisé et détaillé ou par voie d'une entente contractuelle, sans possibilité réelle de se rétracter, à mettre fin à l'emploi avant la date normale de mise à la retraite ou à octroyer des indemnités de fin de contrat de travail à la suite d'une offre faite pour encourager les départs volontaires. Les indemnités de fin de contrat de travail versées par suite d'un départ volontaire sont comptabilisées en charges si la Société a effectué une offre pour encourager les départs volontaires, s'il est probable que l'offre soit acceptée et si l'on peut déterminer de manière fiable le nombre de personnes qui accepteront l'offre. Si les indemnités sont à verser plus de 12 mois après la période de clôture, elles sont comptabilisées à leur valeur actualisée.

n) Produits financiers et charges financières

Les produits financiers comprennent les produits d'intérêts tirés de sommes investies et l'appréciation de la juste valeur des actifs financiers détenus à la juste valeur par le biais du résultat net. Les produits d'intérêts courus sont comptabilisés dans le bénéfice ou la perte, selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Les charges financières comprennent les charges d'intérêts sur les passifs financiers évalués au coût amorti, les pertes de juste valeur des actifs et passifs financiers comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net, la désactualisation des provisions et toute perte à la vente d'actifs financiers. Les coûts d'emprunt qui ne sont pas directement attribuables à l'acquisition ou à la production d'un actif qualifié sont comptabilisés dans le bénéfice ou la perte selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Les profits ou les pertes de change sont présentés pour leur montant net à titre de produit financier ou de charge financière.

Les variations nettes de la juste valeur des contrats de change non désignés dans une relation de couverture et les variations nettes de la juste valeur des contrats de change en cours désignés dans une relation de couverture après que la transaction couverte a eu lieu sont présentées à titre de produit financier ou de charge financière, selon le cas.

o) Résultat par action

Le résultat de base par action est établi selon le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période.

Le résultat dilué par action est calculé en fonction du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période et de l'effet des actions ordinaires potentielles dilutives en circulation au cours de la même période. Selon cette méthode, l'effet dilutif des options en cours doit être déterminé comme si toutes les options dilutives avaient été exercées au début de la période visée ou à la date d'émission, si celle-ci est postérieure, et que les fonds ainsi obtenus avaient été affectés à l'achat d'actions ordinaires de la Société au coût moyen de ces actions durant la période.

p) Capital social

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

q) Information sectorielle

Un secteur opérationnel est une composante de la Société qui se livre à des activités ordinaires dont il peut tirer des produits et pour lesquelles il peut engager des charges (y compris des produits et des charges relatifs à des transactions avec d'autres composantes de la Société). Tous les résultats opérationnels du secteur opérationnel sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel (le « PDO ») de la Société aux fins de la prise de décisions quant aux ressources à affecter au secteur et de l'évaluation de sa performance, et ce, en fonction d'informations financières distinctes disponibles.

Les résultats sectoriels présentés au PDO comprennent des éléments directement attribuables à un secteur ainsi que ceux qui peuvent être attribués selon une méthode raisonnable. Les éléments non attribués comprennent principalement les actifs de support (principalement le siège social de la Société), les charges du siège social et les actifs et passifs d'impôt.

Nouvelles normes comptables adoptées au cours de l'exercice

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

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

La Société a déterminé que l'adoption de l'IFRS 15 a eu une incidence sur les éléments suivants : a) la comptabilisation des accords de licence selon lesquels le client doit renouveler son accord de soutien annuel afin de conserver son droit d'utilisation du logiciel; b) l'inscription à l'actif des coûts d'acquisition de contrats. Selon les précédentes méthodes de comptabilisation des produits, les produits tirés des licences visées en a) ci-dessus étaient différés et comptabilisés progressivement sur une période de 12 mois. Aux termes de l'IFRS 15, les produits tirés de ces accords de licence sont constatés proportionnellement sur la durée estimée du logiciel, qui est de sept ans. Les coûts d'acquisition de contrats, y compris les commissions supplémentaires versées aux employés, étaient auparavant comptabilisés en charges lorsque le contrat visé commence à générer des produits. Aux termes de l'IFRS 15, la Société inscrit à l'actif les coûts d'acquisition de contrats pour les contrats dont la durée est d'au moins 12 mois ou pour les contrats assortis de redevances d'utilisation qui sont décrits ci-dessus.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Ces coûts des contrats inscrits à l'actif seront passés en charges sur la durée du contrat ou sur la durée estimée du logiciel.

Incidence de la transition

Avec prise d'effet le 1^{er} mai 2018, la Société a adopté l'IFRS 15 selon l'application d'une transition rétrospective modifiée. Par conséquent, l'information présentée pour l'exercice clos le 30 avril 2018 n'a pas été retraitée. L'information demeure présentée conformément à l'IAS 18, à l'IAS 11 et aux interprétations connexes.

Les tableaux suivants résument l'incidence de l'adoption de l'IFRS 15 sur l'état consolidé de la situation financière de la Société au 1^{er} mai 2018 et sur l'état consolidé du résultat net et du résultat global pour l'exercice clos le 30 avril 2019. Aucune incidence n'a été observée sur les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour ces périodes.

	Incidence de l'adoption de l'IFRS 15 le 1 ^{er} mai 2018
Droits d'utilisation de logiciels – Produits différés	(981) \$
Frais d'acquisition des contrats précédemment passés en charges – Charges payées d'avance	406
Incidence fiscale connexe – Actifs d'impôt différé	154
Incidence au 1^{er} mai 2018 – Résultats non distribués	(421) \$

	Incidence de l'adoption de l'IFRS 15 pour l'exercice clos le 30 avril 2019
Produits – Produits exclusifs - Augmentation	345 \$
Charges d'exploitation – Frais de vente et de commercialisation – Augmentation	(155)
Impôt connexe – Actif d'impôt différé	(50)
Incidence au 30 avril 2019 – États consolidés du résultat net et du résultat global	140 \$

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

Avec prise d'effet le 1^{er} mai 2018, la Société a adopté l'IFRS 9, qui énonce les exigences relatives à la comptabilisation et à l'évaluation, à la dépréciation, à la décomptabilisation et les règles générales de comptabilité de couverture. 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. La nouvelle norme impose une méthode de dépréciation unique au lieu des méthodes multiples de l'IAS 39. L'approche de l'IFRS 9 est fondée sur la manière dont l'entité gère ses instruments financiers dans le contexte de son modèle économique et sur les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels de ses actifs financiers. La nouvelle norme énonce également de nouvelles directives de classement et d'évaluation des passifs financiers.

Les créances clients et autres débiteurs qui étaient classés comme des prêts et créances aux termes de l'IAS 39 sont désormais classés comme des actifs financiers évalués au coût amorti. L'évaluation initiale des actifs financiers de la Société découlant de l'adoption de l'IFRS 9 est demeurée la même. La dépréciation des actifs financiers selon l'IFRS 9 est fondée sur un modèle des pertes de crédit attendues plutôt que sur un modèle des pertes subies selon

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

l'IAS 39. Les pertes de crédit attendues représentent une estimation établie par pondération probabiliste des pertes de crédit. La Société a calculé les pertes de crédit attendues en tenant compte des facteurs propres à chaque client et des pertes sur créances réelles subies au cours des deux derniers exercices. D'après notre analyse, les taux de défaillance historiques représentent généralement une approximation raisonnable des défaillances futures prévues. En pourcentage des produits, les pertes de crédit réelles de la Société n'ont pas été importantes.

4. Nouvelles normes comptables et interprétations publiées, mais n'ayant pas encore été adoptées

Un certain nombre de nouvelles normes, d'interprétations et de modifications de normes existantes ayant été publiées par l'IASB ou par le Comité d'interprétation des IFRS (l'« IFRS IC ») sont obligatoires, mais ne s'appliquent pas encore à l'exercice clos le 30 avril 2019, et n'ont pas été appliquées aux fins de l'établissement des présents états financiers consolidés. Aucune de ces normes, interprétations et modifications ne devrait avoir une incidence sur les états financiers consolidés de la Société, sauf ce qui suit :

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

L'IFRS 16 contient un modèle unique de comptabilisation par le preneur exigeant la comptabilisation d'un actif au titre du droit d'utilisation et d'une obligation locative représentant la valeur actualisée des paiements de loyers futurs. La charge d'amortissement sur l'actif au titre du droit d'utilisation et les charges d'intérêts sur l'obligation locative remplaceront la charge d'exploitation qui était comptabilisée en vertu de l'IAS 17.

L'IFRS 16 s'applique aux exercices qui seront ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019 et offre la possibilité d'adopter au moment de la transition l'application rétrospective intégrale ou une application rétrospective modifiée. L'application rétrospective intégrale suppose le retraitement de chaque période de présentation financière antérieure présentée, en application de l'IAS 8, Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs. L'application rétrospective modifiée consiste à comptabiliser l'effet cumulatif de l'application initiale de l'IFRS 16 dans les résultats non distribués à la date de première application.

La Société a choisi d'appliquer l'IFRS 16 au moyen de l'application rétrospective modifiée. Selon cette approche, le preneur peut, pour chaque contrat de location, évaluer l'actif au titre du droit d'utilisation selon deux méthodes. La première méthode consiste à évaluer l'actif au titre du droit d'utilisation à la date de première application comme si l'IFRS 16 avait été appliquée depuis le début du contrat de location, mais actualisée selon un taux à la date de la première application. L'effet cumulatif de l'application initiale de l'IFRS 16 au moment de sa première application sera comptabilisé dans les résultats non distribués le 1^{er} mai 2019. La deuxième méthode consiste à évaluer les actifs au titre de droits d'utilisation à un montant équivalant à celui des obligations locatives, ajusté pour tenir compte des paiements de loyers versés d'avance ou à verser.

La mise en œuvre de l'IFRS 16 permet le recours à certaines mesures de simplification à la date de première application. La Société a choisi d'utiliser les exemptions et les mesures de simplification suivantes :

- i) Utilisation du même taux d'actualisation pour un portefeuille de contrats de location présentant des caractéristiques similaires;
- ii) Exemption, contrat par contrat, de comptabiliser un actif au titre du droit d'utilisation et une obligation locative lorsque le contrat de location se termine dans les 12 mois qui suivent la date de première application. Après la date de première application, la Société utilisera l'exemption de la comptabilisation d'un actif au titre du droit d'utilisation et d'une obligation locative pour tous les contrats de location à court terme;
- iii) Exemption, contrat par contrat, de comptabiliser un actif au titre du droit d'utilisation et une obligation locative lorsque la valeur de l'actif sous-jacent du contrat de location est faible;
- iv) Exclusion des coûts directs initiaux, à la date de première application seulement, contrat par contrat, à partir de l'évaluation de l'actif au titre du droit d'utilisation;
- v) Recours à des connaissances a posteriori à la date de première application seulement, contrat par contrat, pour déterminer la durée du contrat de location si l'accord contient des options de prorogation ou de résiliation du contrat de location;

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

- vi) Aucun réexamen pour déterminer si un accord est, ou contient, un contrat de location aux termes de l'IAS 17.

Cette norme aura une incidence importante sur l'état consolidé de la situation financière de la Société. La Société prévoit que l'adoption de l'IFRS 16 donnera lieu à une augmentation significative de ses actifs et de ses passifs du fait de la comptabilisation des actifs au titre des droits d'utilisation et des obligations locatives. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme et estime que la hausse des actifs devrait être d'environ 8,0 millions de dollars à 9,0 millions de dollars et que la hausse des passifs sera d'environ 10,0 millions de dollars à 11,0 millions de dollars, exclusion faite de l'incidence de l'impôt sur le résultat. L'incidence susmentionnée est susceptible de changer au moment de la réalisation de l'application de la norme.

5. Acquisitions d'entreprises

OrderDynamics

Le 14 novembre 2018, Tecsys Inc. a acquis la totalité des actions émises et en circulation de OrderDynamics Corporation (« OrderDynamics ») pour une contrepartie totale de 13 399 461 \$, ce qui comprend un montant de 9 380 184 \$ en trésorerie payé à la clôture de la transaction, un montant de 500 000 \$ en trésorerie payé en janvier 2019, la reprise de passifs à court terme de 1 604 512 \$ dus par OrderDynamics à l'Agence du revenu du Canada (le « passif dû à l'ARC ») et des paiements en trésorerie futurs de a) 500 000 \$ à titre de retenue en attendant le calcul final du passif dû à l'ARC (la « retenue au titre du passif dû à l'ARC ») et b) 1 500 000 \$ à titre de garantie sous forme de retenue compensatoire (la « retenue compensatoire »), laquelle a été comptabilisée à la valeur actualisée. La retenue au titre du passif dû à l'ARC sera payée au vendeur après la conclusion d'une entente définitive avec l'Agence du revenu du Canada concernant le passif dû à l'ARC. La retenue compensatoire sera libérée deux ans après la date de clôture, sous réserve des modalités de la convention d'achat d'actions et elle est comptabilisée dans les autres passifs non courants.

L'acquisition a été financée à même les soldes de trésorerie existants. Se reporter à la note 9 – Placements à long terme.

Au 30 avril 2019, un montant de 0,5 million de dollars à l'égard de la retenue au titre du passif dû à l'ARC et un montant de 1,9 million de dollars au titre du passif dû à l'ARC, y compris les intérêts, ont été inclus dans les autres passifs courants. Se reporter à la note 13 – Crédeurs et charges à payer.

Au 30 avril 2019, un montant de 1,5 million de dollars à l'égard de la retenue compensatoire, comptabilisée à sa valeur actualisée de 1,4 million de dollars, payable dans deux ans, est compris dans les autres passifs non courants. Se reporter à la note 13 – Crédeurs et charges à payer.

Les résultats d'exploitation de OrderDynamics ont été inclus dans les résultats consolidés à partir de la date d'acquisition. Pour la période allant du 14 novembre 2018 au 30 avril 2019, OrderDynamics a généré des produits de 2 912 000 \$ et a engagé une perte d'exploitation de 1 814 000 \$. Si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} mai 2018, les produits et la perte d'exploitation de OrderDynamics se seraient établis respectivement à 6 525 000 \$ et à 3 211 000 \$.

Le 14 novembre 2018, les créances acquises se composaient principalement des créances, soit le montant contractuel brut à recevoir, lequel est équivalent à la juste valeur.

OrderDynamics est une société de logiciel située à Richmond Hill, en Ontario, dont la solution en logiciel-service de gestion des commandes de distribution permet aux commerces de détail et aux chefs de marques d'optimiser les canaux de commande entrants et l'exécution des commandes du commerce grand public, d'accroître les ventes, de réduire les coûts d'exploitation et d'améliorer la satisfaction des clients.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Prix d'achat

Le tableau ci-dessous présente la répartition provisoire du prix d'achat en fonction de la juste valeur estimée des actifs acquis et des passifs repris à la date d'acquisition, tout excédent étant imputé au goodwill :

Paielements en trésorerie à la clôture de la transaction	9 880 \$
Passif dû à l'ARC	1 605
Retenue au titre du passif dû à l'ARC	500
Retenue compensatoire	1 414
Total du prix d'achat	13 399 \$

Répartition du prix d'achat

Actifs acquis	
Créances	875 \$
Charges payées d'avance	296
Autres créances	36
Immobilisations corporelles	43
Immobilisations incorporelles identifiées	
Actifs de technologie	5 074
Actifs de clients	884
Actifs d'impôt différé	1 579
	8 787
Passifs repris	
Découvert bancaire	12 \$
Créditeurs et charges à payer	512
Produits différés	418
Passifs d'impôt différé	1 579
	2 521
Actifs nets acquis	6 266
Goodwill	7 133
Contrepartie brute de l'achat	13 399 \$

Cette répartition du prix d'achat est provisoire. La répartition définitive du prix d'achat pourrait donner lieu à des modifications à la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris.

Les passifs d'impôt différé représentent l'incidence fiscale découlant de la comptabilisation des immobilisations incorporelles identifiables à la date d'acquisition, selon un taux prévu par la loi de 26,5 % pour OrderDynamics. Les actifs d'impôt différé s'entendent de la comptabilisation des actifs d'impôt non comptabilisés auparavant en fonction des passifs d'impôt différé comptabilisés.

Cette acquisition permettra à la Société de bonifier sa gamme de solutions de gestion de la chaîne d'approvisionnement existantes en offrant des solutions de gestion et d'exécution électronique des commandes.

Le goodwill comptabilisé dans le cadre de cette acquisition est non déductible aux fins de l'impôt. Le goodwill est principalement attribuable aux synergies attendues, qui n'ont pas été comptabilisées séparément puisqu'elles ne respectaient pas les critères de comptabilisation applicables aux immobilisations incorporelles identifiables.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

PCSYS A/S

Le 1^{er} février 2019, Tecsys Inc. a acquis la totalité des actions émises et en circulation de PCSYS A/S (« PCSYS ») pour un montant de 13 370 000 \$, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. La contrepartie comprend un montant en trésorerie de 10 355 088 \$ payé à la clôture de la transaction, d'un montant en trésorerie de 792 135 \$ payé en mars 2019 au titre des ajustements du fonds de roulement, et des paiements en trésorerie futurs de a) 1 216 800 \$ en garantie sous forme de retenue compensatoire (la « retenue compensatoire ») dont une première tranche de 50 % est payable 12 mois après la clôture et la seconde tranche de 50 % est payable 24 mois après la clôture, et b) 1 006 036 \$ à titre de paiement d'indexation fondé sur l'atteinte de certaines cibles à l'égard des produits et du bénéfice avant l'impôt sur le résultat et les amortissements jusqu'au 30 septembre 2019.

Des paiements en trésorerie pour l'acquisition ont été financés au moyen d'un emprunt bancaire à terme de 12,0 millions de dollars et des soldes de trésorerie existants. Se reporter à la note 12 – Facilités bancaires et dette à long terme.

Le 1^{er} février 2019, les créances acquises comprennent surtout des créances clients qui représentent le montant contractuel brut, lequel est équivalent à la juste valeur.

Au 30 avril 2019, un montant de 0,7 million de dollars au titre de la retenue compensatoire, y compris les intérêts, et un montant de 1,0 million de dollars lié aux contreparties éventuelles sont inclus dans les autres passifs courants. Se reporter à la note 13 – Crédeurs et charges à payer.

Au 30 avril 2019, un montant de 0,6 million de dollars à l'égard de la retenue compensatoire est compris dans les autres passifs non courants. Se reporter à la note 13 – Crédeurs et charges à payer.

Les résultats d'exploitation de PCSYS ont été inclus dans les résultats d'exploitation de la Société à partir de la date d'acquisition. Pour la période allant du 1^{er} février 2019 au 30 avril 2019, PCSYS a généré des produits de 3 306 000 \$ et a généré un profit d'exploitation de 297 000 \$. Si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} mai 2018, les produits et le profit d'exploitation de PCSYS se seraient établis respectivement à environ 13 802 000 \$ et à 1 618 000 \$.

PCSYS, société de technologie danoise, est un chef de file scandinave dans les solutions matérielles et logicielles destinées à la gestion de l'entreposage et du transport et aux systèmes d'étiquetage. PCSYS collabore avec plus de 1 000 entreprises afin que leur chaîne d'approvisionnement atteigne l'excellence grâce à une technologie éprouvée qui gère en continu les exigences changeantes et permet la mise en place de nouvelles stratégies de productivité et d'économie de coûts. Cette acquisition permet de regrouper deux sociétés de technologie afin de rejoindre de nouveaux marchés et de devenir un partenaire incontournable dans la chaîne d'approvisionnement des nouveaux clients et des clients existants du monde entier.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Prix d'achat

Le tableau ci-dessous représente la répartition provisoire du prix d'achat en fonction de la juste valeur estimée des actifs acquis et des passifs repris à la date d'acquisition, tout excédent étant imputé au goodwill :

Contrepartie en trésorerie à la clôture de la transaction, montant net	10 355 \$
Ajustement du fonds de roulement payé en mars 2019	792
Retenue compensatoire, payable en versements égaux, payable en deux versements annuels équivalents d'ici février 2021	1 217
Contrepartie éventuelle – Indexation	1 006
Total du prix d'achat	13 370 \$

Répartition du prix d'achat

Actifs acquis	
Trésorerie	595 \$
Créances	1 933
Travaux en cours	66
Stocks	5
Charges payées d'avance	134
Autres créances	97
Immobilisations corporelles	56
Immobilisations incorporelles identifiées	
Actifs de technologie	1 185
Actifs de clients	7 111
	11 182
Passifs repris	
Créditeurs et charges à payer	1 319
Produits différés	776
Autres passifs courants	69
Passifs d'impôt différé	1 825
	3 989
Actifs nets acquis	7 193
Goodwill	6 772
Contrepartie brute de l'acquisition	13 965 \$
Moins : Trésorerie acquise lors de l'acquisition	595
Prix d'achat, déduction faite de la trésorerie acquise	13 370 \$

La répartition du prix d'achat est provisoire. La répartition finale du prix d'achat pourrait donner lieu à des changements de la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris.

Les passifs d'impôt différés s'entendent de l'incidence fiscale de la comptabilisation des immobilisations incorporelles identifiables à la date d'acquisition, au taux prévu par la loi de 22,0 % pour PCSYS.

Le goodwill comptabilisé dans le cadre de cette acquisition est non déductible à des fins fiscales. Le goodwill comptabilisé dans le cadre de cette acquisition est surtout attribuable à la réalisation de synergies entre les activités existantes ainsi qu'aux autres actifs incorporels non admissibles à une comptabilisation distincte, y compris la main-d'œuvre assemblée.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

6. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent les éléments suivants :

	2019	2018
Soldes de comptes bancaires	14 913	13 496

Aux 30 avril 2019 et 2018, la Société n'avait aucun placement à court terme.

7. Aide publique

La Société est admissible à recevoir des crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (« RS&DE ») du gouvernement fédéral canadien (« fédéral ») et du gouvernement de la province de Québec (« provincial »).

Les crédits RS&DE du fédéral, qui sont non remboursables, sont obtenus à l'égard des dépenses admissibles de RS&DE engagées au Canada et ils peuvent être utilisés uniquement pour réduire les impôts sur le résultat fédéraux payables par ailleurs. Les crédits d'impôt RS&DE du provincial, qui sont remboursables, sont obtenus au titre des salaires de RS&DE admissibles dans la province de Québec.

La Société est admissible à recevoir un crédit d'impôt remboursable et non remboursable pour le développement de technologies de l'information dans le domaine des affaires électroniques. Ce crédit d'impôt est accordé aux sociétés relativement aux salaires versés aux salariés pour réaliser des activités en fonction des exigences d'éligibilité spécifiques. Ces crédits sont accordés au taux annuel de 30 % des salaires versés aux salariés admissibles s'acquittant de tâches admissibles, jusqu'à concurrence d'un crédit d'impôt remboursable annuel maximal de 20 000 \$ et d'un crédit d'impôt non remboursable annuel maximal de 5 000 \$ par salarié admissible. Chaque année, la Société doit obtenir un certificat d'admissibilité confirmant qu'elle satisfait aux critères applicables quant à la proportion des activités visées du secteur des technologies de l'information et aux services fournis.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

	Crédits d'impôt fédéral canadiens non remboursables RS&DE	Crédits d'impôt provincial canadiens remboursables RS&DE	Crédits d'impôt remboursables pour le développement des affaires électroniques	Crédits d'impôt non remboursables pour le développement des affaires électroniques	Total
Solde au 30 avril 2017	6 031 \$	223 \$	2 279 \$	- \$	8 533 \$
Crédits d'impôt reçus ou imputés à la charge d'impôt sur le résultat	(733)	(244)	(2 449)	(650)	(4 076)
Ajustements des crédits d'impôt des exercices précédents	52	21	170	26	269
Comptabilisation de crédits d'impôt	223	235	2 423	624	3 505
Solde au 30 avril 2018	5 573 \$	235 \$	2 423 \$	- \$	8 231 \$

Présentés comme suit :

Actifs courants

Crédits d'impôt	733 \$	235 \$	2 423 \$	- \$	3 391 \$
-----------------	--------	--------	----------	------	----------

Actifs non courants

Crédits d'impôt	4 840 \$	- \$	- \$	- \$	4 840 \$
Crédits d'impôt reçus ou imputés à la charge d'impôt sur le résultat	(390)	(110)	(2 463)	(201)	(3 164)
Ajustements des crédits d'impôt des exercices précédents	125	(125)	40	(14)	26
Comptabilisation de crédits d'impôt	364	116	2 529	651	3 660
Solde au 30 avril 2019	5 672 \$	116 \$	2 529 \$	436 \$	8 753 \$

Présentés comme suit :

Actifs courants

Crédits d'impôt	412 \$	116 \$	2 529 \$	436 \$	3 493 \$
-----------------	--------	--------	----------	--------	----------

Actifs non courants

Crédits d'impôt	5 260 \$	- \$	- \$	- \$	5 260 \$
-----------------	----------	------	------	------	----------

Les montants comptabilisés à titre de sommes à recevoir pourraient faire l'objet d'une vérification fiscale de la part des gouvernements, et les montants définitifs reçus pourraient différer de ceux comptabilisés. Il n'existe aucune condition non respectée ou éventualité liée à l'aide publique reçue.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Au 30 avril 2019, la Société disposait, aux fins de l'impôt canadien sur le résultat, de crédits d'impôt non remboursables au titre de la recherche et du développement d'environ 5 672 000 \$ (5 573 000 \$ au 30 avril 2018) pouvant être utilisés pour réduire les impôts à payer d'exercices à venir. Ces crédits d'impôt fédéral non remboursables peuvent être utilisés au plus tard au cours des exercices qui seront clos les 30 avril :

	Crédits d'impôt fédéral non remboursables
2021	951 \$
2022	1 139
2023	999
2024	160
2025	204
2026	173
2027	143
2028	165
2029	154
2030	86
2031	94
2032	73
2033	94
2034	129
2035	114
2036	115
2037	166
2038	349
2039	364
	5 672 \$

Les crédits d'impôt comptabilisés dans le bénéfice (la perte) pour les exercices se répartissent comme suit :

	2019	2018
Crédits d'impôt fédéral non remboursables au titre de la recherche et du développement	364 \$	223 \$
Crédits d'impôt provincial remboursables au titre de la recherche et du développement	116	235
Crédits d'impôt remboursables pour le développement des affaires électroniques relativement aux salariés en recherche et développement	963	775
Crédits d'impôt non remboursables pour le développement des affaires électroniques relativement aux salariés en recherche et développement	268	194
Ajustements des crédits d'impôt des exercices précédents	-	73
Total des crédits d'impôt au titre de la recherche et du développement	1 711	1 500
Crédits d'impôt remboursables pour le développement des affaires électroniques relativement aux salariés autres qu'en recherche et en développement	1 566	1 648
Crédits d'impôt non remboursables pour le développement des affaires électroniques relativement aux salariés autres qu'en recherche et en développement	383	430
Ajustements des crédits d'impôt des exercices précédents	26	196
Crédits d'impôt comptabilisés au cours de l'exercice	3 686 \$	3 774 \$

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

8. Stocks

	2019	2018
Produits finis	611 \$	1 003 \$
Licences d'utilisation de logiciels de tiers aux fins de revente	62	142
	673 \$	1 145 \$

Pour l'exercice 2019, les produits finis et les licences d'utilisation de logiciels de tiers aux fins de revente comptabilisés dans le coût des ventes se sont chiffrés à 5 116 861 \$ (4 997 000 \$ en 2018).

9. Placements à long terme

Le 17 octobre 2017, la Société a investi 10 007 000 \$ dans un certificat de placement garanti (un « CPG ») rachetable de trois ans échéant le 17 octobre 2020. Le CPG portait intérêt au taux de 1,9 % et les intérêts ont été versés à la Société une fois l'an. Si le CPG avait été racheté avant l'échéance, mais au moins 31 jours après la date de placement initiale, la Société aurait reçu des intérêts en fonction de taux d'intérêt variant de 1,35 % à 1,70 %. La Société a racheté le placement au cours de l'exercice 2019 en raison des besoins en fonds de roulement compte tenu des acquisitions de OrderDynamics Corporation et de PCSYS A/S. Se reporter à la note 5 – Acquisitions d'entreprises.

10. Immobilisations corporelles

	Matériel informatique	Mobilier et agencements	Améliorations locatives	Total
Coût				
Solde au 30 avril 2017	8 496 \$	1 454 \$	1 878 \$	11 828 \$
Entrées	533	262	612	1 407
Solde au 30 avril 2018	9 029 \$	1 716 \$	2 490 \$	13 235 \$
Entrées	374	25	4	403
Entrées au moyen de regroupements d'entreprises	68	21	10	99
Solde au 30 avril 2019	9 471 \$	1 762 \$	2 504 \$	13 737 \$
Amortissement cumulé				
Solde au 30 avril 2017	7 460 \$	896 \$	1 028 \$	9 384 \$
Amortissement pour l'exercice	496	118	146	760
Solde au 30 avril 2019	7 956 \$	1 014 \$	1 174 \$	10 144 \$
Amortissement pour l'exercice	538	144	197	879
Solde au 30 avril 2019	8 494 \$	1 158 \$	1 371 \$	11 023 \$
Valeur comptable				
Au 30 avril 2018	1 073 \$	702 \$	1 316 \$	3 091 \$
Au 30 avril 2019	977 \$	604 \$	1 133 \$	2 714 \$

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

11. Goodwill, frais de développement différés et autres immobilisations incorporelles

	Goodwill	Frais de développement différés	Autres immobilisations incorporelles				Total des autres immobilisations incorporelles
			Logiciels	Technologie	Relations avec les clients	Autres	
Cost							
Solde au 30 avril 2017	3 596 \$	10 839 \$	4 127 \$	2 440 \$	2 600 \$	245 \$	9 412 \$
Entrées	-	217	281	-	-	-	281
Solde au 30 avril 2018	3 596 \$	11 056 \$	4 408 \$	2 440 \$	2 600 \$	245 \$	9 693 \$
Entrées	-	-	160	-	-	-	160
Entrées au titre d'une acquisition d'entreprise	13 905	163	-	6 259	7 995	-	14 254
Incidence des cours de change	(45)	-	-	(8)	(47)	-	(55)
Solde au 30 avril 2019	17 456 \$	11 219 \$	4 568 \$	8 691 \$	10 548 \$	245 \$	24 052 \$
Amortissement cumulé							
Solde au 30 avril 2017	- \$	8 088 \$	3 603 \$	2 095 \$	1 985 \$	206 \$	7 889 \$
Amortissement pour l'exercice	-	1 118	199	165	87	11	462
Solde au 30 avril 2018	- \$	9 206 \$	3 802 \$	2 260 \$	2 072 \$	217 \$	8 351 \$
Amortissement pour l'exercice	-	949	212	427	345	11	995
Solde au 30 avril 2019	- \$	10 155 \$	4 014 \$	2 687 \$	2 417 \$	228 \$	9 346 \$
Valeur comptable							
Au 30 avril 2018	3 596 \$	1 850 \$	606 \$	180 \$	528 \$	28 \$	1 342 \$
Au 30 avril 2019	17 456 \$	1 064 \$	554 \$	6 004 \$	8 131 \$	17 \$	14 706 \$

Les entrées au titre du goodwill et des autres immobilisations incorporelles découlent principalement des acquisitions d'entreprises. Se reporter à la note 5 – Acquisitions d'entreprises.

De la technologie, des relations avec des clients et d'autres immobilisations incorporelles sont entièrement amorties, mais demeurent la propriété de la Société.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Le tableau qui suit présente l'amortissement comptabilisé au titre de diverses immobilisations incorporelles au sein des différentes fonctions pour les exercices clos les 30 avril 2019 et 2018 :

	2019					Total
	Frais de développement différés	Logiciels	Technologie	Relations avec les clients	Autres im-mobilisations incorporelles	
Coût des ventes : produits	- \$	- \$	- \$	87 \$	- \$	87 \$
Coût des ventes : services	-	99	262	-	-	361
Frais de vente et de commercialisation	-	8	-	258	-	266
Frais généraux et charges administratives	-	105	-	-	11	116
Frais de recherche et de développement	949	-	165	-	-	1 114
	949 \$	212 \$	427 \$	345 \$	11 \$	1 944 \$

	2018					Total
	Frais de développement différés	Logiciels	Technologie	Relations avec les clients	Autres im-mobilisations incorporelles	
Coût des ventes : produits	- \$	1 \$	- \$	87 \$	- \$	88 \$
Coût des ventes : services	-	134	-	-	-	134
Frais de vente et de commercialisation	-	24	-	-	-	24
Frais généraux et charges administratives	-	14	-	-	11	25
Frais de recherche et de développement	1 118	26	165	-	-	1 309
	1 118 \$	199 \$	165 \$	87 \$	11 \$	1 580 \$

Test de dépréciation des unités génératrices de trésorerie présentant un goodwill

Aux fins des tests de dépréciation, le goodwill est attribué aux unités génératrices de trésorerie (« UGT ») qui représentent le niveau le plus bas au sein de la Société pour lesquelles des entrées de trésorerie distinctes sont identifiables. Le 30 avril 2019, la Société avait deux UGT, les activités internes de Tecsys, y compris OrderDynamics (l'« UGT sans PCSYS ») et PCSYS. Au 30 avril 2018, la Société avait une UGT, les activités internes de Tecsys.

Le goodwill acquis lors des acquisitions a été attribué aux UGT de la Société de la façon suivante :

	2019	2018
UGT sans PCSYS	10 684 \$	3 596 \$
UGT PCSYS	6 772	-
	17 456 \$	3 596 \$

La Société procède à un test de dépréciation du goodwill annuellement ou plus fréquemment s'il y a des indices montrant qu'une dépréciation peut avoir eu lieu. La valeur recouvrable des UGT de la Société a été déterminée à partir de leur valeur d'utilité déterminée au moyen de l'actualisation des flux de trésorerie futurs qui devraient être générés par l'utilisation continue des unités. Il a été établi que la valeur comptable des unités était inférieure à leur valeur recouvrable et aucune perte de valeur n'a été comptabilisée aux 30 avril 2019 et 2018.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Le calcul de la valeur d'utilité s'appuie sur les principales hypothèses suivantes :

Les flux de trésorerie projetés ont été déterminés à partir des données passées, des résultats opérationnels réels et du plan d'affaires annuel approuvé par le conseil d'administration et préparé pour l'exercice à venir à la fin des exercices 2019 et 2018. Les flux de trésorerie sur une période supplémentaire de quatre ans ainsi que la valeur finale ont été extrapolés au moyen d'un taux de croissance constant de 5 % (5 % au 30 avril 2018), taux qui n'excède pas le taux de croissance moyen à long terme pour le secteur.

Un taux d'actualisation avant impôt de 12 % (12 % au 30 avril 2018) a été appliqué pour déterminer la valeur recouvrable de l'unité. Le taux d'actualisation a été estimé à partir des données passées de la Société et de la prise en compte d'un taux sans risque majoré des risques liés aux fluctuations possibles du montant ou du moment des flux de trésorerie, du coût de l'incertitude liée au regroupement des actifs composant l'entité consolidée et d'autres facteurs, comme l'illiquidité, qui seraient habituellement pris en compte aux fins de l'évaluation des flux de trésorerie que devraient générer les actifs et qui sont propres à l'entité consolidée.

Les valeurs attribuées aux principales hypothèses proviennent de l'évaluation, par la direction, des tendances futures au sein du secteur des logiciels et se fondent sur des sources tant externes qu'internes.

Aucune modification raisonnablement possible des principales hypothèses qui ont servi à calculer la valeur recouvrable n'entraînerait une dépréciation du goodwill.

12. Facilités bancaires et dette à long terme

Le 30 janvier 2019, la Société a conclu une convention de crédit. La convention de crédit comprend une facilité de crédit à terme d'au plus 12 000 000 \$ et une facilité de crédit renouvelable de 5 000 000 \$. La facilité de crédit à terme est destinée à l'acquisition de PCSYS (se reporter à la note 5 – Acquisitions d'entreprises) et à des fins générales. La facilité de crédit renouvelable est utilisée à des fins générales. Au 30 avril 2019, la Société avait prélevé 12 000 000 \$ sur la facilité de crédit à terme (l'emprunt à terme). Aucun prélèvement n'avait été effectué sur la facilité de crédit renouvelable au 30 avril 2019.

Les emprunts en dollars canadiens aux termes de la convention de crédit prennent la forme d'emprunts à taux préférentiel (qui portent intérêt au taux préférentiel majoré de 0,75 % à 1,75 % par année) ou au taux des acceptations bancaires (qui portent intérêt au taux de base majoré de 1,75 % à 2,75 % par année). La Société peut rembourser les montants dus au titre de la convention de crédit à tout moment.

La garantie à l'égard de la convention de crédit consiste en une hypothèque générale de premier rang sur les biens corporels et incorporels de la Société et les biens mobiliers présents et futurs.

La convention de crédit exige que la Société maintienne un ratio de fonds de roulement d'au moins 1,20:1,0, un ratio de couverture des charges fixes d'au moins 1,20:1,0 et un ratio de la dette nette au BAIIA bancaire d'au plus 3,50:1,0 jusqu'au 31 juillet 2019, puis d'au plus 3,00:1,0 jusqu'au 29 avril 2021 et d'au plus 2,50:1,0 par la suite. Au 30 avril 2019, la Société respectait les clauses restrictives de nature financière.

L'emprunt à terme est payable en versements trimestriels correspondant à 1,875 % du montant emprunté, du 30 avril 2019 au 31 janvier 2020; puis en versements trimestriels correspondant à 2,5 % du montant emprunté par la suite jusqu'en janvier 2024, et le solde devant être remboursé à cette date.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

	30 avril 2019	30 avril 2018
Emprunt à terme, garanti par une hypothèque sur les biens meubles	11 775 \$	- \$
Dette financée par l'État, ne portant pas intérêt, non garantie, remboursable en divers paiements et échéant en novembre 2020	74	121
	11 849 \$	121 \$
Partie courante	(1 022)	(47)
Dette à long terme	10 827 \$	74 \$

13. Crédoeurs et charges à payer

	2019	2018
Dettes fournisseurs	2 008 \$	1 364 \$
Charges à payer et autres crédoeurs	4 325	2 626
Salaires et avantages à payer aux parties liées	1 419	740
Salaires et avantages du personnel à payer	5 894	4 472
Juste valeur des dérivés en position de perte	320	185
Autres passifs courants	4 111	-
	18 077 \$	9 387 \$

Présentés comme suit :

Passifs courants

Crédoeurs et charges à payer	11 633 \$	9 087 \$
Autres passifs courants (note 5)	4 111	-
	15 744 \$	9 087 \$

Passifs non courants

Autres passifs non courants (note 5)	2 333 \$	300 \$
--------------------------------------	----------	--------

Les autres passifs courant comprennent un montant de 0,5 million de dollars à l'égard de la retenue au titre du passif dû à l'ARC, un montant de 1,9 million de dollars au titre du passif dû à l'ARC, un montant de 0,7 million de dollars au titre de la retenue compensatoire de PCSYS et un montant de 1,0 million de dollars lié aux contreparties éventuelles. Se reporter à la note 5 – Acquisitions d'entreprises.

Les autres passifs non courants comprennent un montant de 1,4 million de dollars à l'égard de la retenue compensatoire de OrderDynamics, un montant de 0,6 million de dollars à l'égard de la retenue compensatoire de PCSYS et un montant de 0,3 million de dollars à titre de loyer différé. Se reporter à la note 5 – Acquisitions d'entreprises.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

14. Capital social et régime d'options d'achat d'actions

a) Capital social

Autorisé - nombre illimité et sans valeur nominale

Actions ordinaires

Les détenteurs d'actions ordinaires ont droit au paiement de dividendes, lesquels sont déclarés de temps à autre, et ils ont droit à un vote par action aux assemblées de la Société.

Toutes les actions émises sont entièrement libérées.

Actions privilégiées de catégorie A

Les actions privilégiées de catégorie A peuvent être émises en série et comportent les caractéristiques déterminées par le conseil d'administration. Les actions privilégiées de catégorie A ne confèrent pas de droit de vote à leur détenteur. Aucune action privilégiée n'était en circulation au 30 avril 2019 et au 30 avril 2018.

b) Plan d'achat d'actions pour les dirigeants

La Société dispose d'un plan d'achat d'actions pour les dirigeants (le « plan d'achat ») prévoyant l'acquisition obligatoire d'actions ordinaires par certains dirigeants clés de la Société (les « participants ») afin de mieux harmoniser les intérêts financiers des participants avec ceux des porteurs d'actions ordinaires, de mettre l'accent sur la propriété d'actions et de susciter l'engagement à long terme envers la Société.

Chaque participant sera tenu d'effectuer des achats annuels d'actions ordinaires par l'intermédiaire des installations du marché secondaire de la TSX (les « achats annuels ») dont le prix d'achat total correspond à 10 % de son salaire de base de l'exercice précédent (le « salaire de base »). Les achats annuels doivent être faits dans un délai de 90 jours après le 1^{er} mai de chaque exercice.

Chaque participant a l'obligation d'effectuer des achats annuels jusqu'à ce qu'il ou elle possède des actions ordinaires dont la valeur marchande totale correspond à au moins 50 % de son salaire de base (le « seuil »). Si un participant a atteint son seuil et a cessé de faire des achats annuels mais qu'à une date de calcul pour quelque exercice ultérieur de la Société i) la valeur marchande des actions ordinaires que détient un participant tombe en deçà de son seuil, que ce soit par suite d'une cession d'actions ordinaires ou d'une diminution de la valeur marchande des actions ordinaires qu'il détient, ce participant est tenu d'effectuer d'autres achats d'actions ordinaires conformément au plan jusqu'à ce que son seuil soit atteint, ou ii) la valeur marchande des actions ordinaires détenues par un participant dépasse son seuil, que ce soit par suite d'une acquisition d'actions ordinaires ou d'une augmentation de la valeur marchande des actions ordinaires qu'il détient, ce participant a le droit de céder des actions ordinaires ayant une valeur marchande totale correspondant à l'excédent de son seuil.

Au cours de chaque exercice pendant lequel un participant est tenu d'effectuer un achat annuel, chaque participant a le droit d'effectuer un emprunt à la Société, et la Société a l'obligation de prêter à chaque participant un montant n'excédant pas le montant de l'achat annuel pour cet exercice pour ce participant (un « prêt »). Les prêts ne porteront pas intérêt. Le capital d'un prêt sera déboursé sous forme de montant forfaitaire au participant par la Société dès que la Société reçoit une preuve d'achat d'actions ordinaires. Chaque prêt doit être remboursé à la Société au plus tard à la fin de l'exercice au cours duquel le prêt a été consenti et il doit être remboursé en montants égaux au cours de sa durée au moyen de retenues à la source périodiques pour le reste des périodes de paie au cours de l'exercice. S'il est mis fin à l'emploi d'un participant au sein de la Société quelle que soit la raison, tous les montants dus aux termes de tout prêt impayé seront immédiatement exigibles et payables.

Si un participant ne parvient pas à effectuer son achat annuel en entier au cours d'un exercice, la Société peut retenir la moitié de toute prime ou de tout autre paiement incitatif gagné par le participant au cours de cet exercice jusqu'à ce que le participant effectue l'achat annuel exigé.

Le conseil d'administration peut, en tout temps, modifier, suspendre ou résilier le plan d'achat moyennant un avis aux participants.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

c) Émission d'actions par voie de prise ferme

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

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

Les coûts de transaction directement liés à l'émission des actions nouvelles d'environ 1 016 280 \$ (708 085 \$ après impôt) ont été inscrits en diminution du produit, ce qui a donné lieu à un produit net total d'environ 10 489 470 \$.

d) Politique de dividende

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

Au cours de l'exercice 2019, la Société a déclaré des dividendes trimestriels de 0,05 \$ pour chacun des deux premiers trimestres et de 0,055 \$ pour chacun des deux trimestres suivants pour un total de 2,7 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2018, la Société a déclaré des dividendes trimestriels de 0,045 \$ pour chacun des deux premiers trimestres et de 0,05 \$ pour chacun des deux trimestres suivants pour un total de 2,5 millions de dollars.

e) Résultat par action

Résultat de base par action

Le calcul du résultat de base par action est fondé sur le bénéfice (la perte) attribuable aux actionnaires ordinaires et sur le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, comme suit :

	2019	2018
(Perte) bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires	(741) \$	3 949 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (de base)	13 082 376	12 962 590
(Perte) bénéfice par action ordinaire de base	(0,06) \$	0,30 \$

Résultat dilué par action

Le calcul du résultat dilué par action est fondé sur le bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires et sur le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, ajusté pour tenir compte de l'incidence de toutes les actions ordinaires dilutives. Les 188 700 options au 30 avril 2019 (néant au 30 avril 2018) ont été exclues du nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires, en raison de leur effet antidilutif. Par conséquent, le résultat dilué par action correspond au résultat de base par action pour les exercices clos les 30 avril 2019 et 2018.

f) Régime d'options d'achat d'actions

Le 6 septembre 2018, les actionnaires ont accepté la mise en place d'un régime d'options d'achat d'actions pour le personnel et les dirigeants de la Société. Aux termes du régime, la Société peut attribuer un nombre d'options équivalant au plus à 10 % de ses actions ordinaires émises et en circulation. Le régime d'options d'achat d'actions est administré par le conseil d'administration qui peut déterminer, conformément aux termes du régime, les modalités de chaque option, y compris la mesure dans laquelle chaque option est exerçable pendant la durée des options.

Le prix d'exercice est habituellement déterminé selon le cours moyen pondéré des actions ordinaires de la Société pour les 5 jours qui précèdent la date d'attribution des options par le conseil d'administration.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Le 6 septembre 2018, la Société a attribué les options d'achat d'actions suivantes :

	Nombre d'options	Cours moyen pondéré	Juste valeur moyenne pondérée
En circulation au 30 avril 2018	-	-	-
Attribution	188 700	17,23	4,42
Exercice	-	-	-
Renonciation	-	-	-
En circulation au 30 avril 2019	188 700	17,23	4,42
Exerçable au 30 avril 2019	23 588	17,23	4,42

Les options émises deviennent acquises sur une base linéaire trimestrielle (6,25 % par trimestre) pendant la période d'acquisition de quatre ans et doivent être exercées au cours des cinq années suivant la date d'attribution.

La juste valeur des options attribuées le 6 septembre 2018 a été déterminée au moyen de la méthode d'évaluation du prix des options de Black-Scholes selon les hypothèses qui suivent :

	6 septembre 2018
Cours moyen pondéré	17,23 \$
Durée de vie attendue moyenne pondérée des options (en années)	5
Volatilité attendue moyenne pondérée du cours des actions	28,87 %
Taux de rendement moyen pondéré	1,16 %
Taux d'intérêt sans risque moyen pondéré	2,16 %

Pour l'exercice clos le 30 avril 2019, la Société a comptabilisé une rémunération fondée sur des actions de 0,4 million de dollars (néant en 2018). Au 30 avril 2019, la durée de vie contractuelle restante des 188 700 options attribuées était de 4,35 ans et 23 588 options sont actuellement exerçables.

Les comptes de surplus d'apport sont utilisés pour comptabiliser la charge de rémunération accumulée liée aux transactions au titre de la rémunération fondée sur des actions réglée en instruments de capitaux propres. Lors de l'exercice d'options sur actions, les montants correspondants précédemment portés au crédit des surplus d'apport sont transférés dans le capital social.

15. Impôt sur le résultat

a) L'impôt sur le résultat comprend les éléments suivants :

	2019	2018
Impôt exigible		
Exercice considéré	1 094 \$	1 522 \$
Charges d'impôt sur le résultat exigible	1 094 \$	1 522 \$
Impôt différé		
Naissance et renversement des différences temporaires	(777) \$	(142) \$
Variation nette des différences temporaires déductibles non comptabilisées	(1 335)	(924)
Économies d'impôt sur le résultat	(2 112) \$	(1 066) \$
(Économies) charges d'impôt sur le résultat	(1 018) \$	456 \$

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

- b) La charge d'impôt sur le résultat diffère de la charge prévue, calculée au taux réglementaire, en raison des éléments suivants :

	2019	2018
	%	%
Taux d'imposition fédéral et provincial réglementaire de base combiné	26,71	26,76
Incidence nette découlant des avantages non comptabilisés au cours de la période considérée	54,81	(20,98)
Différences permanentes et autres	(23,97)	4,57
Taux d'imposition effectif moyen	57,55	10,35

- c) Actifs d'impôt différé non comptabilisés, montant net

Aux 30 avril 2019 et 2018, les actifs d'impôt différé non comptabilisés, montant net, se présentaient comme suit :

	2019	2018
Frais de recherche et de développement i)	456 \$	1 576 \$
Pertes nettes d'exploitation des filiales au Canada ii)	2 791	1 926
Pertes nettes d'exploitation de la filiale au Royaume-Uni iii)	106	118
Pertes en capital iv)	854	854
Autres	5	5
Actifs d'impôt différé non comptabilisés, montant net	4 212 \$	4 479 \$

Le 30 avril 2019 :

La Société avait accumulé des frais de recherche et de développement non comptabilisés d'environ 2 206 000 \$ (9 976 000 \$ au 30 avril 2018) à l'égard de l'impôt sur le résultat fédéral, d'environ 831 000 \$ (126 000 \$ au 30 avril 2018) à l'égard de l'impôt sur le résultat provincial du Québec et d'environ 185 000 \$ (néant en 2018) à l'égard de l'impôt sur le résultat provincial de l'Ontario. Ces montants peuvent être reportés indéfiniment et servir à réduire le bénéfice imposable d'exercices à venir.

Les filiales canadiennes disposaient de reports prospectifs de pertes nettes d'exploitation non comptabilisés totalisant environ 8 368 000 \$ (7 903 000 \$ au 30 avril 2018) à l'égard de l'impôt sur le résultat fédéral, environ 7 019 000 \$ (7 847 000 \$ au 30 avril 2018) à l'égard de l'impôt sur le résultat provincial du Québec et environ 1 012 000 \$ (néant en 2018) à l'égard de l'impôt sur le résultat provincial de l'Ontario. Ces pertes pourraient servir à réduire le bénéfice imposable au cours d'exercices à venir.

La filiale au Royaume-Uni de la Société disposait de reports prospectifs de pertes nettes d'exploitation non comptabilisés à l'égard de l'impôt totalisant environ 560 000 \$ (326 000 £) (591 000 \$ (334 000 £) au 30 avril 2018). Ces reports de pertes pourraient servir à réduire le bénéfice imposable d'exercices à venir.

La Société et ses filiales avaient cumulé des pertes en capital non comptabilisés d'environ 6 384 000 \$ (6 384 000 \$ au 30 avril 2018) qui pourraient être utilisées pour réduire les gains en capital futurs.

Aucun actif d'impôt différé n'a été comptabilisé au titre de ces éléments puisqu'il est improbable qu'il existe un bénéfice imposable futur à l'égard duquel la Société pourrait imputer ces avantages fiscaux.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

d) Actifs et passifs d'impôt différé comptabilisés

Aux 30 avril 2019 et 2018, les actifs d'impôt différé comptabilisés, montant net, se présentaient comme suit :

	2019		2018
	Actifs	Passifs	Actifs
Actifs d'impôt différé			
Frais de recherche et de développement	4 080 \$	- \$	2 815 \$
Pertes nettes d'exploitation	159	-	106
Immobilisations corporelles	2 805	-	2 630
Provisions et montants à payer non déductibles	236	-	217
Transition à l'IFRS 15 (voir la note 3. Principales méthodes comptables)	154	-	-
Autres	317	-	320
Passifs d'impôt différé			
Crédits d'impôt pour le développement des affaires électroniques	(294)	-	(297)
Crédits d'impôt fédéral	(1 573)	-	(1 671)
Frais de développement différés	(282)	-	(490)
Immobilisations incorporelles	(126)	1 769	(106)
Actifs d'impôt différé comptabilisés, montant net	5 476 \$	1 769 \$	3 524 \$

La Société disposait, aux fins de l'impôt fédéral canadien sur le résultat, de crédits d'impôt non remboursables au titre de la RS&DE d'environ 5 672 000 \$ (note 7) (5 773 000 \$ au 30 avril 2018) pouvant être utilisés pour réduire les impôts à payer d'exercices à venir. Pour l'exercice clos le 30 avril 2019, la Société a l'intention d'utiliser les crédits d'impôt non remboursables disponibles pour réduire son impôt sur le résultat fédéral canadien, dont le montant autrement exigible serait de 390 000 \$.

16. Charges liées au personnel

	2019	2018
Salaires	47 271 \$	41 160 \$
Autres avantages à court terme	3 901	3 390
Versements aux régimes à cotisations définies	2 265	2 059
	53 437 \$	46 609 \$

17. Produits financiers et charges financières

	2019	2018
Charges d'intérêts sur des passifs financiers évalués au coût amorti	196 \$	4 \$
(Profit) perte de change	(38)	104
Produits d'intérêts sur les dépôts bancaires	(197)	(259)
Produits financiers comptabilisés dans le résultat net, montant net	(39) \$	(151) \$

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

18. Éventualités

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

19. Engagements

a) Engagements au titre des contrats de location simple

La Société a la possibilité de prolonger la durée du bail de son bureau de Laval, qui vient à échéance le 28 février 2026, pour une période de cinq ans après l'arrivée à expiration du bail. De plus, la Société a la possibilité de prolonger la durée du bail de son bureau de Markham, qui vient à expiration le 31 juillet 2022, pour deux périodes consécutives de cinq ans chacune après l'arrivée à expiration du bail. Il reste au bail pour le bureau de Montréal, qui vient à expiration le 30 novembre 2025, une option de prolongement pour une période de cinq ans.

Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2019, des frais de 4 239 000 \$ ont été comptabilisés au titre des contrats de location simple (3 108 000 \$ en 2018) et sont inclus dans les postes de charges suivants dans les états consolidés du résultat global.

	2019	2018
Coût des ventes : produits	138 \$	124 \$
Coût des ventes : services	2 878	2 102
Frais de vente et de commercialisation	304	264
Frais généraux et charges administratives	206	184
Frais de recherche et de développement	713	434
	4 239 \$	3 108 \$

Les paiements minimaux futurs au titre de la location jusqu'au 28 février 2026, y compris les charges d'exploitation, en vertu de contrats de location simple non résiliables à long terme se rapportant surtout à des locaux, s'établissaient comme suit :

	2019
Moins de 1 an	3 048 \$
Entre 1 an et 5 ans	7 846
Plus de 5 ans	2 910
	13 804 \$

b) Autres engagements

Aux termes d'un contrat de licence conclu avec une tierce partie, la Société s'est engagée à verser une redevance calculée à un taux de 1,25 % sur la tranche des produits tirés de la gamme de produits EliteSeries qui utilisent des logiciels de tiers intégrés, à l'exclusion des frais remboursables connexes et des ventes de matériel. Les produits tirés des activités des autres unités fonctionnelles et des sociétés acquises sont exempts de ces redevances. Le contrat se renouvelle automatiquement pour des durées consécutives de un an.

Dans le cadre de ce contrat, la Société a engagé des frais de redevances de 112 000 \$ (85 000 \$ US) pour l'exercice 2019 (101 000 \$ (80 000 \$ US) pour l'exercice 2018).

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

20. Transactions avec des parties liées

Les principaux dirigeants comprennent les membres du conseil d'administration (membres de la direction et non-membres de la direction) et les membres du comité de direction qui reportent directement au président et chef de la direction de la Société.

Au 30 avril 2019, les principaux dirigeants et leurs conjoints contrôlent 30,3 % (32,1 % au 30 avril 2018) des actions ordinaires émises de la Société.

La rémunération versée ou à verser aux principaux dirigeants au titre de leurs services s'établit comme suit :

	2019	2018
Salaires	3 244 \$	3 377 \$
Autres avantages à court terme	207	192
Versements aux régimes à cotisations définies	105	75
	3 556 \$	3 644 \$

Conformément aux dispositions du régime d'achat d'actions des principaux dirigeants et d'autres employés de la direction, la Société a fourni des prêts sans intérêt de 575 000 \$ (538 000 \$ en 2018) aux principaux dirigeants et à d'autres employés de la direction pour leur faciliter l'achat d'actions ordinaires de la Société au cours de l'exercice 2019. Au 30 avril 2019, l'encours des prêts se chiffrait à 241 000 \$ (305 000 \$ en 2018).

21. Instruments financiers et gestion du risque

Classement des instruments financiers

Le tableau ci-dessous résume les instruments financiers et leurs classements.

	2019			2018
	Juste valeur	Coût amorti	Total	
Actifs financiers				
Trésorerie et équivalents de trésorerie	- \$	14 913 \$	14 913 \$	13 496 \$
Créances	-	14 986	14 986	13 939
Autres créances	-	392	392	535
	- \$	30 291 \$	30 291 \$	27 970 \$
Passifs financiers				
Créditeurs et charges à payer	- \$	11 313 \$	11 313 \$	8 904 \$
Autres passifs courants	-	4 111	4 111	-
Produits dérivés de change compris dans créditeurs et charges à payer	320	-	320	185
Dettes à long terme	-	11 849	11 849	121
	320 \$	27 273 \$	27 593 \$	9 210 \$

Aux 30 avril 2019 et 2018, tous les instruments financiers sont comptabilisés au coût amorti à l'exception des dérivés de change qui sont comptabilisés à la juste valeur.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Informations relatives à la juste valeur

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

La juste valeur de la dette à long terme a été établie selon le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs au moyen de l'actualisation des flux de trésorerie futurs au taux d'intérêt que la Société pourrait obtenir pour des prêts assortis de modalités, de conditions et d'échéances semblables. Aux 30 avril 2019 et 2018, il n'y avait pas de différence importante entre la juste valeur et la valeur comptable du prêt à terme.

La juste valeur des dérivés qui sont des contrats de change à terme est évaluée au moyen d'une technique d'évaluation généralement reconnue qui se fonde sur la valeur actualisée de la différence entre la valeur du contrat à l'échéance établie en fonction du taux stipulé dans le contrat et la valeur du contrat à l'échéance établie en fonction du taux que la contrepartie utiliserait si elle renégociait le même contrat à la date d'évaluation aux mêmes conditions. La juste valeur des instruments financiers dérivés est établie en fonction de taux à terme en tenant compte du cours de marché, du taux d'intérêt et de la volatilité ainsi que du risque de crédit de l'instrument financier.

La juste valeur des actifs financiers, des passifs financiers et des instruments financiers dérivés a été évaluée à l'aide de données du niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs aux 30 avril 2019 et 2018.

Les contrats de change à terme faisant partie d'une relation de couverture désignés comme couvertures de flux de trésorerie sont admissibles à la comptabilité de couverture. Les contrats de change à terme en cours aux 30 avril 2019 et 2018 se composent essentiellement de contrats visant à réduire l'exposition aux fluctuations du dollar américain.

La juste valeur des placements à long terme est approximativement égale à la valeur au coût amorti.

Pour les exercices 2019 et 2018, les dérivés désignés comme couvertures de flux de trésorerie ont été considérés comme entièrement efficaces et aucune inefficacité n'a été constatée dans les charges financières nettes.

Gestion du risque

Comme elle détient des instruments financiers, la Société est exposée aux risques suivants : risque de change, risque de crédit, risque de liquidité, risque de taux d'intérêt et risque de marché.

Risque de change

La Société est exposée au risque de change, car une certaine tranche de ses ventes et de ses charges est engagée en dollars américains et que, de ce fait, elle possède des créances et des créditeurs et charges à payer libellés en dollars américains. De plus, certains éléments de sa trésorerie et de ses équivalents de trésorerie sont libellés en dollars américains. Ces soldes peuvent donc entraîner des profits ou des pertes en raison des fluctuations de cette devise. La Société peut conclure des contrats de change afin de neutraliser l'incidence de la fluctuation du dollar américain sur la réévaluation de ses actifs monétaires nets libellés en dollars américains et de couvrir les produits futurs hautement probables libellés en dollars américains. La Société a recours à des instruments financiers dérivés uniquement aux fins de la gestion du risque, et non pour réaliser des profits. Par conséquent, toute variation des flux de trésorerie associée à des instruments dérivés est contrebalancée par les variations des flux de trésorerie liées à la position nette des devises et la comptabilisation de produits futurs hautement probables libellés en dollars américains et de créances connexes.

Instrument dérivé non désigné comme couverture

Au 30 avril 2019, la Société avait cinq contrats de change en cours dont les dates d'échéance diverses s'échelonnent jusqu'en juillet 2019 visant la conversion de 2 750 000 \$ US en dollars canadiens à des taux moyens de 1,3194 \$ CA dans le but d'obtenir 3 628 000 \$ CA. Au 30 avril 2019, la Société a enregistré une perte de change latente de 52 000 \$ dans les créditeurs et charges à payer qui représente la variation de la juste valeur de ces contrats depuis leur création et leur évaluation initiale.

Au 30 avril 2018, la Société avait cinq contrats de change en cours dont les dates d'échéance diverses s'échelonnaient jusqu'en septembre 2018 visant la conversion de 4 300 000 \$ US en dollars canadiens à des taux moyens de 1,2854 \$ CA dans le but d'obtenir 5 527 000 \$ CA. Au 30 avril 2018, la Société avait enregistré un profit de change latent de 23 000 \$ dans les autres créances qui représentait la variation de la juste valeur de ces contrats depuis leur création et leur évaluation initiale.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Instruments dérivés désignés comme couvertures de produits

Au 30 avril 2019, la Société avait neuf contrats de change en cours dont les dates d'échéance diverses s'échelonnent jusqu'au 31 janvier 2020 visant la conversion de 12 000 000 \$ US en dollars canadiens à des taux moyens de 1,31266 \$ CA dans le but d'obtenir 15 752 000 \$ CA. Des contrats de change en cours désignés comme couvertures d'un montant de 12 000 000 \$ US, une tranche de 8 000 000 \$ US a trait aux produits hautement probables libellés en dollars américains attendus au cours des six prochains mois jusqu'en octobre 2019, tandis qu'une tranche de 4 000 000 \$ US a trait à des produits réalisés libellés en dollars américains. Au 30 avril 2019, la Société a enregistré une perte de change latente de 273 000 \$ dans les créditeurs et charges à payer et un profit de change latent de 5 000 \$ qui représentent la variation de la juste valeur de ces contrats depuis leur création et leur évaluation initiale.

Au 30 avril 2018, la Société avait dix contrats de change en cours dont les dates d'échéance diverses s'échelonnaient jusqu'au 31 décembre 2018 visant la conversion de 10 000 000 \$ US en dollars canadiens à des taux moyens de 1,2602 \$ CA dans le but d'obtenir 12 593 000 \$ CA. Des contrats de change en cours désignés comme couvertures d'un montant de 10 000 000 \$ US, une tranche de 6 000 000 \$ US avait trait aux produits hautement probables libellés en dollars américains attendus au cours des cinq prochains mois jusqu'en septembre 2018, tandis qu'une tranche de 4 000 000 \$ US avait trait à des produits réalisés libellés en dollars américains. Au 30 avril 2018, la Société avait enregistré une perte de change latente de 219 000 \$ dans les créditeurs et charges à payer et un profit de change latent de 11 000 \$ qui représentent la variation de la juste valeur de ces contrats depuis leur création et leur évaluation initiale.

	Valeur comptable de l'instrument de couverture			
	Montant nominal de l'instrument de couverture	Actifs présentés dans les autres créances	Passifs présentés dans les créditeurs et charges à payer	Variation de la juste valeur utilisée pour calculer l'inefficacité de la couverture
Couvertures de flux de trésorerie :				
Risque de change au 30 avril 2019	12 000 \$ US	5 \$ CA	273 \$ CA	(268) \$ CA
Risque de change au 30 avril 2018	10 000 \$ US	11 \$ CA	219 \$ CA	(208) \$ CA

Composantes du cumul des autres éléments du résultat global liées à la couverture

Au cours de l'exercice 2019, la Société a comptabilisé une perte de 771 000 \$ (profit de 748 000 \$ en 2018) dans les autres éléments du résultat global qui représente la variation de la juste valeur de ces contrats désignés comme couvertures pendant l'exercice. Le tableau suivant présente l'évolution des autres éléments du résultat global depuis que les instruments dérivés ont été désignés comme des instruments dérivés de couverture.

	2019	2018
Cumul des autres éléments du résultat global au début de l'exercice	(113) \$	(279) \$
(Perte nette) profit net sur les dérivés désignés comme couvertures de flux de trésorerie	(771)	748
Montants reclassés depuis le cumul des autres éléments du résultat global vers le résultat net et compris dans ce qui suit :		
Produits	577	(376)
Charges financières nettes	180	(206)
Cumul des autres éléments du résultat global au titre des couvertures de flux de trésorerie	(127) \$	(113) \$
Écart de conversion cumulés au titre des établissements à l'étranger	(80)	-
Cumul des autres éléments du résultat global	(207) \$	(113) \$

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Au 30 avril 2019, le cumul des autres éléments du résultat global comprenait une perte nette attribuable aux variations de la juste valeur de la partie efficace des variations de la juste valeur des instruments de couverture liés aux flux de trésorerie admissibles en cours à la clôture de l'exercice de 127 \$ (113 \$ en 2018) et une perte de change cumulée au titre des établissements à l'étranger de 80 \$. Au 30 avril 2019, un montant de 127 \$ au titre de la perte nette présentée dans le cumul des autres éléments du résultat global devrait être classé dans le résultat net au cours des six prochains mois.

Exposition au risque de change

Le tableau suivant donne une indication des expositions importantes de la position de change de la Société à l'exception des dérivés de couverture désignés se rapportant aux produits futurs hautement probables aux 30 avril 2019 et 2018.

	2019				2018			
	DKK	\$ US	£	€	DKK	\$ US	£	€
Trésorerie et équivalents de trésorerie	2 779	1 301	154	239	-	537	44	3
Créances	9 443	6 323	50	267	-	9 136	4	10
Autres créances	349	227	-	-	-	213	1	-
Créditeurs et charges à payer	(17 397)	(1 405)	(61)	-	-	(1 665)	(53)	(52)
Instruments financiers dérivés – montant notionnel	-	(6 750)	-	-	-	(8 300)	-	-
	(4 826)	(304)	143	506	-	(79)	(4)	(39)

Les taux de change suivants ont été appliqués durant les exercices clos les 30 avril 2019 et 2018.

	2019		2018	
	Taux moyen	Taux à la date de présentation	Taux moyen	Taux à la date de présentation
\$ CA par \$ US	1,3176	1,3391	1,2774	1,2839
\$ CA par £	1,7189	1,7457	1,7100	1,7682
\$ CA par €	1,5142	1,5018	1,5110	1,5563
\$ CA par DKK	0,2029	0,2011	-	-

Le taux de change entre le dollar canadien et la couronne danoise ne s'appliquait pas pour l'exercice clos le 30 avril 2018 puisque la Société n'était pas exposée à cette monnaie au cours de cet exercice.

Si on se base sur la position de change de la Société mentionnée ci-dessus, une variation des taux de change à la date de présentation qui tiendrait compte d'une appréciation de 5 % aurait eu les répercussions suivantes sur le bénéfice net, si toutes les autres variables demeuraient constantes.

	2019			2018		
	\$ US	£	€	US\$	£	€
(Diminution) augmentation du bénéfice net	(20)	12	38	(5)	-	(3)

Une dépréciation de 5 % de ces devises aurait un effet équivalent, mais opposé, sur le bénéfice net, en supposant que toutes les autres variables demeurent constantes.

Toutes les fluctuations entre le dollar canadien et la couronne danoise n'ont aucune incidence sur le bénéfice de la Société puisque tous les montants libellés en couronnes danoises sont liés à un établissement à l'étranger. Les écarts de change lors de la conversion de monnaie n'ont pas d'incidence sur le bénéfice.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque associé à la perte financière qui découlerait si un tiers venait à manquer à ses obligations.

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

Au 30 avril 2019, un client représentait 9 % (12 % au 30 avril 2018) du total des comptes clients et des travaux en cours. Depuis la clôture de l'exercice 2019, la quasi-totalité de ce montant a été recouvrée. En règle générale, il n'y a aucune concentration particulière du risque de crédit au niveau des créances, en raison de la répartition des clients et des procédés de gestion des risques commerciaux. La Société évalue régulièrement la cote de solvabilité de tous ses clients et elle établit une correction de valeur pour pertes au titre des pertes de crédit attendues lorsqu'elle juge qu'elles sont irrécouvrables. Les clients ne fournissent pas de biens en nantissement pour leur crédit.

La société a une entente, qui a été automatiquement renouvelée en 2019 selon les mêmes modalités, avec une société d'État fédérale et avec un autre assureur (« les assureurs »), selon laquelle, en cas de faillite, les assureurs prennent en charge le risque de perte sur créances jusqu'à concurrence de 90 % des créances de certains clients étrangers et nationaux admissibles. L'assurance comporte une franchise de 50 000 \$ US pour chaque période de franchise, à l'égard des comptes clients générés au cours de la période visée, et spécifie un montant maximal de 2 000 000 \$ US (1 500 000 \$ US au 30 avril 2018) à l'égard des pertes subies sur les exportations et de 700 000 \$ US (700 000 \$ US au 30 avril 2018) à l'égard des pertes subies sur le marché intérieur, au cours de toute période visée par la police. Chaque année, la période d'assurance s'étend du 1^{er} février au 31 janvier.

Au 30 avril 2019, les créances comprenaient des comptes étrangers totalisant 954 000 \$ US et 18 000 £ et des comptes nationaux totalisant 1 033 000 \$ (772 000 \$ US) qui avaient reçu l'autorisation préalable de prise en charge, jusqu'à concurrence des plafonds précités, selon l'entente.

Au 30 avril 2018, les créances comprenaient des comptes étrangers totalisant 1 762 000 \$ US et des comptes nationaux totalisant 379 000 \$ (295 000 \$ US) qui avaient reçu l'autorisation préalable de prise en charge, jusqu'à concurrence des plafonds précités, selon l'entente.

La Société établit une correction de valeur pour pertes de crédit attendues d'un montant jugé suffisant pour fournir une protection appropriée contre les pertes subies lorsque le montant total des créances présente un risque de non-recouvrement. Les comptes échus sont examinés individuellement et des ajustements sur le montant de la provision sont comptabilisés lorsqu'ils sont jugés nécessaires pour présenter les créances à leur valeur de réalisation. Si la situation financière des clients se détériore et entraîne une diminution de leur capacité ou de leur volonté d'effectuer un paiement, des provisions additionnelles pour créances douteuses sont comptabilisées. L'exposition maximale de la Société au risque de crédit correspond à la valeur comptable des créances.

	2019	2018
Pas en souffrance	9 003 \$	7 016 \$
En souffrance depuis 1 à 180 jours	6 138	6 025
En souffrance depuis au moins 180 jours	890	1 720
	16 031	14 761
Correction de valeur pour pertes de crédit attendues	(1 045)	(822)
	14 986 \$	13 939 \$

	2019	2018
Solde à l'ouverture	822 \$	1 501 \$
Pertes de valeur comptabilisées	(591)	(1 092)
Provisions supplémentaires	814	413
Solde au 30 avril	1 045 \$	822 \$

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse respecter ses obligations financières lorsqu'elles viennent à échéance. La Société gère le risque de liquidité en gérant la structure de son capital et l'effet de levier financier, comme il est décrit dans les informations sur le capital à la note 22 ci-dessous. Elle le fait également en surveillant continuellement les flux de trésorerie réels et projetés. Le conseil d'administration doit analyser et approuver les budgets d'exploitation et d'immobilisations de la Société, ainsi que toute transaction importante hors du cadre normal de ses activités commerciales.

Les paiements contractuels au titre des passifs financiers de la Société aux 30 avril 2019 et 2018 s'établissaient comme suit :

	2019				
	Total	Moins de 1 an	De 1 an à 3 ans	De 3 an à 5 ans	Par la suite
Créditeurs et charges à payer	11 633	\$ 11 633	\$ -	\$ -	\$ -
Autres passifs courants	4 111	4 111	-	-	-
Dette à long terme	11 849	1 022	3 627	7 200	-
Autres passifs non courants	2 333	2 333			
	29 926	\$ 19 099	\$ 3 627	\$ 7 200	\$ -

	2018				
	Total	Moins de 1 an	De 1 an à 3 ans	De 3 an à 5 ans	Par la suite
Créditeurs et charges à payer	9 087	\$ 9 087	\$ -	\$ -	\$ -
Dette à long terme	121	47	74	-	-
	9 208	\$ 9 134	\$ 74	\$ -	\$ -

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur des flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctue en raison des variations des taux d'intérêt du marché.

Risque des prix du marché

Le risque des prix du marché est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des prix du marché. Le risque des prix du marché se compose de trois types de risques : le risque de change, le risque de taux d'intérêt et d'autres risques de prix, ce qui comprend les changements causés par des facteurs particuliers à l'instrument financier ou à l'émetteur ou par des facteurs touchant tous les instruments semblables négociés dans le marché. L'exposition de la Société aux instruments financiers comportant des caractéristiques de risque des prix du marché est négligeable.

22. Informations sur le capital

La Société définit le capital comme étant les capitaux propres, les conventions de crédit, et les avances bancaires, moins la trésorerie. La Société gère le capital avec pour objectifs de protéger sa capacité à financer ses opérations pour continuer l'exploitation, d'assurer suffisamment de liquidités pour financer ses opérations, le fonds de roulement, les dépenses d'investissement, la croissance interne, les acquisitions futures éventuelles, et pour fournir un rendement pour les actionnaires grâce à sa politique de dividende. Les objectifs de gestion du capital restent les mêmes que pour l'exercice précédent.

Les politiques de gestion du capital de la Société comprennent également l'accroissement de la valeur pour les actionnaires en concentrant la possession de ses actions par le rachat des actions de la Société à des fins d'annulation, par des offres publiques de rachat dans le cours normal des activités, lorsque la Société considère que cela est judicieux.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercices clos les 30 avril 2019 et 2018

(en dollars canadiens, les montants des tableaux sont en milliers de dollars, à moins d'indication contraire)

Traditionnellement, la Société a suivi une approche qui dépend presque exclusivement des liquidités existantes et des flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles pour financer ses activités puisque sa politique était de maintenir un niveau minimum de dettes. En outre lorsque cela est possible, la Société tente d'optimiser ses besoins en liquidités par des sources non dilutives, notamment les crédits d'impôt et les produits d'intérêts.

Le 30 janvier 2019, dans le cadre de sa stratégie de croissance des activités, la Société a conclu une convention de crédit et a consenti à une facilité de crédit renouvelable de 5 000 000 \$ et à une facilité de crédit à terme d'au plus 12 000 000 \$. Au 30 avril 2019, aucun prélèvement n'avait été effectué sur la facilité de crédit renouvelable et celle-ci devrait servir à des fins générales. La Société a prélevé 12 000 000 \$ sur la facilité de crédit à terme afin de financer l'acquisition de PCSYS A/C (se reporter à la note 5). Dans le cadre de l'acquisition de OrderDynamics et de PCSYS A/S (se reporter à la note 5), la Société a racheté son certificat de placement garanti de trois ans (le CPG), lequel venait à échéance le 17 octobre 2020, pour des montants de 5 000 000 \$, respectivement le 9 novembre 2018 et le 28 février 2019.

Dans le but de maintenir ou d'ajuster sa structure du capital, la Société peut, avec l'approbation du conseil d'administration et dans certaines circonstances précises, émettre des actions, racheter des actions pour annulation, ajuster le montant des dividendes à verser aux actionnaires, rembourser des emprunts existants et prolonger ou modifier ses facilités bancaires et ses facilités de crédit lorsqu'elle le juge approprié. La convention bancaire et les facilités de crédit de la Société exigent le respect de ratios financiers. La Société se conformait à ces clauses restrictives au 30 avril 2019 et au 30 avril 2018. Par ailleurs, la Société n'est soumise à aucune autre exigence en matière de capital imposée de l'extérieur autre que ses clauses de la convention bancaire.

23. Secteurs opérationnels

La direction a structuré la Société en un seul secteur isolable, soit celui de la mise au point et de la commercialisation de logiciels de distribution et de services connexes à l'échelle de l'entreprise. Les immobilisations corporelles, le goodwill et les autres immobilisations incorporelles de la Société sont situés en quasi-totalité au Canada et au Danemark. Les immobilisations corporelles, le goodwill et les immobilisations incorporelles liés aux activités au Danemark se sont élevés à 14 812 \$. Les filiales de la Société situées aux États-Unis et au Royaume-Uni sont des entreprises de vente et de service offrant uniquement des services de mise en œuvre et de soutien.

Un résumé des produits selon les secteurs géographiques dans lesquels sont établis les clients de la Société figure ci-après :

	2019	2018
Canada	24 582 \$	20 682 \$
États-Unis	46 815	48 301
Autres	5 052	1 735
	76 449 \$	70 718 \$

24. Événement postérieur à la date du bilan

Le 3 juillet 2019, le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende de 0,055 \$ par action devant être versé le 2 août 2019 aux actionnaires inscrits le 19 juillet 2019.

Renseignements généraux

Données sur les actions ordinaires

Marché principal

Les actions ordinaires de la Société ont été cotées pour la première fois à la bourse de Toronto (TSX) le 27 juillet 1998. Le symbole des actions ordinaires de la Société est TCS. Le tableau suivant illustre les cours extrêmes de même que le volume des transactions pour les actions ordinaires au cours des périodes comptables présentées ci-dessous.

Exercice 2019 - 1^{er} mai 2018 au 30 avril 2019

	Haut	Bas	Volume
Premier trimestre	17,02 \$	14,73 \$	546 908
Deuxième trimestre	17,50 \$	13,99 \$	161 885
Troisième trimestre	15,00 \$	10,30 \$	152 983
Quatrième trimestre	15,05 \$	10,76 \$	591 913

Politique de dividendes

La Société maintient une politique de dividende trimestriel. La déclaration et le versement des dividendes est à la discrétion du conseil d'administration qui tiendra compte des bénéfices, des normes de fonds propres, de la situation financière et d'autres facteurs qu'il juge pertinents.

Le 3 juillet 2019, la société a déclaré un dividende trimestriel de 0,055 \$ par action, payable le 2 août aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 19 juillet 2019.

Renseignements à l'intention des investisseurs

En plus de son rapport annuel, la Société dépose une notice annuelle ainsi qu'une circulaire de la direction sollicitant des procurations auprès de la Commission canadienne des valeurs mobilières et qui sont disponibles sur le site Web de TECSYS (www.tecsys.com) et le site de SEDAR (www.sedar.com). Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir des exemplaires supplémentaires de l'un ou l'autre des documents susmentionnés, veuillez communiquer avec:

Relations avec les investisseurs

Tecsys Inc.
1, Place Alexis Nihon, Bureau 800
Montréal, Québec H3Z 3B8
Canada
Tél. : (800) 922-8649
(514) 866-0001
Télec. : (514) 866-1805

investisseur@tecsys.com
www.tecsys.com

Voici l'historique des paiements et des hausses de dividendes de Tecsys

Période du dividende	Montant	Date de versement
Dividendes semestriels		
T3, 2008	0,020 \$	31 mar 08
T1, 2009	0,020 \$	07 oct 08
T3, 2009	0,020 \$	31 mar 09
T1, 2010	0,025 \$	07 oct 09
T3, 2010	0,025 \$	31 mar 10
T1, 2011	0,025 \$	06 oct 10
T3, 2011	0,030 \$	31 mar 11
T1, 2012	0,030 \$	06 oct 11
T3, 2012	0,030 \$	30 mar 12
T1, 2013	0,035 \$	05 oct 12
T3, 2013	0,035 \$	29 mar 13
T1, 2014	0,035 \$	04 oct 13
T3, 2014	0,040 \$	28 mar 14
Dividendes trimestriels		
T1, 2015	0,0225 \$	06 août 14
T2, 2015	0,0225 \$	10 oct 14
T3, 2015	0,0225 \$	06 jan 15
T4, 2015	0,0225 \$	09 avr 15
T1, 2016	0,025 \$	06 août 15
T2, 2016	0,025 \$	09 oct 15
T3, 2016	0,025 \$	12 jan 16
T4, 2016	0,025 \$	12 avr 16
T1, 2017	0,030 \$	04 août 16
T2, 2017	0,030 \$	07 oct 16
T3, 2017	0,045 \$	12 jan 17
T4, 2017	0,045 \$	11 avr 17
T1, 2018	0,045 \$	04 août 17
T2, 2018	0,045 \$	06 oct 17
T3, 2018	0,050 \$	11 jan 18
T4, 2018	0,050 \$	12 avr 18
T1, 2019	0,050 \$	03 août 18
T2, 2019	0,050 \$	05 oct 18
T3, 2019	0,055 \$	11 jan 19
T4, 2019	0,055 \$	11 avr 19

Directeurs et cadres supérieurs

Membres du conseil d'administration

Frank J. Bergandi
Conseiller en affaires

David Brereton
Président exécutif du conseil d'administration
Tecsys Inc.

Peter Brereton
Président et chef de la direction
Tecsys Inc.

Vernon Lobo ^{(2) (3)}
Directeur exécutif
Mosaic Venture Partners Inc.

Steve Sasser ^{(1) (2)}
Cofondateur et directeur principal
Swordstone Partners

David Wayland ⁽¹⁾
Administrateur des sociétés

David Booth ^{(1) (3)}
Conseiller
BackOffice Associates LLC

John Ensign ^{(2) (3)}
Président et chef des affaires juridiques
MRI Software LLC

Membres de la direction

David Brereton
Président exécutif du conseil d'administration

Peter Brereton
Président et chef de la direction

Mark Bentler
Chef de la direction financière

Bill King
Directeur général du revenu

Greg MacNeill
Vice-président principal, ventes internationales

Vito Calabretta
Vice-président principal des opérations globales

Laurie McGrath
Directrice générale du marketing

Yan Charbonneau
Vice-président, recherche et développement

Patricia Barry
Vice-présidente des ressources humaines

Steve Berkovitz
Directeur de plateforme

Catalin Badea
Directeur de la technologie

Catherine Sigmar
Chef des affaires juridiques
et vice-présidente, Initiatives stratégiques

⁽¹⁾ Membre du comité d'audit

⁽²⁾ Membre du comité de rémunération

⁽³⁾ Membre du comité de gouvernance et des candidatures du conseil

Renseignements sur l'entreprise

Amérique du Nord

Siège social

Tecsys Inc.
1, Place Alexis Nihon
Bureau 800
Montréal, Québec H3Z 3B8
Canada
Tél. : (800) 922-8649
(514) 866-0001
Télé. : (514) 866-1805

Tecsys U.S., Inc.
1001 Avenue of the Americas
4th Floor
New York, NY 10018
USA
Sans frais: (800) 922-8649

Tecsys Inc.
15 Allstate Parkway
Suite 501
Markham, Ontario L3R 5B4
Canada
Tél. : (905) 752-4550
Télé. : (905) 752-6400

Tecsys Inc.
820, boul. St-Martin Ouest
Laval, Québec H7M 0A7
Canada
Tél. : (450) 628-8800
Télé. : (450) 688-3288

OrderDynamics Corporation*
68B Leek Crescent, Suite 201
Richmond Hill, Ontario L4B 1H1
Canada
Sans frais: (866) 559-8123
Tél. : (905) 695-3182

*Filiale de Tecsys Inc.

Amérique Centrale et du Sud

Cerca Technology
Av Cra 15 # 122-75 Torre A Piso 5
Edificio Jorge Baron
Bogotá D.C, Colombia
Tél. : (57-1) 740 6903 poste 131
Télé. : (57-1) 640 7416

Distributeur pour : Puerto Rico,
Amérique centrale et Amérique du
Sud, et les Caraïbes

Europe

PCSYS A/S*
Stationsparken 25
2600 Glostrup
Denmark
Tél. : +45 43 43 29 29

*Filiale de Tecsys Inc.

Renseignements pour les investisseurs

Tecsys Inc.
Relations avec les investisseurs
1, Place Alexis Nihon
Bureau 800
Montréal, Québec H3Z 3B8
Canada
Tél. : (800) 922-8649
(514) 866-0001
Télé. : (514) 866-1805
investisseur@tecsys.com
www.tecsys.com

Filiales

Tecsys U.S., Inc.
Tecsys Europe Limited
Tecsys Denmark Holding ApS
LOGI D HOLDING INC.
LOGI D INC.
LOGI D CORP.
OrderDynamics Corporation
OrderDynamics US Inc.
PCSYS A/S
PCSYS Inc.

Auditeurs

KPMG s.r.l. / S.E.N.C.R.L.
Montréal, Québec, Canada

Banquiers

Banque Nationale du Canada
Montréal, Québec, Canada

Conseiller juridique

Mccarthy Tétrault LLP
Montréal, Québec, Canada

Agent des transferts et registraire

Services aux investisseurs
Computershare Inc.
100 University Ave.
8ème étage, Tour nord
Toronto, Ontario M5J 2Y1
Canada
Tél. : (514) 982-7555 ou (800) 564-6253
Télé. : (514) 982-7635
service@computershare.com





Tecsys Inc.
1, Place Alexis Nihon
Bureau 800
Montréal, Québec H3Z 3B8
Canada
Tél. : (800) 922-8649
(514) 866-0001
Télec. : (514) 866-1805

www.tecsys.com

Copyright © Tecsys Inc. 2019

Tous les noms, marques de commerce, produits et services mentionnés sont des marques déposées ou non de leurs propriétaires respectifs.

Imprimé au Canada