



RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016

Table des matières

Table des matières	i
1. Étendue du rapport de gestion.....	1
2. Énoncés prospectifs	1
3. Faits saillants trimestriels	2
3.1 Faits saillants financiers.....	2
3.2 Faits saillants opérationnels.....	2
4. Perspectives	2
5. Profil de l'entreprise	3
6. Stratégie de l'entreprise	3
6.1 Modèles de revenus	3
6.2 Stratégie de croissance / Marché du divertissement	3
6.3 Stratégie de croissance / Marché de la simulation et formation	5
7. Mesures non conformes aux IFRS.....	5
8. Principales données financières.....	6
9. Résultats d'exploitation	6
9.1 Revenus	6
9.2 Bénéfice brut	7
9.3 Charges d'exploitation	8
9.4 Résultat financier.....	9
9.5 Impôt sur le résultat.....	9
9.6 Perte nette	9
10. BAIIA ajusté.....	9
11. Situation de trésorerie et sources de financement.....	9
11.1 Activités d'exploitation.....	10
11.2 Activités d'investissement.....	10
11.3 Activités de financement.....	10
11.4 Capitaux propres.....	10
12. Information trimestrielle	11
13. Engagements contractuels.....	11
14. Capital social en circulation (10 novembre 2016).....	11
15. Risques et incertitudes	11
16. Contrôles de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière	12
17. Information additionnelle et continue	12

RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016

1. ÉTENDUE DU RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion vise à aider le lecteur à mieux comprendre les activités de Technologies D-BOX inc. et sa filiale ainsi que les éléments-clés de ses résultats financiers. Il explique notamment l'évolution de la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société pour le deuxième trimestre et la période de six mois clos le 30 septembre 2016 en les comparant aux résultats des périodes comparatives de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison de ses bilans aux 30 septembre 2016 et 31 mars 2016.

Ce rapport de gestion, préparé conformément au Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue, devrait être lu en parallèle avec les informations contenues dans les états financiers consolidés audités et le rapport de gestion de l'exercice clos le 31 mars 2016 et les états financiers intermédiaires résumés consolidés non-audités du deuxième trimestre et de la période clos le 30 septembre 2016. Sauf indication contraire, les termes « Société » et « D-BOX » font référence à Technologies D-BOX inc.

Les états financiers intermédiaires résumés consolidés non-audités du trimestre et de la période de six mois clos le 30 septembre 2016 de même que ce rapport de gestion ont été revus par le comité d'audit et approuvés par le conseil d'administration de la Société. Sauf indication contraire, tous les montants dont il est question dans ce rapport de gestion sont exprimés en milliers de dollars canadiens.

2. ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Certains énoncés figurant dans ce rapport de gestion, notamment les énoncés concernant les opinions, les projets, les objectifs, les stratégies, les estimations, les intentions et les attentes de la Société, ainsi que d'autres énoncés ne portant pas sur des faits historiques, constituent des énoncés prospectifs. On peut reconnaître ces énoncés aux termes comme « prévoir », « anticiper », « estimer », « s'attendre à » et « envisager », et à d'autres termes et expressions similaires. Ces énoncés sont fondés sur l'information disponible au moment où ils sont formulés, sur des

hypothèses établies par la direction et sur les attentes de cette dernière, agissant de bonne foi, à l'égard d'événements futurs, et ont trait, de par leur nature, à des risques connus et inconnus et à des incertitudes telles que la concurrence, la capacité de la Société à établir sa technologie, la capacité de la Société à poursuivre le déploiement de son réseau de distribution et à signer de nouvelles ententes commerciales dans le marché du divertissement et dans le marché de la simulation et formation, la fluctuation des taux de change, et d'autres facteurs mentionnés aux présentes (se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes ») ou dans le dossier d'information continue de la Société. Les résultats réels de la Société pourraient différer de façon importante de ceux qu'indiquent ou que laissent entrevoir ces énoncés prospectifs. Par conséquent, il est recommandé de ne pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs. Ces énoncés ne reflètent pas l'incidence potentielle d'éléments spéciaux ou encore d'un regroupement d'entreprises ou d'une autre opération qui pourrait être annoncée ou avoir lieu après la date des présentes. Sauf si la législation applicable l'exige, la Société n'a pas l'intention de mettre à jour ces énoncés prospectifs pour tenir compte, notamment, de nouveaux renseignements ou d'événements futurs, et elle ne s'engage nullement à le faire.

3. FAITS SAILLANTS TRIMESTRIELS

3.1 Faits saillants financiers

- J Croissance trimestrielle des revenus :
 - o Revenus en hausse de 26 % à 6 331 k \$, incluant 2 508 k \$ de ventes de systèmes et 1 384 k \$ en droits d'utilisation, de location et de maintenance dans le marché du divertissement.
- J Perte nette trimestrielle de 1 114 k \$ comparée à une perte nette de 208 k \$ l'année dernière et une perte nette de 1 540 k \$ pour la période de six-mois comparée à une perte nette de 178 k \$ l'an dernier.
- J BAIIA ajusté* de (295 k) \$ comparé à 132 k \$ l'an dernier pour le trimestre et un BAIIA ajusté positif de 144 k \$ comparativement à 1 283 k \$ en 2015 pour la période de six mois.
- J Fonds disponibles de 11 012 k \$ au 30 septembre 2016 comparé à 16 454 k \$ au 31 mars 2016.

Deuxième trimestre et période de six mois clos le 30 septembre (en milliers de dollars sauf pour les données par action)				
	Deuxième trimestre		Six mois	
	2016	2015	2016	2015
Revenus	6 331	5 021	13 993	12 209
Perte nette	(1 114)	(208)	(1 540)	(178)
BAIIA ajusté *	(295)	132	144	1 283
Perte nette de base et diluée par action	(0,007)	(0,001)	(0,009)	(0,001)
Données du bilan consolidé				
	Au 30 septembre 2016		Au 31 mars 2016	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	11 012		16 454	

* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » et au tableau du rapprochement du BAIIA ajusté à la perte nette à la page 5.

3.2 Faits saillants opérationnels

- J Développement continu des activités entourant le marché du divertissement en Chine avec 1) l'ouverture d'un premier studio de codages de mouvement à Beijing, 2) le partenariat avec State Production Base of China Film Studio, l'une des sociétés cinématographiques les plus importantes et les plus influentes en Chine, pour présenter de grandes productions cinématographiques chinoises en version D-BOX, 3) l'entente avec Link DC China, une filiale de Zhixinhengcheng et l'un des plus grands distributeurs d'équipement cinématographique en Chine, pour distribuer la technologie D-BOX à l'échelle du pays et 4) le lancement d'une première salle de cinéma entièrement équipée de sièges D-BOX avec Shanghai Bestar Cinemas Management Co. Ltée.
- J D-BOX signe une nouvelle entente avec Cineplex Divertissement pour installer des systèmes de mouvement immersif dans 10 salles au Canada. Ceci porte le nombre total de salles qui présentent l'expérience D-BOX à 77.

- J Augmentation de 46 % des écrans installés ou prévus être installés passant de 420 en date du 30 septembre 2015 à 613 en date du 30 septembre 2016.
- J Partenariat avec Ubisoft pour créer une expérience permanente de réalité virtuelle (RV) au centre d'amusement Les Lapins Crétins au Canada.
- J Après la fin du trimestre, D-BOX a signé une entente de distribution exclusive avec Hangzhou JC City Management Investment Group Limited, filiale en propriété exclusive de Gold Finance Group, pour la distribution et la promotion en Chine de son système de cinéma maison haut de gamme intégrant sa technologie de mouvement immersive, incluant une valeur de 3,1 millions de dollars américains à être expédiée au cours des 15 prochains mois. Afin de conserver son exclusivité de distribution en Chine (excepté à Taïwan, à Macao et à Hong Kong), le groupe est tenu d'acheter des systèmes de mouvement D-BOX pour un minimum de 22 millions de dollars américains au cours des cinq prochaines années. Gold Finance peut résilier l'entente, suivant un préavis de 30 jours, sans aucune responsabilité ni obligation de sa part, sauf en ce qui concerne les commandes déjà passées.

4. PERSPECTIVES

D-BOX priorise deux axes majeurs de développement : le marché du divertissement et le marché de la simulation et formation, ceux-ci ayant chacun leurs sous-marchés respectifs. À la lumière de ses activités de développement des affaires dans ces deux marchés, D-BOX anticipe que la tendance à long terme de ses revenus devrait se maintenir. De concert avec cette croissance prévisible des revenus, D-BOX prévoit augmenter de façon graduelle le niveau de ses charges d'exploitation qui supporteront, notamment, l'accélération de la pénétration du marché chinois et la commercialisation de nouvelles innovations technologiques. Cette stratégie viendrait solidifier la position de D-BOX dans certains sous-marchés spécifiques et faciliter la pénétration de nouveaux marchés. De manière générale, la Société vise toutefois à maintenir un BAIIA ajusté positif et entend mener ses opérations en conséquence.

Avec l'avènement du monde de la réalité virtuelle et l'expertise de D-BOX dans le domaine de la simulation immersive de mouvement, D-BOX a développé de façon active de nouvelles applications pour la réalité virtuelle et d'autres marchés clés. De facto, D-BOX est bien positionné pour devenir un acteur important dans l'industrie de la réalité virtuelle étant donné que sa technologie peut réduire les symptômes de vertiges souvent associés aux mouvements dans ce genre d'expériences. Ceci pourrait être le chaînon manquant

qui résoudra l'un des principaux défis que la réalité virtuelle doit surmonter. D-BOX est particulièrement enthousiaste de faire partie de cette nouvelle tendance étant donné que le marché de la réalité virtuelle pourrait bientôt atteindre plusieurs milliards de dollars selon de nombreuses sources de l'industrie.

5. PROFIL DE L'ENTREPRISE

D-BOX conçoit, fabrique et commercialise des systèmes de mouvement à la fine pointe de la technologie, destinés au marché du divertissement et au marché de la simulation et formation. Cette technologie unique et brevetée utilise des codes de mouvement programmés spécifiquement pour chaque contenu visuel et dirigés vers un système de mouvement intégré dans une plateforme, un siège ou tout autre produit. Les mouvements qui en résultent sont parfaitement synchronisés au visuel à l'écran, créant ainsi une expérience immersive d'un réalisme sans précédent.

Trois éléments produisent le mouvement synchronisé en parfaite harmonie avec les images et le son :

1. la création des effets de mouvement formant le code de mouvement appelé D-BOX Motion Code;
2. un contrôleur de mouvement servant d'interface entre le contenu visuel (films, jeux vidéo, simulation et formation, parcs d'amusement) et le système de mouvement D-BOX; et
3. le système de mouvement D-BOX qui est composé, entre autres, de pistons électromécaniques (actuateurs) intégrés dans une plateforme, siège ou autres types d'équipement.

Au 30 septembre 2016, D-BOX comptait 110 employés comparativement à 96 employés au 30 septembre 2015.

6. STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

La Société est une référence mondiale dans la conception de systèmes de mouvement immersif non distrayant. Elle est également dans une position unique de faire partie et d'agir en tant que facteur de

Exemples d'applications

Marché du divertissement	Marché de la simulation et formation
<ul style="list-style-type: none">)] Cinéma en salle)] Divertissement à domicile : <ul style="list-style-type: none"> o Cinéma à domicile o Jeux vidéo)] Divertissement thématique : <ul style="list-style-type: none"> o Arcades o Musées et planétariums o Parcs d'amusement 	<ul style="list-style-type: none">)] Simulation et formation pour : <ul style="list-style-type: none"> o Automobile o Équipements lourds/grues o Santé o Simulation de course o Simulateurs de vol
)] Réalité virtuelle pour le marché du divertissement et le marché de la simulation et formation	

différenciation pour les technologies de réalité virtuelle et les expériences à venir.

D-BOX continue à développer la notoriété de sa marque en plus d'offrir un actif différenciateur générant des revenus dans divers secteurs d'activités. La Société vise deux marchés distincts pour ses systèmes de mouvement à la fine pointe de la technologie : le marché du divertissement et le marché de la simulation et formation.

6.1 Modèles de revenus

Les modèles de revenus de la Société proviennent principalement :

1. de la vente ou de la location des systèmes de mouvement D-BOX, incluant les contrôleurs de mouvement et des serveurs informatiques dans le cas d'installations d'envergure comme les salles de cinéma;
2. des droits d'utilisation (licence) de la technologie D-BOX lors de la vente de billets à l'admission dans les salles de cinéma équipées de notre technologie, pour visionner un film codé par D-BOX, ainsi que des revenus de maintenance associés à l'utilisation des systèmes;
3. de la vente directe de systèmes de mouvement à un réseau de revendeurs spécialisés, des intégrateurs, équipementiers ou des fabricants de sièges qui commercialisent la technologie D-BOX sous leur propre marque (équipementiers d'origine « OEM »). Cette méthode de commercialisation présente notamment l'avantage de minimiser les frais de ventes et de marketing; et
4. des droits de codage de contenu visuel.

6.2 Stratégie de croissance / Marché du divertissement

La Société poursuit constamment des négociations auprès de propriétaires de salles de cinéma afin d'accroître le nombre de salles de cinéma équipées de sa technologie.

En parallèle, la Société mise toujours sur ses relations privilégiées et sa crédibilité établies auprès des principaux studios d'Hollywood et de certains studios asiatiques et européens afin d'obtenir de plus en plus de contenu pour ses salles de cinéma. La Société est d'avis que l'accroissement de l'offre de films a un effet direct sur le nombre de salles équipées et que les revenus de box-office par salle équipée de systèmes de mouvement D-BOX agissent à titre d'élément motivateur pour :

1. accélérer le déploiement de sa technologie auprès de nouveaux exploitants de salles qui veulent ajouter un élément distinctif à leur offre;
2. favoriser la vente de sa technologie auprès d'exploitants de salles de cinéma actuels qui souhaitent équiper plus d'un de leurs complexes ou encore équiper plus d'une salle dans un même complexe;
3. entraîner des ventes de systèmes de mouvement pour la clientèle du divertissement à domicile haut de gamme qui veut vivre l'expérience D-BOX dans le confort de leur demeure;
4. encourager des clients du jeu vidéo à s'équiper de sièges munis d'actuateurs D-BOX permettant ainsi d'ajouter une nouvelle dimension immersive à leur expérience de jeu; et
5. faire connaître la technologie auprès de clients potentiels dans le secteur de la simulation et formation.

Au 30 septembre 2016, 38 exploitants (37 % de tous les exploitants) ont plus d'un complexe qui intègre la technologie D-BOX et 150 localisations ont plus d'une salle dans un même complexe incorporant notre technologie.

Un nombre supérieur de salles a un impact direct sur l'offre des studios qui est basée sur un modèle d'affaires avantageux pour tous les intervenants qui se partagent les nouveaux revenus générés par la technologie D-BOX.

L'accès au contenu est un élément-clé pour accélérer le déploiement de la technologie D-BOX. La Société continue à développer des relations d'affaires avec de nouveaux fournisseurs de contenu pour le cinéma et le jeu vidéo. Entre autres, plus de 200 films présentés en salle ont été codés à ce jour dont plus de 100 se classant numéro un au box-office lors du week-end de lancement.

L'expérience D-BOX dans les salles de cinéma poursuivra une progression marquée suite au déploiement de sa technologie. Cette vision est renforcée par le fait que la Société a codé, de façon continue, le contenu des grands studios majeurs en plus d'avoir procédé au codage de contenus locaux dans certains pays où D-BOX est maintenant présente. De plus, elle a fait ses preuves tant sur le plan technique que commercial et a reçu de nombreux prix au cours des dernières années.

Cependant, certains facteurs saisonniers peuvent avoir un impact sur le déploiement de nouveaux systèmes de mouvement D-BOX destinés au cinéma en salle. Le taux de croissance des activités dans ce sous-marché ne sera pas nécessairement linéaire mais plutôt sujet à une certaine volatilité sur la base de trimestres consécutifs.

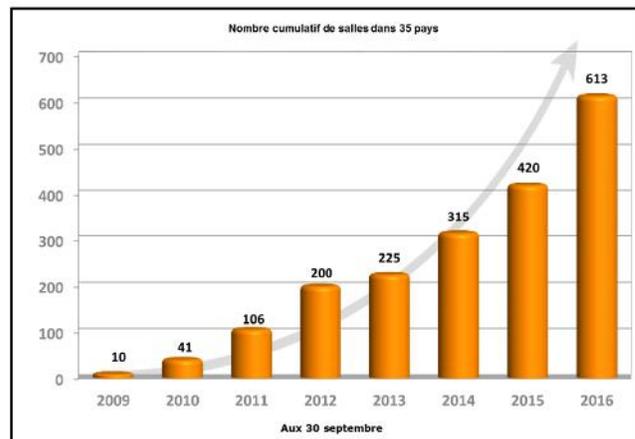
À cet égard, la Société rappelle qu'elle demeure sujette à un certain nombre d'autres risques et incertitudes concernant ses opérations (se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes »).

Le développement des affaires auprès des chaînes de cinéma est assuré par une équipe interne de développement d'affaires et quelques partenaires externes dans certains pays. De plus, les représentants de la Société continuent de participer à des foires commerciales d'importance. La Société croit que le marché du divertissement est un très bon moyen de démontrer sa technologie au plus grand nombre de gens possible, dégage des revenus significatifs par les droits de licence sur l'utilisation de la technologie en fonction des primes demandées sur les billets d'admission en salle, par la vente ou la location de systèmes de mouvement, ainsi que par les revenus de maintenance des systèmes de mouvement. Cette stratégie permet d'augmenter de façon importante la notoriété de la marque.

À titre d'instrument de mesure de la réalisation de ses objectifs de déploiement à l'égard des chaînes de cinéma, la Société tient compte de la progression des systèmes de mouvement installés en plus du carnet de commandes. D'un point de vue pratique, la Société définit le carnet de commandes comme suit : un engagement ou une commande reçue pour des systèmes de mouvement dans le cadre d'une entente contractuelle et dont l'installation est prévue à l'intérieur d'une période de 24 mois.

Au 30 septembre, le total des salles installées ou en commande a augmenté de 46 % et s'élevait à 613 comparativement à 420 il y a un an.

Croissance des salles de cinéma installées ou en commande dans 35 pays Au 30 septembre 2016



À l'égard des produits destinés au divertissement à domicile haut de gamme, la Société vise à :

1. vendre des produits sous sa propre marque et sous des marques d'équipementiers d'origine, d'intégrateurs et de revendeurs;
2. augmenter l'offre de contenu codé par D-BOX; et
3. créer des produits et former des partenariats avec des joueurs stratégiques qui permettent une pénétration progressive du marché de consommation de masse.

En résumé, D-BOX a démontré à ce jour :

- J que les cinéphiles sont prêts à payer une prime sur le coût d'un billet d'admission pour vivre l'expérience immersive non distractive;
- J qu'elle génère une source d'achalandage et de revenus additionnels pour les exploitants de salles de cinéma, leur permettant ainsi de se distinguer par rapport à la compétition et d'accroître leurs revenus (revenus (i) directs provenant de la vente de billets pour la zone D-BOX, et (ii) indirects provenant de la vente d'aliments et boissons);
- J qu'elle procure une visibilité et une source de revenus additionnelle pour les studios; et
- J qu'elle offre une solution pour réduire les symptômes de vertiges associés à l'expérience de la réalité virtuelle.

6.3 Stratégie de croissance / Marché de la simulation et formation

Le marché de la simulation et formation contribue de manière significative à la notoriété globale de la marque D-BOX, éveillant ainsi l'intérêt des consommateurs au réalisme et à l'efficacité de façon à créer une demande grandissante pour l'expérience D-BOX dans d'autres sous-marchés tels que : l'automobile, la défense, les simulateurs de vol, les équipements lourds/grues, la simulation de course et la santé. La Société mobilise des ressources qui se consacrent au développement de ce marché d'affaires en vue d'identifier de nouveaux partenaires et de répondre à leurs demandes.

À l'égard des produits destinés aux utilisateurs de la simulation industrielle, la Société poursuit sa mission de vendre des produits sous sa propre marque et sous des marques d'équipementiers d'origine, d'intégrateurs et de revendeurs, et d'adapter les produits en fonction des demandes spécifiques de manufacturiers de façon à pénétrer de nouveaux marchés.

Au cours des dernières années, la Société a multiplié sa présence à des foires commerciales et industrielles,

lesquelles ont contribué à faire connaître D-BOX et sa technologie de mouvement.

La Société a récemment développé des systèmes de mouvement adaptés à de nouveaux sous-marchés du marché de la simulation et formation dont la commercialisation devrait s'accélérer au cours des prochains trimestres. Cette tendance a été observée depuis le trimestre clos le 31 décembre 2015 suite au développement de nouveaux acteurs qui gagnent en popularité auprès de nouveaux clients et des clients existants.

La Société dédie une équipe au développement et au maintien de ce marché afin d'identifier de nouveaux clients potentiels et de répondre adéquatement à leurs demandes. Parmi les principaux critères recherchés chez un nouveau client et/ou distributeur, on retrouve : un réseau de distribution international efficace, une excellente renommée dans le marché et un désir de consacrer les ressources et les efforts requis pour générer de nouveaux revenus importants.

7. MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

Dans le présent rapport de gestion, la Société a recours à deux mesures non conformes aux Normes internationales d'information financière (IFRS) : 1) le BAIIA ajusté et 2) le bénéfice brut excluant l'amortissement. Bien que ces mesures fournissent de l'information utile et complémentaire, elles n'ont pas de définition normalisée selon les IFRS et sont peu susceptibles d'être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs.

- 1) Le BAIIA ajusté fournit de l'information utile et complémentaire, permettant notamment d'évaluer la rentabilité et la capacité de la Société à générer des flux de trésorerie avec les activités d'exploitation. Il inclut le bénéfice net (la perte nette) et exclut ce qui suit : les éléments sans effet sur la trésorerie, le gain ou la perte de change, les charges financières, les intérêts créditeurs et les impôts sur le résultat.

Le tableau suivant explique le rapprochement du BAIIA ajusté au bénéfice net (à la perte nette).

	Deuxième trimestre clos le 30 septembre		Six mois clos le 30 septembre	
	2016	2015	2016	2015
Perte nette	(1 114)	(208)	(1 540)	(178)
Amortissement des immobilisations corporelles	533	468	1 112	1 067
Amortissement des actifs incorporels	149	137	300	267
Amortissement des autres actifs	—	19	2	82
Radiation d'immobilisations corporelles	—	44	—	134
Charge au titre des paiements fondés sur les actions	21	62	62	119
Perte (gain) de change	4	(493)	(10)	(334)
Résultat financier (charges financières et intérêts créditeurs)	112	103	218	115
Impôts sur le résultat	—	—	—	11
BAIIA ajusté	(295)	132	144	1 283

- 2) Le bénéfice brut excluant l'amortissement permet aussi d'évaluer la capacité de la Société à générer de la trésorerie par la vente de ses produits en considérant le coût des produits mais en excluant le principal élément non monétaire soit l'amortissement (voir le tableau expliquant le rapprochement du bénéfice brut excluant l'amortissement au bénéfice brut à la page 7).

8. PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES

Les tableaux suivants présentent certaines données financières importantes pour le deuxième trimestre et la période de six mois clos le 30 septembre 2016 en les comparant avec les mêmes périodes de l'exercice précédent.

Données sur l'état consolidé de la perte nette et des autres éléments du résultat global	Deuxième trimestre clos le 30 septembre		Six mois clos le 30 septembre	
	2016	2015	2016	2015
Revenus	6 331	5 021	13 993	12 209
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	3 264	2 817	7 768	7 287
Perte nette	(1 114)	(208)	(1 540)	(178)
BAIIA ajusté*	(295)	132	(144)	1 283
Perte nette de base et diluée par action	(0,007)	(0,001)	(0,009)	(0,001)

* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » à la page 5.

Données sur l'état consolidé des flux de trésorerie	Six mois clos le 30 septembre	
	2016	2015
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(4 272)	943
Biens destinés à la location	(2 004)	(644)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(383)	(626)
Acquisition d'actifs incorporels	(836)	(454)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	31	4 876

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes du bilan consolidé au 30 septembre 2016 et au 31 mars 2016.

Données du bilan consolidé	Au 30 septembre 2016	Au 31 mars 2016
Trésorerie et équivalents de trésorerie	11 012	16 454
Stocks	7 463	5 016
Fonds de roulement	18 250	21 455
Actif total	34 455	37 200
Passif à court terme	5 297	6 677
Passif à long terme	4 513	4 420
Capitaux propres	24 645	26 103

9. RÉSULTATS D'EXPLOITATION

9.1 Revenus

Les revenus du deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016 se sont chiffrés à 6 331 k\$, une hausse de 26 % comparativement à 5 021 k\$ pour le deuxième trimestre clos le 30 septembre 2015.

Pour le marché du divertissement, les revenus sont composés des ventes de systèmes de mouvement D-BOX aux exploitants de salles de cinéma, des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance sur la vente de billets générés par le cinéma en salle, des ventes de systèmes à des clients pour le divertissement à domicile et des ventes de systèmes à des clients du divertissement thématique.

Les revenus sont composés également de ventes de systèmes de mouvement aux clients du marché de la simulation et formation qui commercialisent sous leurs propres marques les systèmes de mouvement D-BOX.

Au cours du deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016, le marché du divertissement a généré des revenus en hausse de 28 % à 5 497 k\$ comparativement à des revenus de 4 297 k\$ réalisés l'an dernier. Les revenus provenant du cinéma en salle ont augmenté passant de 3 401 k\$ en 2015 à 3 892 k\$ cette année, une hausse de 14 %. Ces revenus sont composés (i) de la vente de systèmes de mouvement D-BOX qui ont augmenté de

14 % à 2 508 k \$ (2 208 k \$ en 2015) et ii) de revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance sur la vente de billets générés par le cinéma en salle qui ont augmenté de 16 % à 1 384 k \$ (1 193 k \$ en 2015).

Il est bon de rappeler que les revenus provenant des droits d'utilisation, de location et de maintenance varient d'une période à une autre, notamment en fonction des éléments suivants :

- J) la performance au box-office des films présentés, laquelle peut varier considérablement d'un film à l'autre;
- J) le partage des revenus entre les exploitations de salles de cinéma et les studios;
- J) la performance individuelle des exploitants de salles de cinéma;
- J) le nombre moyen de systèmes de mouvement D-BOX installés, lequel est en constante progression;
- J) le nombre de représentations d'un film D-BOX en salle par semaine qui varie dépendamment du pays dans lequel le film est présenté ou même d'un exploitant à un autre; et
- J) le nombre de semaines pendant lequel un film est joué, cette durée pouvant notamment varier d'un pays à un autre étant donné une date différente de lancement et la volonté d'un exploitant de salles de cinéma de présenter un film sur une période plus ou moins longue.

Au 30 septembre 2016, 545 écrans étaient installés comparativement à 388 écrans à la même date l'an dernier, soit une augmentation de 40 %.

Le marché du divertissement inclut aussi les ventes de systèmes pour le divertissement à domicile haut de gamme et les ventes de systèmes pour le divertissement thématique. Les ventes du marché du divertissement à domicile ont augmenté de 22 % à 285 k \$ en comparaison avec 233 k \$ l'an dernier. Cette croissance provient essentiellement du nouveau contrôleur universel HEMC (Contrôleur de mouvement pour divertissement à domicile) lancé l'année dernière et des commandes provenant de nouveaux clients. Les revenus provenant du marché du divertissement thématique ont augmenté de 99 % à 1 320 k \$ (663 k \$ l'année dernière) et s'explique par des systèmes vendus à des clients existants de même qu'à de nouveaux clients.

Pour le marché de la simulation et formation, notre stratégie de développement consiste à vendre notre technologie de systèmes de mouvement à des clients afin que ceux-ci l'intègrent dans leurs produits. Les ventes sont générées entre autres par la présence à des foires commerciales qui contribue à faire connaître la technologie D-BOX et la présentation de films en salle incorporant le code de mouvements D-BOX qui vient

créer une demande grandissante pour l'expérience D-BOX dans divers autres sous-marchés.

La vente de systèmes de mouvement aux clients du marché de la simulation et formation s'est chiffrée à 834 k \$ au cours du deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016, une hausse de 15 % comparative-ment à 724 k \$ pour le même trimestre de l'an dernier.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, les revenus se sont élevés à 13 993 k \$ comparativement à 12 209 k \$ pour la même période de l'an dernier, une hausse de 15 %. Ceci s'explique par une augmentation de l'ordre de 17 % provenant du marché du divertissement dont une hausse des ventes de systèmes de mouvement D-BOX qui se sont élevées à 5 724 k \$ (hausse de 20 %) et de la baisse de 13 % des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance qui se sont élevés à 3 024 k \$. La diminution des revenus d'utilisation, de location et de maintenance s'explique par la performance des films au box-office l'an dernier; le premier trimestre de 2015 ayant généré une très bonne performance pour les films codés en D-BOX. Les ventes de systèmes pour le divertissement à domicile se sont élevées à 695 k \$, en hausse de 23 % comparativement au montant de 565 k \$ réalisé à la même période de l'an dernier. Cette augmentation s'explique essentiellement par le nouveau contrôleur universel HEMC (Contrôleur de mouvement pour divertissement à domicile) lancé l'année dernière et par les ventes provenant de nouveaux clients. Pour le marché de la simulation et formation, les ventes ont augmenté de 5 % à 2 110 k \$ comparativement à 2 013 k \$ pour la même période de l'exercice précédent.

9.2 Bénéfice brut

Le tableau suivant explique le rapprochement du bénéfice brut excluant l'amortissement au bénéfice brut.

	Deuxième trimestre clos le 30 septembre		Six mois clos le 30 septembre	
	2016	2015	2016	2015
Revenus	6 331	5 021	13 993	12 209
Bénéfice brut	2 811	2 382	6 812	6 227
Amortissement rattaché au coût des produits vendus	453	435	966	1 060
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	3 264	2 817	7 778	7 287
Marge brute excluant l'amortissement	52 %	56 %	56 %	60 %

* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » à la page 5.

Pour le deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016, le bénéfice brut s'est élevé à 2 811 k \$ comparativement à 2 382 k \$ pour le même trimestre de l'exercice

précédent. Excluant l'amortissement rattaché au coût des produits vendus, le bénéfice brut s'est élevé à 3 264 k \$ (52 % des revenus) comparativement à 2 817 k \$ (56 % des revenus) l'an dernier. Ceci s'explique par un plus gros volume de systèmes de mouvement vendus par commande pour le sous-marché du cinéma en salle, résultant ainsi en une marge brute plus basse.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, le bénéfice brut s'est élevé à 6 812 k \$ comparativement à 6 227 k \$ pour la même période de l'exercice précédent. Excluant l'amortissement rattaché au coût des produits vendus, le marge brute s'est élevée à 7 778 k \$ (56 % des revenus) pour la période de six mois close le 30 septembre 2016 comparativement à 7 287 k \$ (60 % des revenus) l'an dernier. Ceci s'explique également par la même raison mentionnée au paragraphe précédent.

9.3 Charges d'exploitation

Frais de vente et marketing : Les frais de vente et marketing se composent principalement des coûts liés au personnel incluant la charge au titre des paiements fondés sur les actions, des honoraires professionnels, des frais de publicité et du matériel promotionnel aux points de vente et des frais de participation à des foires commerciales. Ils incluent aussi les frais relatifs aux codes de mouvement et autres frais de marketing.

Pour le deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016, les frais de vente et marketing ont augmenté de 35 % à 1 929 k \$ (30 % des revenus), comparés à 1 428 k \$ (28 % des revenus) pour le même trimestre de l'année précédente. Cette augmentation s'explique principalement par une augmentation des coûts liés au personnel, des foires commerciales et des diverses dépenses de marketing dues à la récente présence de D-BOX en Chine de même que les efforts déployés pour augmenter la notoriété de la marque dans le monde entier.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, les frais de vente et marketing se sont élevés à 4 171 k \$ (30 % des revenus) comparativement à 3 095 k \$ (25 % des revenus) pour la période de six mois close le 30 septembre 2015. Cette hausse de 35 % s'explique principalement par les mêmes éléments mentionnés ci-haut.

Frais d'administration : Les frais d'administration se composent notamment des coûts liés au personnel incluant la charge au titre des paiements fondés sur les actions, des honoraires professionnels et des autres frais généraux et administratifs.

Pour le deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016, les frais d'administration se sont élevés à 1 360 k \$ (21 % des revenus) comparativement à 1 035 k \$ (21 % des revenus) pour le trimestre clos le

30 septembre 2015. Cette augmentation de 31 % s'explique essentiellement par le régime d'unités d'actions incessibles (le « Régime d'UAI ») pour les membres de la haute direction (une dépense de 30 k \$) et le Régime d'unités d'actions différées (le « Régime d'UAD ») pour les administrateurs (une dépense de 298 k \$) pour lesquels des unités d'actions ont été octroyées au cours du trimestre. Ces deux régimes de rémunération ont représenté une charge de 328 k \$ pour le trimestre.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, les frais d'administration se sont élevés à 2 685 k \$ (19 % des revenus) comparativement à 2 026 k \$ (17 % des revenus) pour les six mois clos le 30 septembre 2015. Cette augmentation de 33 % s'explique essentiellement par les coûts liés à l'embauche de ressources additionnelles, les honoraires professionnels et les régimes de rémunération mentionnés dans le paragraphe précédent.

Frais de recherche et développement : Les frais de recherche et développement incluent principalement les coûts liés au personnel, l'amortissement des actifs et des brevets, les autres coûts liés à l'amélioration des produits existants ainsi qu'aux frais d'adaptation des produits aux diverses normes internationales, moins les crédits d'impôt à l'investissement.

Pour le deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016, les frais de recherche et développement ont augmenté de 1 % à 520 k \$ (8 % des revenus) comparativement à 517 k \$ (10 % des revenus) pour le même trimestre de l'an dernier.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, les frais de recherche et développement ont diminué à 1 288 k \$ (9 % des revenus) comparativement à 1 492 k \$ (12 % des revenus) pour la même période de l'an dernier. La diminution de ces frais de l'ordre de 204 k \$ s'explique entre autres par i) un changement d'estimation au montant de 401 k \$ l'année dernière et provenant d'une réduction des crédits d'impôt à l'investissement à recevoir plus une augmentation d'un frais couru à payer pour les crédits d'impôts à l'investissement (ce frais couru à payer survient à la suite de la réception d'un projet de cotisation de la part des autorités fiscales concernées relatif à un exercice précédent) et ii) une augmentation de 124 k \$ en matériel et certification relatifs aux produits, y compris le coût d'adaptation des produits aux diverses normes internationales.

Gain ou perte de change : Le gain ou la perte de change résulte principalement de la fluctuation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine lors de la conversion des opérations en devise américaine au cours du jour de la transaction et des actifs et passifs

monétaires libellés en devise américaine au cours de clôture.

Pour le deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016, la perte de change s'est élevée à 4 k \$ comparativement à un gain de change de 493 k \$ pour le même trimestre de 2015. La fluctuation de change s'explique par la volatilité de la devise canadienne par rapport à la devise américaine survenue au cours de la période.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, le gain de change s'est élevé à 10 k \$ comparativement à un gain de change de 334 k \$ pour la période comparable de l'an dernier. Le gain de change provient de la forte variation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine survenue au cours de chacune des deux périodes.

9.4 Résultat financier

Pour le deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016, les frais financiers nets des intérêts créditeurs se sont élevés à 112 k \$ comparativement à 103 k \$ l'an dernier.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, les charges financières se sont élevées à 218 k \$ comparé à 115 k \$ en 2015. L'augmentation des charges financières provient principalement de la charge d'intérêts liée à la dette à long terme émise en août 2015.

9.5 Impôt sur le résultat

En ce qui concerne la comptabilisation de ses impôts différés, la Société a conclu qu'une provision pour moins-value équivalente aux montants des actifs d'impôts différés devait être comptabilisée.

9.6 Perte nette

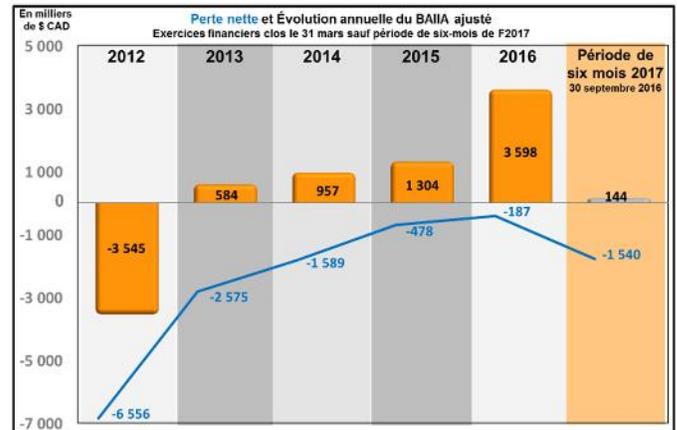
En raison des éléments mentionnés précédemment, la perte nette pour le trimestre clos le 30 septembre 2016 s'élève à 1 114 k \$ (0,007 \$ par action) en comparaison d'une perte nette de 208 k \$ (0,001 \$ par action) pour 2015.

Pour les six mois clos le 30 septembre 2016, la perte nette s'est élevée à 1 540 k \$ (0,009 \$ par action), comparativement à une perte nette de 178 k \$ (0,001 \$ par action) en 2015.

10. BAIIA AJUSTÉ

Le BAIIA ajusté inclut le bénéfice net (la perte nette) et exclut les éléments sans effet sur la trésorerie, le gain ou la perte de change, les charges financières, les intérêts créditeurs et les impôts sur le résultat. Cette mesure fournit de l'information utile et complémentaire,

permettant notamment d'évaluer la rentabilité et les flux monétaires générés par les activités d'exploitation.



Pour le deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016, le BAIIA ajusté s'est élevé à (295 k) \$ comparativement à un BAIIA ajusté de 132 k \$ pour la même période l'an dernier.

Pour les six mois clos le 30 septembre 2016, le BAIIA ajusté s'est élevé à 144 k \$ comparé à 1 283 k \$ pour la même période de l'année dernière.

Au cours des derniers trimestres, D-BOX a concentré ses activités de développement des affaires dans ses deux marchés cibles soit le marché du divertissement et le marché de la simulation et formation et a connu une tendance à la hausse de son chiffre d'affaires. Afin de maintenir cette tendance positive, D-BOX a augmenté le niveau de ses charges d'exploitation visant, entre autres, à soutenir les ventes et la commercialisation de nouvelles innovations technologiques qui contribueront à solidifier la position de D-BOX dans certains sous-marchés spécifiques et à faciliter la pénétration de nouveaux marchés, incluant le marché chinois au cours des derniers trimestres. D'une manière générale, la Société vise à maintenir un BAIIA ajusté positif et a l'intention de mener ses opérations en conséquence.

11. SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Au 30 septembre 2016, l'actif total s'établissait à 34 455 k \$ comparativement à 37 200 k \$ au 31 mars 2016. Cet écart s'explique par une diminution de la trésorerie et équivalents de trésorerie tel qu'expliqué plus loin dans les activités d'exploitation.

Le fonds de roulement a diminué de 3 205 k \$ à 18 250 k \$ au 30 septembre 2016 par rapport à 21 455 k \$ au 31 mars 2016. Ceci s'explique notamment par la diminution de 5 442 k \$ de la trésorerie et équivalents de trésorerie moins la diminution de 1 039 k \$ dans les comptes créditeurs et charges à payer. Cette diminution

des charges à payer s'explique par la provision pour rémunération des employés au 31 mars 2016 par rapport au 30 septembre 2016. La diminution de la trésorerie et équivalents de trésorerie s'explique par les activités d'exploitation et les activités d'investissement mentionnées ci-dessous.

11.1 Activités d'exploitation

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation se sont élevés à 4 272 k \$ comparativement à des flux de trésorerie générés de 943 k \$ pour la même période de l'exercice précédent. Cet écart de 5 215 k \$ dans les fonds de trésorerie utilisés est le résultat i) d'un écart de 972 k \$ dans les fonds utilisés par la perte nette excluant les éléments sans effet sur la trésorerie et ii) d'un besoin de fonds pour l'augmentation des stocks (1 818 k \$) et iii) d'un besoin de fonds pour les biens destinés à la location (1 360 k \$).

11.2 Activités d'investissement

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, les flux utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 1 219 k \$ comparativement à 1 080 k \$ pour la même période correspondante de l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement comprennent l'acquisition d'immobilisations corporelles qui ont nécessité des investissements de 383 k \$ au cours de la période de six mois comparativement à 626 k \$ l'an dernier. Cela comprend également des investissements dans les actifs incorporels, principalement dans les brevets et les produits développés à l'interne qui exigeaient 836 k \$ par rapport à 454 k \$ pour la période comparable de six mois l'an dernier.

11.3 Activités de financement

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2016, les flux de trésorerie liés aux activités de financement ont généré des liquidités de 31 k \$ comparé à 4 876 k \$.

Au cours de la période close le 30 septembre 2016, la Société a émis 105 000 actions ordinaires de catégorie A lors de l'exercice d'options d'achat d'actions en contrepartie d'espèces totalisant 31 k \$. Un montant de 22 k \$ représentant la juste valeur initiale des options d'achat d'actions a été ajouté au capital social et a réduit la réserve rattachée aux paiements fondés sur les actions.

L'année dernière, le 5 août 2015, la Société a émis un prêt et 4 500 000 bons de souscription en contrepartie d'un montant net de 4 869 k \$, déduction faite des frais

de financement au montant de 131 k \$. Chaque bon de souscription permet au porteur de souscrire à une action ordinaire de catégorie A au prix de 0,50 \$ par action pour une période de 48 mois se terminant le 5 août 2019.

Un montant du produit brut de 527 k \$, déduction faite des frais de financement, a été attribué aux bons de souscription. Les frais de financement liés à la dette à long terme sont capitalisés en réduction de la dette à long terme et amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les frais de financement liés aux bons de souscription sont capitalisés en réduction des capitaux propres.

Le 30 septembre 2016, le taux d'intérêt effectif de la dette à long terme était de 10,7 % et la Société était en conformité avec toutes les clauses restrictives.

Au cours du trimestre et de la période de six mois clos le 30 septembre 2016, les intérêts débiteurs sur la dette à long terme imputés aux résultats se sont élevés respectivement à 119 k \$ et 237 k \$, comprenant un montant de 32 k \$ et de 63 k \$ comptabilisé à titre de charge de désactualisation (73 k \$ et 19 k \$ pour le trimestre et la période de six mois clos le 30 septembre 2015).

11.4 Capitaux propres

Les capitaux propres se chiffraient à 24 645 k \$ au 30 septembre 2016 comparativement à des capitaux propres de 26 103 k \$ au 31 mars 2016. La diminution des capitaux propres provient principalement de la perte nette pour la période.

12. INFORMATION TRIMESTRIELLE

Les résultats d'exploitation pour chacun des huit derniers trimestres sont présentés dans le tableau suivant :

	2017		2016				2015	
	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3
Revenus provenant du marché du divertissement								
<i>Exploitants de salles de cinéma :</i>								
- Vente de systèmes	2 508	3 216	4 880	3 586	2 208	2 564	4 418	2 150
- Droits d'utilisation, location et maintenance	1 384	1 640	1 427	1 628	1 193	2 276	658	991
	3 892	4 856	6 307	5 214	3 401	4 840	5 076	3 141
<i>Vente de systèmes pour le divertissement à domicile</i>								
	285	410	424	472	233	332	254	309
<i>Vente de systèmes pour le divertissement thématique</i>								
	1 320	1 120	645	1 466	663	728	440	441
Total revenus du marché du divertissement	5 497	6 386	7 376	7 152	4 297	5 900	5 770	3 891
Revenus provenant du marché de la simulation et formation	834	1 276	1 236	1 069	724	1 288	910	1 103
REVENUS TOTAUX	6 331	7 662	8 612	8 221	5 021	7 188	6 680	4 994
BAIIA ajusté *	(295)	439	944	1 371	132	1 151	713	200
Bénéfice net (perte nette)	(1 114)	(426)	(406)	397	(208)	30	850	(315)
Bénéfice net (perte nette) de base et dilué(e) par action	(0,007)	(0,002)	(0,002)	0,002	(0,001)	0,000	0,005	(0,002)
(en milliers)								
Nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires	175 021	174 977	174 929	165 509	163 791	163 784	163 784	163 784

* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » et au tableau du rapprochement du BAIIA ajusté à la perte nette à la page 5.

La variation des revenus au cours des huit derniers trimestres provient entre autres de la croissance plus ou moins accentuée d'un trimestre à l'autre pour le marché du divertissement et celui de la simulation et formation. Plus particulièrement pour le marché du divertissement, les revenus fluctuent en fonction de la performance des films présentés.

13. ENGAGEMENTS CONTRACTUELS

La Société loue des locaux et des équipements conformément à des contrats de location-exploitation et s'est engagée à long terme pour l'achat de services. Les paiements minimaux pour les années futures sont les suivants :

	Baux	Autres engagements
Douze prochains mois	290	33
Quatre prochaines années	605	44
Cinq ans et plus	64	—
	959	77

Les dépenses liées aux contrats de location-exploitation de la Société s'établissaient à 115 k \$ pour le deuxième trimestre clos le 30 septembre 2016 (244 k \$ en 2015) et sont garanties aux bailleurs par l'universalité des biens meubles et effets mobiliers, tant présents que futurs.

14. CAPITAL SOCIAL EN CIRCULATION (10 NOVEMBRE 2016)

	Actions ordinaires de catégorie A
Actions ordinaires de catégorie A en circulation	175 033 906
Instruments convertibles	
Options d'achat d'actions en circulation	15 321 845
Bons de souscription	14 833 333
	205 189 084

15. RISQUES ET INCERTITUDES

Nous sommes engagés dans une industrie comportant divers risques et incertitudes. Les risques et les incertitudes sont décrits dans la Notice annuelle datée du 21 juin 2016 disponible sur SEDAR au www.sedar.com.

16. CONTRÔLES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière a pour objectif de fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière de la Société et à la préparation des états financiers selon les IFRS.

Au cours du trimestre clos le 30 septembre 2016, aucune modification touchant le contrôle interne à l'égard de l'information financière qui a eu ou est susceptible d'avoir une incidence importante sur ce contrôle n'a été apportée à l'attention de la direction de la Société.

17. INFORMATION ADDITIONNELLE ET CONTINUE

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 10 novembre 2016. Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur SEDAR au www.sedar.com.

D-BOX^{MD}, D-BOX Motion Code^{MD}, LIVE THE ACTION^{MD}, ARCHITECTE DU MOUVEMENT^{MD} et MOVE THE WORLDTM sont des marques de commerce de Technologies D-BOX inc. Les autres noms sont uniquement publiés à titre indicatif et peuvent représenter des marques de commerce de leurs propriétaires respectifs.