



# **RAPPORT DE GESTION**

**Technologies D-BOX inc.**

Troisième trimestre clos le 31 décembre 2015

# Table des matières

<b>Table des matières</b> .....	<b>ii</b>
<b>1. Étendue du rapport de gestion</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Énoncés prospectifs</b> .....	<b>1</b>
<b>3. Faits saillants trimestriels</b> .....	<b>2</b>
3.1 Faits saillants financiers .....	2
3.2 Faits saillants opérationnels.....	2
<b>4. Perspective</b> .....	<b>3</b>
<b>5. Profil de l'entreprise</b> .....	<b>3</b>
<b>6. Stratégie de l'entreprise</b> .....	<b>3</b>
6.1 Modèle de revenus .....	4
6.2 Stratégie de croissance / Marché du divertissement .....	4
6.3 Stratégie de croissance / Marché industriel.....	7
<b>7. Mesures non conformes aux IFRS</b> .....	<b>7</b>
<b>8. Principales données financières</b> .....	<b>8</b>
<b>9. Résultats d'exploitation</b> .....	<b>9</b>
9.1 Revenus.....	9
9.2 Bénéfice brut .....	11
9.3 Charges d'exploitation.....	11
9.4 Résultat financier.....	13
9.5 Impôts sur le résultat.....	13
9.6 Bénéfice net (Perte nette).....	13
<b>10. BAIIA ajusté</b> .....	<b>14</b>
<b>11. Situation de trésorerie et sources de financement</b> .....	<b>15</b>
11.1 Activités d'exploitation .....	15
11.2 Activités d'investissement.....	15
11.3 Activités de financement.....	16
11.4 Capitaux propres .....	16
<b>12. Information trimestrielle</b> .....	<b>17</b>
<b>13. Engagements contractuels</b> .....	<b>18</b>
<b>14. Capital social entièrement dilué (11 février 2016)</b> .....	<b>18</b>
<b>15. Risques et incertitudes</b> .....	<b>18</b>
<b>16. Contrôles de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière</b> .....	<b>19</b>
<b>17. Information additionnelle et continue</b> .....	<b>19</b>

# RAPPORT DE GESTION

## Technologies D-BOX inc.

Troisième trimestre clos le 31 décembre 2015

### 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 troisième trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2015 en les comparant aux résultats des mêmes périodes de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison de ses bilans aux 31 décembre 2015 et 31 mars 2015.

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 2015 et les états financiers intermédiaires résumés consolidés non audités du troisième trimestre et de la période de neuf mois clos le 31 décembre 2015. 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 neuf mois clos le 31 décembre 2015 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 industriel, 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

- Croissance du chiffre d'affaires alimentée à part égale par les deux marchés :
  - ✓ Revenus trimestriels en hausse de 65 % à 8 221 k \$ :
    - Revenus du marché du divertissement en hausse de 65 % à 5 686 k \$;
    - Revenus du marché industriel en hausse de 64 % à 2 535 k \$.
- Bénéfice net de 397 k \$ pour le trimestre comparativement à une perte nette de 315 k \$ l'an dernier.
- BAIIA ajusté\* de 1 371 k \$ pour le trimestre comparativement à 200 k \$ pour le même trimestre de l'an passé.
- Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de 813 k \$ pour la période de neuf mois comparativement à une utilisation de fonds de 1 060 k \$ l'année dernière.
- Placement privé de 5 000 k \$ au prix de 0,45 \$ l'unité, représentant une prime de 55 % sur le cours du titre en bourse, de Gestion d'actifs Gold-Finance (Canada) Limitée, une importante société d'investissement dans le marché du divertissement et autres secteurs.

<b>Troisième trimestre et période de neuf mois clos le 31 décembre</b> (en milliers de \$CAN sauf pour les données par action)				
	<b>Troisième trimestre</b>		<b>Neuf mois</b>	
	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Revenus	<b>8 221</b>	4 994	<b>20 430</b>	13 908
BAIIA ajusté *	<b>1 371</b>	200	<b>2 654</b>	591
Bénéfice net (perte nette)	<b>397</b>	(315)	<b>219</b>	(1 328)
Bénéfice net (perte nette) de base par action	<b>0,0024</b>	(0,0019)	<b>0,0013</b>	(0,0081)
Bénéfice net (perte nette) dilué(e) par action	<b>0,0023</b>	(0,0019)	<b>0,0013</b>	(0,0081)
<b>Données du bilan consolidé</b>				
	<b>Au 31 décembre 2015</b>		<b>Au 31 mars 2015</b>	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	<b>15 961</b>		6 710	

\* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » à la page 7 et au tableau du rapprochement du BAIIA ajusté au bénéfice net (perte nette) à la page 8.

### 3.2 Faits saillants opérationnels

- D-BOX augmente de plus de 25 % le nombre de salles signées qui passent de 420 à la fin de septembre 2015 à 528 à la fin décembre. Cette augmentation s'explique en grande partie par un nouvel accord avec Cinemark, un leader américain et international du domaine de l'exploitation de chaînes de cinéma, qui s'est engagée à installer des systèmes de mouvement D-BOX dans au moins 80 salles réparties dans 40 de leurs complexes au cours des 24 prochains mois.
- D-BOX continue de démontrer son positionnement unique à la convergence dans le monde du divertissement et de la réalité virtuelle. Dans la foulée d'un récent partenariat avec Sony Pictures Entertainment (SPE) dans le cadre du lancement du film *Goosebumps*, D-BOX, en collaboration avec 20<sup>th</sup> Century Fox films, a pris part à l'expérience *the Martian virtual reality* avec Oculus Rift qui a récemment été présenté au Consumer Electronic Show (CES).
- Progression continue dans le marché industriel stimulée par de nouvelles commandes de clients existants, l'impact de l'introduction récente de nouveaux produits et des relations renforcées dans des marchés clés.

## 4. Perspective

D-BOX priorise deux axes majeurs de développement : le marché du divertissement et le marché industriel, 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 la hausse de ses revenus continue.

D-BOX entend accélérer la vitesse de son déploiement dans les sous-marchés clés et allouer les capitaux nécessaires pour l'embauche de ressources supplémentaires et la négociation de nouveaux partenariats.

De concert avec cette croissance prévisible des revenus, D-BOX augmentera donc le niveau de ses charges d'exploitation qui supporteront, notamment, la commercialisation de nouvelles innovations technologiques venant consolider la position de D-BOX dans certains sous-marchés 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.

## 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 industriel. 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 lecteur de disque optique ou le serveur vidéo contenant le film 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 31 décembre 2015, D-BOX comptait 95 employés en hausse par rapport à 82 employés au 31 décembre 2014.

## 6. Stratégie de l'entreprise

La Société s'impose en tant que chef de file dans la conception de systèmes de mouvement immersif non distrayant. Elle est également dans une position unique pour faire partie et agir véritablement comme un facteur de différenciation pour la technologie et les expériences de réalité virtuelle à venir.

D-BOX développe 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 d'exploitation distincts pour ses systèmes de mouvement à la fine pointe de la technologie : le marché du divertissement et le marché industriel.

### Exemples d'applications

Marché du divertissement	Marché industriel
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cinéma en salle</li><li>• Divertissement à domicile :<ul style="list-style-type: none"><li>○ Cinéma à domicile</li><li>○ Jeux vidéos</li><li>○ Réalité virtuelle</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Simulation et formation / réalité virtuelle</li><li>• Parcs d'amusement, arcades, musées et planétariums</li></ul>

## 6.1 Modèle 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 est constamment à l'affût d'opportunités auprès de propriétaires de salles de cinéma afin d'accroître le nombre de salles de cinéma équipées de sa technologie.

En parallèle, la Société tire profit de ses relations privilégiées et de 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 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 marché industriel.

Au 31 décembre 2015, 35 exploitants de salles de cinéma ont plus d'un complexe qui intègre les systèmes de mouvement D-BOX et plus de 100 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 étant donné un modèle d'affaires avantageux pour l'ensemble des intervenants qui se partagent les nouveaux revenus générés par la technologie.

L'accès au contenu est un élément-clé de la rapidité de déploiement des systèmes de mouvement D-BOX. La Société continue à développer des relations d'affaires avec de nombreux fournisseurs de contenu pour le cinéma et le jeu vidéo. Entre autres, plus de 175 films présentés en salle ont été codés dont plus de 90 se classant numéro un au box-office nord-américain lors du week-end de lancement.

L'expérience D-BOX dans les salles de cinéma poursuivra une progression marquée suite au déploiement de ses systèmes de mouvement. 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 est récipiendaire 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 de cinéma en salle n'est pas nécessairement linéaire mais plutôt sujet à une certaine volatilité sur la base de trimestres consécutifs.

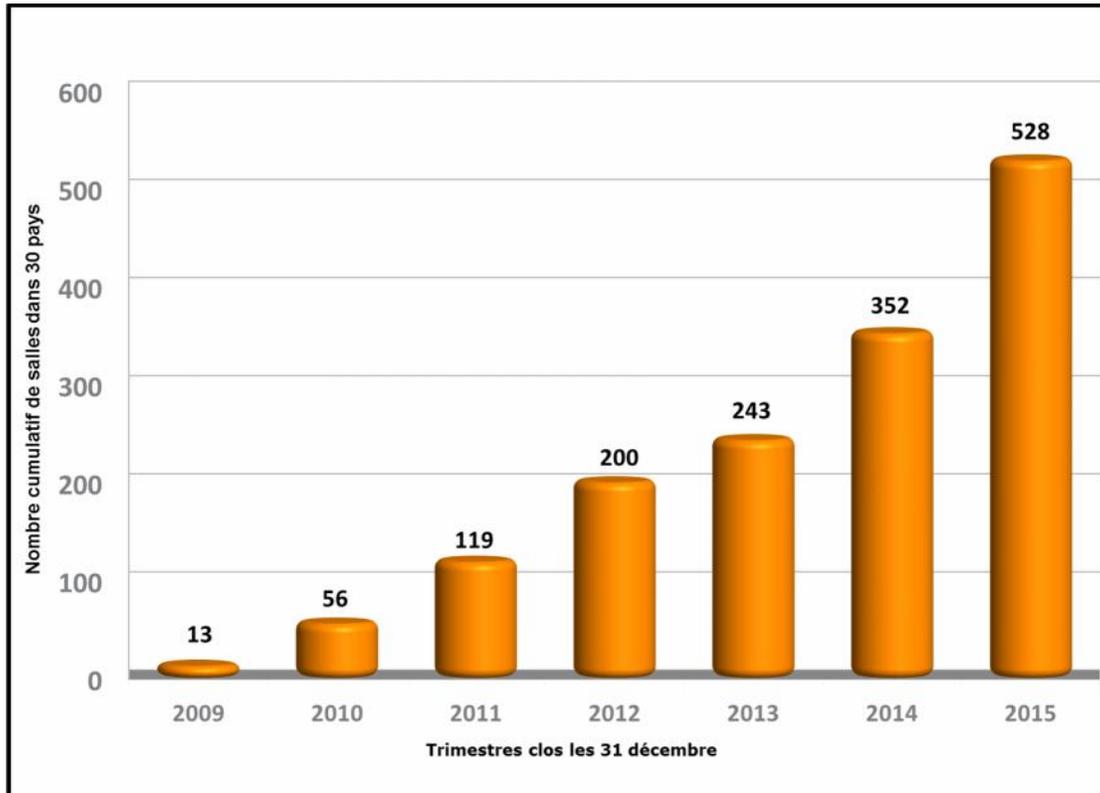
À cet égard, la Société rappelle qu'elle demeure sujette à un certain nombre d'autres risques et incertitudes concernant ses opérations (se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes »).

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 qu'en plus de démontrer sa technologie au plus grand nombre de gens possible, le marché du divertissement 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 D-BOX 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 D-BOX dans le cadre d'une entente contractuelle et dont l'installation sera prévue à l'intérieur d'une période de 24 mois.

Le total des salles installées ou en commande a augmenté de 50 % et se situait à 528 à la fin du trimestre comparativement à 352 il y a un an.

### Croissance mondiale des salles de cinéma installées ou en commande Au 31 décembre 2015



À l'égard des produits destinés au divertissement à domicile, 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 devraient permettre d'accélérer la pénétration du marché de consommation de masse.

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

- que les cinéphiles sont prêts à payer une prime sur le coût d'un billet d'admission pour vivre une expérience immersive non distrayante;
- 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); et
- qu'elle procure une visibilité et une source de revenus additionnelle pour les studios.

### **6.3 Stratégie de croissance / Marché industriel**

Le marché industriel contribue considérablement à la notoriété globale de la marque D-BOX, éveillant ainsi l'intérêt des entreprises pour son réalisme et son efficacité de façon à créer une demande grandissante pour l'expérience D-BOX dans d'autres sous-marchés comme, notamment, la simulation et formation, les arcades, le militaire, la réalité virtuelle, les parcs d'attractions, les musées et les planétariums. La Société mobilise des ressources qui se consacrent au développement de ce marché d'affaires en vue de continuer de repérer 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, sous des marques d'équipementiers d'origine, d'intégrateurs et de revendeurs et d'adapter les produits en fonction des demandes spécifiques de manufacturiers et d'équipementiers d'origine 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 industriel dont la commercialisation devrait s'accélérer au cours des prochains trimestres. Cette tendance a été observée lors du trimestre clos le 31 décembre 2015 alors que les acteurs nouvellement développés se sont fait accepter par les clients existants ainsi que les nouveaux.

La Société dédie une équipe au développement et au maintien de ce marché afin d'identifier de nouveaux clients et/ou distributeurs potentiels et de répondre à leurs demandes de façon adéquate. Parmi les principaux critères recherchés chez un nouveau client et/ou distributeur, on retrouve principalement un réseau de distribution international efficace, une excellente renommée dans le marché et un désir de consacrer les ressources et les efforts nécessaires 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 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).

	Troisième trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2015	2014	2015	2014
<b>Bénéfice net (perte nette)</b>	<b>397</b>	<b>(315)</b>	<b>219</b>	<b>(1 328)</b>
Amortissement des immobilisations corporelles	738	541	1 805	1 533
Amortissement des actifs incorporels	132	121	399	318
Amortissement des autres actifs	22	23	104	59
Radiation d'immobilisations corporelles	24	10	158	82
Gain sur vente d'immobilisations corporelles	—	—	—	(36)
Charge au titre des paiements fondés sur les actions	59	105	178	325
Gain de change	(118)	(295)	(452)	(388)
Résultat financier (charges financières et intérêts créditeurs)	129	14	244	25
Impôts sur le résultat (recouvrement)	(12)	(4)	(1)	1
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>1 371</b>	<b>200</b>	<b>2 654</b>	<b>591</b>

- 2) Le bénéfice brut excluant l'amortissement permet aussi d'évaluer la capacité de la Société à générer des flux de 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 11).

## 8. Principales données financières

Les tableaux suivants présentent certaines données financières importantes pour le troisième trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2015 en les comparant avec les mêmes périodes de l'exercice précédent.

Données sur l'état consolidé du résultat net (perte nette) et des éléments du résultat global	Troisième trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2015	2014	2015	2014
Revenus	8 221	4 994	20 430	13 908
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	4 974	2 623	12 261	7 559
Bénéfice net (perte nette)	397	(315)	219	(1 328)
BAIIA ajusté*	1 371	200	2 654	591
Bénéfice net (perte nette) de base par action	0,0024	(0,0019)	0,0013	(0,0081)
Bénéfice net (perte nette) dilué(e) par action	0,0023	(0,0019)	0,0013	(0,0081)

\* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » à la page 7.

Données sur l'état consolidé des flux de trésorerie	Neuf mois clos le 31 décembre	
	2015	2014
Biens destinés à la location	(1 008)	(405)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	813	(1 060)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(808)	(379)
Acquisitions d'actifs incorporels	(706)	(827)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	9 836	1

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes du bilan consolidé au 31 décembre 2015 et au 31 mars 2015.

Données du bilan consolidé	Au 31 décembre 2015	Au 31 mars 2015
Trésorerie et équivalents de trésorerie	15 961	6 710
Stocks	5 129	3 903
Fonds de roulement	21 144	11 238
Actif total	35 679	24 838
Passif à court terme	5 006	4 245
Dette à long terme	4 390	—
Capitaux propres	26 283	20 593

## 9. Résultats d'exploitation

### 9.1 Revenus

Les revenus du troisième clos le 31 décembre 2015 ont augmenté de 65 % à 8 221 k \$ comparativement à 4 994 k \$ pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2014. 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 ainsi que des ventes de systèmes à des clients pour le divertissement à domicile. Les revenus sont composés également de ventes de systèmes de mouvement aux clients du marché industriel qui commercialisent sous leurs propres marques les systèmes de mouvement D-BOX, ainsi que des ventes de systèmes aux clients du marché du divertissement.

Au cours du troisième trimestre clos le 31 décembre 2015, le marché du divertissement a généré des revenus en hausse de 65 % à 5 686 k \$ comparativement à des revenus de 3 450 k \$ réalisés l'an dernier. Les revenus provenant du cinéma en salle ont augmenté de 66 % passant de 3 141 k \$ au troisième trimestre de 2014 à 5 214 k \$ au troisième trimestre de cette année. Ces revenus sont composés (i) de la vente de systèmes de mouvement D-BOX qui ont augmenté de 67 % à 3 586 k \$ (2 150 k \$ pour le même trimestre de l'année dernière) 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 64 % à 1 628 k \$ (991 k \$ en 2014). Cette augmentation provient principalement de la performance des films présentés au cours du trimestre et du déploiement de salles additionnelles au cours des douze derniers mois.

Il est bon de noter 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 :

- la performance au box-office des films présentés, laquelle peut varier considérablement d'un film à l'autre;
- le partage des revenus entre les exploitations de salles de cinéma et les studios;
- la performance individuelle des exploitants de salles de cinéma;
- le nombre moyen de systèmes de mouvement D-BOX installés, lequel est en constante progression;
- le nombre de représentations d'un film D-BOX en salle par semaine, lequel varie dépendamment du pays dans lequel le film est présenté ou même d'un exploitant à un autre; et
- 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 31 décembre 2015, 10 054 systèmes D-BOX MFX étaient installés dans 409 salles à travers le monde comparativement à 7 435 systèmes D-BOX MFX installés dans 297 salles à la même date l'an dernier.

Le marché du divertissement inclut aussi les ventes de systèmes pour le divertissement à domicile qui ont augmenté à 472 k \$ en comparaison des 309 k \$ l'an dernier et qui représente une augmentation de 53 %.

Pour le marché industriel, notre stratégie de développement consiste à vendre notre technologie de systèmes de mouvement à des clients du marché industriel afin que ceux-ci l'intègrent dans leurs produits. Les ventes du marché industriel sont générées entre autre par la présence à des foires commerciales et industrielles, qui contribue à faire connaître la technologie de 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.

Les ventes de systèmes de mouvement aux clients du marché industriel ont augmenté de 64 % à 2 535 k \$ au cours du troisième trimestre clos le 31 décembre 2015 comparativement à 1 544 k \$ au cours du troisième trimestre clos le 31 décembre 2014. L'augmentation des ventes du marché industriel provient principalement des parcs d'attraction et des systèmes de simulation et formation vendus à des clients des sous-marchés de la construction et de l'automobile.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, les revenus ont augmenté de 47 % et se sont élevés à 20 430 k \$ comparativement à 13 908 k \$ pour la même période de l'an dernier. Cette hausse s'explique par une hausse de l'ordre de 44 % des revenus provenant du marché du divertissement dont une hausse des ventes de systèmes de mouvement D-BOX qui se sont élevées à 8 358 k \$ (hausse de 41 %) et de la croissance de 51 % des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance qui se sont élevés à 5 097 k \$. Les ventes de systèmes pour le divertissement à domicile se sont élevées à 1 037 k \$, en hausse de 35 % comparativement au 770 k \$ réalisé à la même période de l'an dernier. Pour le marché industriel, les ventes ont augmenté de 54 % à 5 938 k \$ comparativement à 3 858 k \$ pour la même période de l'exercice précédent.

## 9.2 Bénéfice brut

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

	Troisième trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2015	2014	2015	2014
Revenus	8 221	4 994	20 430	13 908
Bénéfice brut	4 294	2 097	10 521	6 119
Amortissement rattaché au coût des produits	680	526	1 740	1 440
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	4 974	2 623	12 261	7 559
Marge brute excluant l'amortissement	61 %	53 %	60 %	54 %

\* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » à la page 7.

Pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2015, le bénéfice brut a augmenté de 105 % pour s'élever à 4 294 k \$ comparativement à 2 097 k \$ pour le même trimestre de l'exercice précédent. Excluant l'amortissement rattaché au coût des produits, le bénéfice brut s'est élevé à 4 974 k \$ (61 % des revenus) pour 2015 comparativement à 2 623 k \$ (53 % des revenus) pour la même période de l'an dernier. Cette croissance de 90 % du bénéfice brut excluant l'amortissement s'explique principalement par la bonne performance des ventes dans le marché du divertissement et du marché industriel.

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2015, le bénéfice brut s'est élevé à 10 521 k \$ comparativement à 6 119 k \$ pour la même période de l'exercice précédent. Excluant l'amortissement, le bénéfice brut s'est élevé à 12 261 k \$ (60 % des revenus) comparativement à 7 559 k \$ (54 % des revenus) l'an dernier. Cette amélioration de 62 % du bénéfice brut s'explique aussi par la bonne performance des ventes dans le marché du divertissement et du marché industriel.

## 9.3 Charges d'exploitation

**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 aux points de vente, des frais de participation à des foires commerciales. Ils incluent également les frais relatifs aux codes de mouvement et autres frais de marketing.

Pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2015, les frais de vente et marketing se sont élevés à 2 180 k \$ (27 % des revenus), une hausse de 48 % comparativement à 1 475 k \$ (30 % des revenus) pour le trimestre correspondant de l'année précédente. Ceci s'explique en grande partie par les frais de promotion liés au partenariat avec Sony Pictures Entertainment (SPE) pour le lancement du film *Goosebumps* en réalité virtuelle.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, les frais de vente et marketing se sont élevés à 5 275 k \$ (26 % des revenus) comparativement à 4 231 k \$ (30 % des revenus) pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2014. Cette hausse de 25 % s'explique particulièrement par une augmentation des coûts liés au personnel, aux honoraires professionnels et aux frais reliés à l'évènement promotionnel du film *Goosebumps*.

**Administration** : les frais d'administration se composent principalement 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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2015, les frais d'administration se sont élevés à 1 085 k \$ (13 % des revenus), une hausse de 38 % comparativement à 789 k \$ (16 % des revenus) pour le trimestre clos le 31 décembre 2014. Ceci provient principalement de l'augmentation des coûts liés au personnel.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, les frais d'administration se sont élevés à 3 111 k \$ (15 % des revenus) comparativement à 2 402 k \$ (17 % des revenus) pour les neuf mois clos le 31 décembre 2014. Cette augmentation de 30 % s'explique aussi essentiellement par l'augmentation des coûts liés au personnel.

**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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2015, les frais de recherche et développement ont augmenté à 633 k \$ (8 % des revenus) comparativement à 433 k \$ (9 % des revenus) pour le même trimestre de l'exercice précédent. La hausse de 46 % s'explique notamment par les coûts liés au personnel affectés à l'amélioration et au développement des produits.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, les frais de recherche et développement ont augmenté à 2 125 k \$ (10 % des revenus) comparativement à 1 176 k \$ (8 % des revenus) pour la même période de l'an dernier. L'augmentation de ces frais de l'ordre de 949 k \$ s'explique entre autres par i) un changement d'estimation au montant de 401 k \$ provenant d'une réduction des crédits d'impôt à l'investissement à recevoir et de l'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 d'avis de cotisation de la part des autorités fiscales concernées relatif à un exercice précédent) et ii) une augmentation de 324 k \$ des coûts liés à l'embauche de ressources additionnelles pour le développement et l'amélioration des produits.

**Gain ou perte de change** : le gain ou 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.

Ainsi, pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2015, le gain de change s'est élevé à 118 k \$ comparativement à un gain de change de 295 k \$ pour le même trimestre de 2014.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, le gain de change s'est élevé à 452 k \$ comparativement à un gain de change de 388 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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2015, les charges financières nettes des intérêts créditeurs se sont élevées à 129 k \$ comparativement à une charge nette de 14 k \$ pour le même trimestre de l'an dernier. Cette augmentation est due aux intérêts sur la dette à long terme émise le 5 août 2015.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, les charges financières nettes des intérêts créditeurs se sont élevées à 244 k \$ comparé à 25 k \$ en 2014.

---

## 9.5 Impôts 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 Bénéfice net (Perte nette)

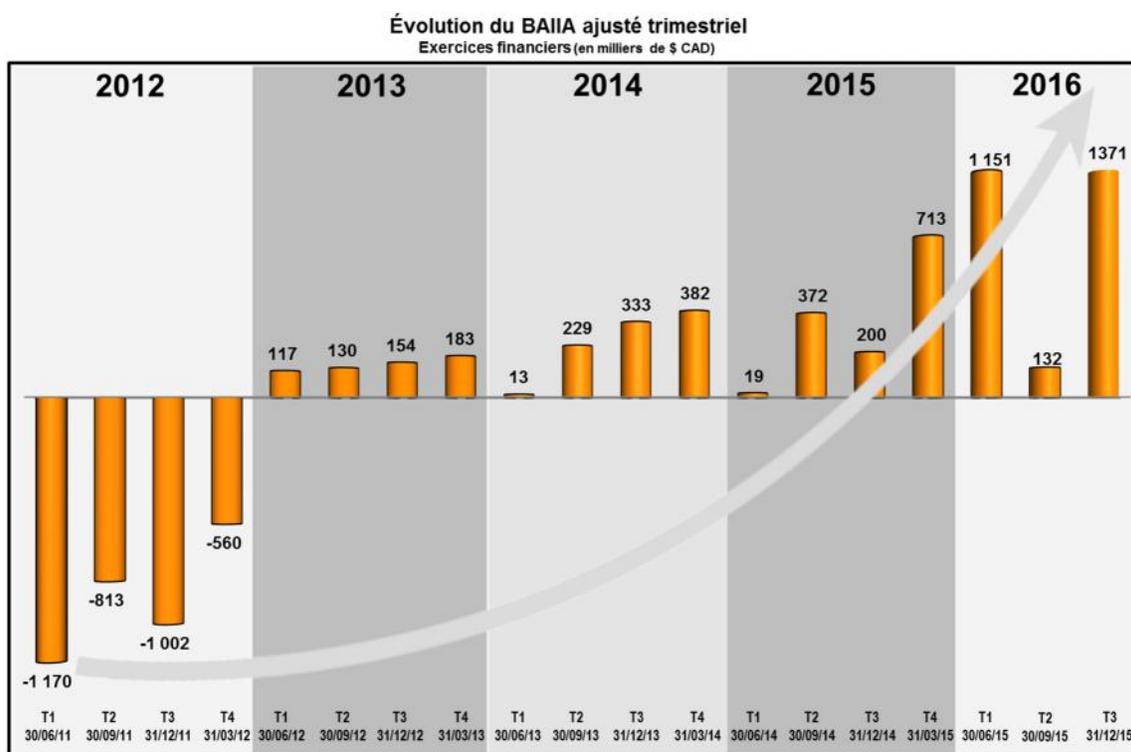
---

En raison des éléments mentionnés précédemment, le bénéfice net du troisième trimestre clos le 31 décembre 2015 s'est élevé à 397 k \$ (bénéfice net de base de 0,0024 \$ par action et bénéfice net dilué de 0,0023 \$ par action) comparativement à une perte nette de 315 k \$ (perte nette de 0,0019 \$ par action) en 2014.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, le bénéfice net s'est élevé à 219 k \$ (bénéfice net de base et dilué de 0,0013 \$ par action) comparativement à la perte nette de 1 328 k \$ (perte nette de 0,0081 \$ par action) en 2014.

## 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.



Depuis le premier trimestre de l'exercice financier 2013, D-BOX a continué de réaliser un BAIIA ajusté positif qui tend à augmenter depuis ce temps. Ceci est la résultante d'une croissance soutenue des revenus et d'un contrôle serré des charges d'exploitation.

Au troisième trimestre clos le 31 décembre 2015, D-BOX a réalisé un BAIIA ajusté de 1 371 k \$ en comparaison avec un BAIIA ajusté de 200 k \$ pour la même période l'an dernier.

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2015, le BAIIA ajusté a augmenté à 2 654 k \$ comparé à 591 k \$ pour la même période de l'année dernière.

## 11. Situation de trésorerie et sources de financement

Au 31 décembre 2015, l'actif total s'établissait à 35 679 k \$ comparativement à 24 838 k \$ au 31 mars 2015. Cette variation favorable s'explique par l'augmentation du fonds de roulement.

Le fonds de roulement s'établissait à 21 144 k \$ au 31 décembre 2015 contre 11 238 k \$ au 31 mars 2015. La trésorerie et équivalents de trésorerie ont augmenté de 9 251 k \$ à 15 961 k \$ comparativement à 6 710 k \$ au 31 mars 2015 et est expliqué principalement par la dette à long terme émise au cours du deuxième trimestre et l'émission d'actions au dernier trimestre. Les débiteurs, essentiellement composés de comptes clients, de crédits d'impôts à l'investissement et des taxes à la consommation à recevoir, ont augmenté de 269 k \$ à 4 571 k \$ au 31 décembre 2015 comparativement à 4 302 k \$ au 31 mars 2015. Les stocks ont augmenté de 1 226 k \$ passant de 3 903 k \$ au 31 mars 2015 à 5 129 k \$ au 31 décembre 2015. Les stocks ont augmenté pour tenir compte des commandes en cours à la fin du trimestre et de l'inventaire disponible pour les nouveaux produits.

Le passif à court terme a diminué de 761 k \$ à 5 006 k \$ au 31 décembre 2015 comparativement à 4 245 k \$ au 31 mars 2015. Le passif à court terme est composé principalement des créditeurs et charges à payer qui ont augmenté de 576 k \$ à 4 362 k \$ comparativement à 3 786 k \$ au 31 mars 2015. Cette augmentation provient principalement des frais courus à payer plus élevés compte tenu de l'augmentation des stocks à la fin du trimestre.

### 11.1 Activités d'exploitation

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation se sont élevés à 813 k \$ comparativement à une utilisation de flux de trésorerie de 1 060 k \$ pour la même période de l'exercice précédent. Cet écart favorable de 1 873 k \$ est le résultat d'un écart positif de 1 469 k \$ du bénéfice net excluant les éléments sans effet sur la trésorerie et d'une variation positive des éléments du fonds de roulement de 404 k \$.

### 11.2 Activités d'investissement

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, les flux utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 1 514 k \$ comparativement à 1 167 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 808 k \$ au cours de la période de neuf mois comparativement à 379 k \$ l'an dernier et l'augmentation est principalement due aux améliorations locatives des locaux. Ils comprennent également des investissements dans les actifs incorporels, principalement dans les brevets et les produits développés à l'interne qui exigeaient 706 k \$ par rapport à 827 k \$ pour la période comparable de neuf mois l'an dernier.

## 11.3 Activités de financement

---

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, les flux de trésorerie liés aux activités de financement ont généré des liquidités de 9 836 k \$ et s'explique comme suit :

**Émission d'une dette à long terme :** 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 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. Le prêt porte intérêt payable trimestriellement au taux de 7 % ou 10 % selon des conditions particulières et vient entièrement à échéance le 5 février 2020 et peut être remboursé en tout temps par la Société. Le prêt est garanti et contient certaines restrictions dont limiter la Société à contracter des dettes additionnelles, verser des dividendes et faire d'autres distributions. Le prêt est garanti par une hypothèque visant l'universalité des actifs (sauf la propriété intellectuelle) de la Société et de sa filiale.

La dette à long terme est classée comme autres passifs financiers et est évaluée initialement à la juste valeur marchande. Les évaluations subséquentes sont enregistrées au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Le montant résiduel du produit brut au montant de 527 k \$ a été attribuée 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 31 décembre 2015, 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 neuf mois clos le 31 décembre 2015, les intérêts débiteurs sur la dette à long terme imputés aux résultats se sont élevés à 117 k \$ et 190 k \$ respectivement, comprenant un montant de 29 k \$ et 48 k \$ comptabilisé à titre de charge de désactualisation.

**Émission d'actions :** Le 18 décembre 2015, la Société a émis 11 111 111 actions ordinaires de catégorie A et 8 333 333 bons de souscription pour un produit brut de 5 000 k \$. Chaque bon de souscription confère à son porteur le droit de souscrire à une action ordinaire de catégorie A au prix de 0,60 \$ pendant une période 18 mois se terminant le 18 juin 2017. Le produit brut a été alloué aux actions et aux bons de souscription au prorata de leurs justes valeurs estimatives respectives. Par conséquent, une valeur de 435 k \$ a été accordée aux bons de souscription et une valeur de 4 565 k \$ a été ajoutée au capital social. Les frais d'émission de 40 k \$ ont été alloués aux actions et aux bons de souscription au prorata de leurs justes valeurs estimatives respectives. Par conséquent, un montant de 37 k \$ a été déduit des capitaux propres et un montant de 3 k \$ a été déduit des bons de souscription.

Au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre 2015, la Société a émis 33 333 actions ordinaires de catégorie A lors de l'exercice d'options d'achat d'actions en contrepartie d'espèces totalisant 7 k \$. Un montant de 4 \$ 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.

## 11.4 Capitaux propres

---

Les capitaux propres se chiffraient à 26 283 k \$ au 31 décembre 2015 comparativement à des capitaux propres de 20 593 k \$ au 31 mars 2015. Cette hausse de 5 690 k \$ au cours de la période de neuf mois provient essentiellement des activités de financement et du bénéfice net.

## 12. Information trimestrielle

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

	2016			2015				2014
	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4
<b>Revenus provenant du marché du divertissement</b>								
Salles de cinéma :								
- Vente de systèmes	3 586	2 208	2 564	4 418	2 150	1 880	1 878	2 120
- Droits d'utilisation, location et maintenance	1 628	1 193	2 276	658	991	1 238	1 143	815
	5 214	3 401	4 840	5 076	3 141	3 118	3 021	2 935
Vente de systèmes pour le divertissement à domicile	472	233	332	254	309	238	223	266
<b>Total des revenus du marché du divertissement</b>	<b>5 686</b>	<b>3 634</b>	<b>5 172</b>	<b>5 330</b>	<b>3 450</b>	<b>3 356</b>	<b>3 244</b>	<b>3 201</b>
<b>Revenus provenant du marché industriel</b>	<b>2 535</b>	<b>1 387</b>	<b>2 016</b>	<b>1 350</b>	<b>1 544</b>	<b>998</b>	<b>1 316</b>	<b>1 779</b>
<b>REVENUS TOTAUX</b>	<b>8 221</b>	<b>5 021</b>	<b>7 188</b>	<b>6 680</b>	<b>4 994</b>	<b>4 354</b>	<b>4 560</b>	<b>4 980</b>
<b>BAIIA ajusté*</b>	1 371	132	1 151	713	200	372	19	382
<b>Bénéfice net (perte nette)</b>	397	(208)	30	850	(315)	192	(1 205)	(43)
<b>Bénéfice net (perte nette) de base par action</b>	0,0024	(0,0013)	0,0002	0,0052	(0,0019)	0,0012	(0,0074)	(0,0005)
<b>Bénéfice net (perte nette) diluée par action</b>	0,0023	(0,0013)	0,0002	0,0052	(0,0019)	0,0012	(0,0074)	(0,0005)
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation</b>	165 508 616	163 791 129	163 784 462	163 784 462	163 784 462	163 783 665	163 781 129	163 781 129
<b>Nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires</b>	173 551 150	163 791 129	171 180 329	167 491 996	163 784 462	163 783 665	163 781 129	163 781 129

\* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » à la page 7.

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 du marché industriel. Plus particulièrement pour le marché du divertissement, les revenus fluctuent surtout à cause 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	201	6
Quatre années suivantes	747	—
Plus de cinq ans	168	—
	<b>1 116</b>	<b>6</b>

Les dépenses liées aux contrats de location-exploitation de la Société s'établissaient à 354 k \$ pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2015 (244 k \$ en 2014) et sont garanties aux bailleurs par l'universalité des biens meubles et effets mobiliers, tant présents que futurs.

### 14. Capital social entièrement dilué (11 février 2016)

	Actions ordinaires de catégorie A
Actions ordinaires de catégorie A en circulation	174 928 906
Instruments convertibles	
Options d'achat d'actions en circulation	15 154 345
Bons de souscription	14 833 333
	<b>204 916 584</b>

### 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 18 juin 2015 disponible sur SEDAR au [www.sedar.com](http://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 consolidés selon les IFRS.

Au cours du trimestre clos le 31 décembre 2015, 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 11 février 2016. Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com)

D-BOX<sup>MD</sup>, D-BOX Motion Code<sup>MD</sup>, LIVE THE ACTION<sup>MD</sup>, ARCHITECTE DU MOUVEMENT<sup>MD</sup> et MOVE THE WORLD<sup>MD</sup> 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.