



RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Troisième trimestre clos le 31 décembre 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.....	8
9.5 Impôt sur le résultat	9
9.6 Bénéfice net (perte nette).....	9
10. BAIIA ajusté.....	9
11. Situation de trésorerie et sources de financement.....	9
11.1 Activités d'exploitation.....	9
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 (9 février 2017)	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.

Troisième trimestre clos le 31 décembre 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 troisième trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2016 en les comparant aux résultats des périodes comparatives de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison de ses bilans aux 31 décembre 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 troisième trimestre et de la période clos le 31 décembre 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 neuf mois clos le 31 décembre 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

Les revenus trimestriels sont passés de 8 221 k \$ l'an dernier à 6 803 k \$ cette année, en raison principalement :

- ✓ de nouvelles réglementations techniques d'importation dans un pays d'Amérique latine qui a ralenti la livraison; et
- ✓ d'un changement de tendances du marché créant une demande pour un nouveau produit à haute valeur ajoutée dans certains marchés géographiques. Nous nous attendons à voir les bénéfices de ce nouveau produit au cours des prochains trimestres.

Le bénéfice brut trimestriel s'est élevé à 3 546 k \$, comparativement à 4 294 k \$ l'an dernier. Excluant l'amortissement, la marge brute a augmenté passant de 61 % l'année dernière à 62 % cette année.

Perte nette trimestrielle de 1 638 k \$ comparée à un bénéfice net de 397 k \$ l'année dernière.

BAIIA ajusté* trimestriel de (595 k) \$, incluant une charge de restructuration de 359 k \$, comparé à un BAIIA ajusté de 1 371 k \$ l'an dernier.

Fonds disponibles de 10 084 k \$ au 31 décembre 2016 comparé à 16 454 k \$ au 31 mars 2016.

Troisième trimestre et période de neuf mois clos le 31 décembre (en milliers de dollars sauf pour les données par action)				
	Troisième trimestre		Neuf mois	
	2016	2015	2016	2015
Revenus	6 803	8 221	20 796	20 430
Bénéfice net (perte nette)	(1 638)	397	(3 178)	219
BAIIA ajusté *	(595)	1 371	(451)	2 654
Bénéfice net (perte nette) de base et diluée par action	(0,009)	0,002	(0,018)	0,001
Données du bilan consolidé				
	Au 31 décembre 2016		Au 31 mars 2016	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	10 084		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

Développement continu des activités entourant le marché du divertissement en Asie suite au lancement d'un premier auditorium complet équipé de notre technologie avec Shanghai Bestar Cinemas Management Co. Ltd en Chine avec 1) l'installation de deux nouvelles salles de cinéma complètes avec la collaboration du distributeur Link China à Chengdu et à Shanghai. Les deux théâtres seront marqués sous le nom Bestar D-BOX Cinema, 2) l'installation d'un premier auditorium D-BOX complet avec AEON Cinema au Japon.

Augmentation de 16 % des écrans installés ou prévus être installés passant de 528 au 31 décembre 2015 à 615 au 31 décembre 2016.

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.

Ouverture du plus grand centre de simulateurs de mouvement en course automobile à Mirabel, Canada avec ICAR, complexe multidisciplinaire ultra moderne au Canada.

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.

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 31 décembre 2016, D-BOX comptait 123 employés comparativement à 95 employés au 31 décembre 2015. Des ressources additionnelles ont été embauchées principalement pour les services du marketing et de la recherche et développement.

6. STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

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

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	

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 31 décembre 2016, 38 exploitants (37 % de tous les exploitants) ont plus d'un complexe qui intègre la technologie D-BOX et 159 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 225 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.

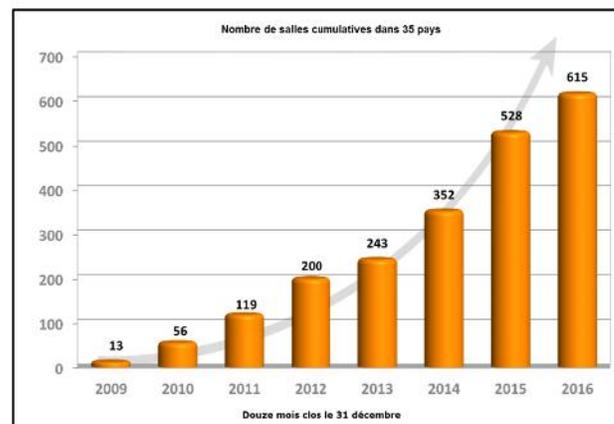
À cet égard, la Société rappelle qu'elle demeure sujette à un certain nombre d'autres risques et incertitudes concernant ses opérations (se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes »).

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 31 décembre, le total des salles installées ou en commande a augmenté de 16 % et s'élevait à 615 comparativement à 528 il y a un an.

Croissance des salles de cinéma installées ou en commande dans 35 pays Au 31 décembre 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 de ce marché.

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).

	Troisième trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2016	2015	2016	2015
Bénéfice net (perte nette)	(1 638)	397	(3 178)	219
Amortissement des immobilisations corporelles	743	738	1 855	1 805
Amortissement des actifs incorporels	146	132	446	399
Amortissement des autres actifs	7	22	9	104
Radiation d'immobilisations corporelles	10	24	10	158
Charge au titre des paiements fondés sur les actions	32	59	94	178
Gain de change	(18)	(118)	(28)	(452)
Résultat financier (charges financières moins intérêts créditeurs)	123	129	341	244
Impôts sur le résultat (recouvrement)	—	(12)	—	(1)
BAIIA ajusté	(595)	1 371	(451)	2 654

- 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 troisième trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2016 en les comparant avec les mêmes périodes de l'exercice précédent.

Données sur l'état consolidé du bénéfice net (de la perte nette) et des autres éléments du résultat (perte) global(e)	Troisième trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2016	2015	2016	2015
Revenus	6 803	8 221	20 796	20 430
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	4 215	4 974	11 993	12 261
Bénéfice net (perte nette)	(1 638)	397	(3 178)	219
BAIIA ajusté*	(595)	1 371	(451)	2 654
Bénéfice net (perte nette) de base et dilué(e) par action	(0,009)	0,002	(0,018)	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	Neuf mois clos le 31 décembre	
	2016	2015
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(4 819)	813
Biens destinés à la location	(2 733)	(1 008)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(540)	(808)
Acquisition d'actifs incorporels	(1 257)	(706)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	201	9 836

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

Données du bilan consolidé	Au 31 décembre 2016	Au 31 mars 2016
Trésorerie et équivalents de trésorerie	10 084	16 454
Stocks	9 115	5 016
Fonds de roulement	16 359	21 455
Actif total	35 570	37 200
Passif à court terme	7 839	6 677
Passif à long terme	4 562	4 420
Capitaux propres	23 169	26 103

9. RÉSULTATS D'EXPLOITATION

9.1 Revenus

Les revenus du troisième trimestre clos le 31 décembre 2016 se sont chiffrés à 6 803 k \$, une baisse de 17 % comparativement à 8 221 k \$ pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2015. Cette diminution est principalement due à (a) des retards liés à de nouvelles réglementations techniques d'importation dans un pays d'Amérique latine, et (b) d'un changement de tendances du marché et la demande pour un nouveau produit à haute valeur ajoutée dans certains marchés géographiques.

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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2016, le marché du divertissement a généré des revenus

en baisse de 27 % à 5 222 k\$ comparativement à des revenus de 7 153 k\$ réalisés l'an dernier. Cette variation de 43 % des ventes de systèmes de mouvement (de 5 526 k\$ en 2015 à 3 146 k\$ cette année) est principalement attribuable aux raisons mentionnées précédemment et à une augmentation de 28 % des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance (passant de 1 627 k\$ l'an dernier à 2 076 k\$ cette année).

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 31 décembre 2016, 573 écrans étaient installés comparativement à 409 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 14 % à 536 k\$ en comparaison avec 472 k\$ l'an dernier et s'explique principalement par l'entente de distribution exclusive annoncée en novembre 2016 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. Les revenus provenant du marché du divertissement thématique ont diminué de 8 % à 1 356 k\$ (1 467 k\$ l'année dernière) et s'explique par la variation dans la livraison des systèmes vendus d'un trimestre à l'autre (en hausse de 33 % depuis le début de l'exercice).

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 1 581 k\$ au cours du troisième trimestre clos le 31 décembre 2016, une hausse de 48 % comparativement à 1 068 k\$ pour le même trimestre de l'an dernier. Cette augmentation s'explique par de nouveaux clients et des commandes supplémentaires provenant de clients existants, principalement dans les sous-marchés de l'automobile, du jeu et de la construction.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2016, les revenus se sont élevés à 20 796 k\$ comparativement à 20 430 k\$ pour la même période de l'an dernier, une hausse de 2 %. Ceci s'explique par 1) une baisse de 1 % provenant du marché du divertissement de 17 349 k\$ à 17 104 k\$ et 2) une augmentation de 20 % des ventes provenant du marché de la simulation et formation de 3 081 k\$ à 3 691 k\$.

9.2 Bénéfice brut

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

	Troisième trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2016	2015	2016	2015
Revenus	6 803	8 221	20 796	20 430
Bénéfice brut	3 546	4 294	10 358	10 521
Amortissement rattaché au coût des produits vendus	669	680	1 635	1 740
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	4 215	4 974	11 993	12 261
Marge brute excluant l'amortissement	62 %	61 %	58 %	60 %

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

Pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2016, le bénéfice brut s'est élevé à 3 546 k\$ comparativement à 4 294 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 4 215 k\$ (62 % des revenus) comparativement à 4 974 k\$ (61 % des revenus) l'an dernier. L'augmentation de la marge brute s'explique principalement par l'augmentation des revenus provenant des droits d'utilisation, de location et

de maintenance générant une marge brute supérieure aux revenus des ventes de systèmes.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2016, le bénéfice brut s'est élevé à 10 358 k \$ comparativement à 10 521 k \$ pour la même période de l'exercice précédent. Excluant l'amortissement rattaché au coût des produits vendus, le bénéfice brut s'est élevée à 11 993 k \$ (58 % des revenus) pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2016 comparativement à 12 261 k \$ (60 % des revenus) l'an dernier. La réduction de la marge brute est expliquée par la baisse des marges dans les ventes de systèmes du sous-marché du cinéma en salle lors de la pénétration de nouveaux marchés.

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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2016, les frais de vente et marketing ont augmenté de 38 % à 3 003 k \$ (44 % des revenus), comparés à 2 180 k \$ (27 % des revenus) pour le même trimestre de l'année précédente. Cette augmentation s'explique principalement par 1) davantage d'efforts pour accroître la notoriété de la marque dans les 35 pays où D-BOX est présente pour le marché du divertissement et ii) les coûts liés à l'embauche de nouveaux employés.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2016, les frais de vente et marketing se sont élevés à 7 174 k \$ (34 % des revenus) comparativement à 5 275 k \$ (26 % des revenus) pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2015. Cette hausse de 36 % s'explique principalement par des diverses dépenses de marketing dues à la récente présence de D-BOX en Chine et aux coûts liés au personnel.

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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2016, les frais d'administration se sont élevés à 1 251 k \$ (18 % des revenus) comparativement à 1 085 k \$ (13 % des revenus) pour le trimestre clos le 31 décembre 2015. Cette augmentation de 15 % s'explique essentiellement par des honoraires professionnels supplémentaires.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2016, les frais d'administration se sont élevés à 3 936 k \$ (19 % des revenus) comparativement à 3 111 k \$ (15 % des revenus) pour les neuf mois clos le 31 décembre 2015. Cette augmentation de 27 % s'explique essentiellement par des honoraires professionnels additionnels et par le Régime d'unités d'actions différées (le « Régime d'UAD ») pour les administrateurs.

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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2016, les frais de recherche et développement ont augmenté de 30 % à 825 k \$ (12 % des revenus) comparativement à 633 k \$ (8 % des revenus) pour le même trimestre de l'an dernier. Cette augmentation provient des ressources supplémentaires nécessaires au développement de nouveaux produits.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2016, les frais de recherche et développement sont demeurés les mêmes à 2 113 k \$ (10 % des revenus) comparativement à 2 125 k \$ (10 % des revenus) pour la même période de l'an dernier.

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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2016, le gain de change s'est élevé à 18 k \$ comparativement à un gain de change de 118 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 neuf mois close le 31 décembre 2016, le gain de change s'est élevé à 28 k \$ comparativement à un gain de change de 452 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 2016, les frais financiers nets des intérêts créditeurs se sont élevés à 123 k \$ comparativement à 129 k \$ l'an dernier.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2016, les charges financières se sont élevées à 341 k \$ comparé à 244 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.

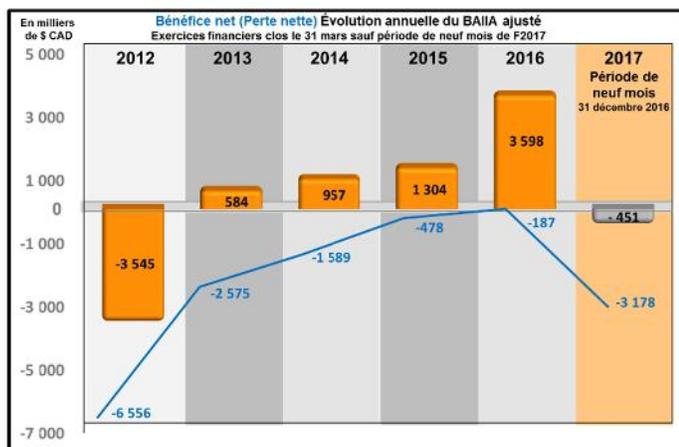
9.6 Bénéfice net (perte nette)

En raison des éléments mentionnés précédemment, la perte nette pour le trimestre clos le 31 décembre 2016 s'élève à 1 638 k \$ (perte nette par action de 0,009 \$) en comparaison d'un bénéfice net de 397 k \$ (bénéfice net de base et dilué de 0,002 \$ pour 2015).

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2016, la perte nette s'est élevée à 3 178 k \$ (perte nette de 0,018 \$ par action), comparativement à un bénéfice net de 219 k \$ (bénéfice net de base et dilué de 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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2016, le BAIIA ajusté s'est élevé à (595 k \$) et inclut une charge de restructuration de 359 k \$ comparativement à un BAIIA ajusté de 1 371 k \$ pour la même période l'an dernier.

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2016, le BAIIA ajusté s'est élevé à (451 k \$) comparé à 2 654 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.

11. SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Au 31 décembre 2016, l'actif total s'établissait à 35 570 k \$ comparativement à 37 200 k \$ au 31 mars 2016. Cet écart s'explique par une diminution de la trésorerie et équivalents de trésorerie moins l'augmentation des stocks tel qu'expliqué plus loin dans les activités d'exploitation.

Le fonds de roulement a diminué de 5 096 k \$ à 16 359 k \$ au 31 décembre 2016 par rapport à 21 455 k \$ au 31 mars 2016. Ceci s'explique notamment par une diminution de 6 370 k \$ de la trésorerie et équivalents de trésorerie.

Les stocks ont augmenté de 4 099 k \$ et proviennent notamment des commandes d'un client qui ont été reportées aux prochains trimestres. Les comptes débiteurs ont diminué de 1 986 k \$ et sont attribuables à la baisse des ventes pour le cinéma en salle à la fin du dernier trimestre. Les revenus reportés ont augmenté de 1 972 k \$ et proviennent principalement du dépôt d'un client pour des livraisons dans les trimestres à venir.

11.1 Activités d'exploitation

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2016, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation se sont élevés à 4 809 k \$ comparativement à des flux de trésorerie générés de 813 k \$ pour la même période de l'exercice précédent. Cet écart de 5 622 k \$ dans les fonds de trésorerie utilisés est principalement le résultat i) d'un écart de 2 963 k \$ dans les fonds utilisés par la perte nette excluant les éléments sans effet sur la trésorerie, ii) d'un écart de 3 139 k \$ pour l'augmentation des stocks et iii) d'un écart de 1 725 k \$ pour les biens destinés à la location; les

éléments ci-haut mentionnés sont réduits par la variation favorable de 1 921 k \$ des flux générés par les revenus différés.

11.2 Activités d'investissement

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2016, les flux utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 1 797 k \$ comparativement à 1 514 k \$ pour la 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 540 k \$ au cours de la période de neuf mois comparativement à 808 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 1 257 k \$ par rapport à 706 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 2016, les flux de trésorerie liés aux activités de financement ont généré des liquidités de 191 k \$ comparé à 9 836 k \$ pour la même période de neuf mois de l'année dernière.

Au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre 2016, la Société a émis 660 000 actions ordinaires de catégorie A (33 333 actions ordinaires de catégorie A en 2015) lors de l'exercice d'options d'achat d'actions en contrepartie d'espèces totalisant 201 k \$ (7 k \$ en 2015). Un montant de 148 k \$ (4 k \$ en 2015) 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.

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.

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.

Le 31 décembre 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 neuf mois clos le 31 décembre 2016, les intérêts débiteurs sur la dette à long terme imputés aux résultats se sont élevés respectivement à 120 k \$ et 357 k \$ (117 k \$ et 190 k \$ pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2015), comprenant un montant de 33 k \$ et un montant de 96 k \$ comptabilisé à titre de charge de désactualisation (29 k \$ et 48 k \$ pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2015).

11.4 Capitaux propres

Les capitaux propres se chiffraient à 23 169 k \$ au 31 décembre 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	
	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4
Revenus provenant du marché du divertissement								
<i>Exploitants de salles de cinéma :</i>								
- Vente de systèmes	1 254	2 508	3 216	4 880	3 586	2 208	2 564	4 418
- Droits d'utilisation, location et maintenance	2 076	1 384	1 640	1 427	1 628	1 193	2 276	658
	3 330	3 892	4 856	6 307	5 214	3 401	4 840	5 076
<i>Vente de systèmes pour le divertissement à domicile</i>								
	536	285	410	424	472	233	332	254
<i>Vente de systèmes pour le divertissement thématique</i>								
	1 356	1 320	1 120	645	1 466	663	728	440
Total revenus du marché du divertissement	5 222	5 497	6 386	7 376	7 152	4 297	5 900	5 770
Revenus provenant du marché de la simulation et formation	1 581	834	1 276	1 236	1 069	724	1 288	910
REVENUS TOTAUX	6 803	6 331	7 662	8 612	8 221	5 021	7 188	6 680
BAIIA ajusté *	(595)	(295)	439	944	1 371	132	1 151	713
Bénéfice net (perte nette)	(1 638)	(1 114)	(426)	(406)	397	(208)	30	850
Bénéfice net (perte nette) de base et dilué(e) par action	(0,009)	(0,007)	(0,002)	(0,002)	0,002	(0,001)	0,000	0,005
(en milliers)								
Nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires	175,150	175 021	174 977	174 929	165 509	163 791	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	256	33
Quatre prochaines années	516	35
Cinq ans et plus	33	—
	805	68

Les dépenses liées aux contrats de location-exploitation de la Société s'établissaient à 90 k \$ pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2016 (133 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 (9 FÉVRIER 2017)

	Actions ordinaires de catégorie A
Actions ordinaires de catégorie A en circulation	175 588 906
Instruments convertibles	
Options d'achat d'actions en circulation	15 107 512
Bons de souscription	14 833 333
	205 529 751

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 31 décembre 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 9 février 2017. 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.