



Technologies D-BOX inc.

**RAPPORT DE GESTION**  
**Troisième trimestre clos le 31 décembre 2012**

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 des résultats d'exploitation de la Société pour le troisième trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2012 en les comparant aux résultats des mêmes périodes de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison de ses bilans aux 31 décembre 2012 et 31 mars 2012.

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 2012 ainsi que les états financiers intermédiaires résumés consolidés non audités du troisième trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2012. 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 troisième trimestre clos le 31 décembre 2012 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.

**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 les secteurs du divertissement à domicile et commercial, 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 qui 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 encore 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.

## FAITS SAILLANTS

- **Hausse significative des revenus en comparaison de l'année dernière :**
  - ✓ Augmentation trimestrielle de 87 %
    - Cinéma en salle : + 288 % incluant :
      - les ventes de systèmes qui sont passées de 50 k \$ à 1 115 k \$; et
      - les revenus de droits d'utilisation, location et maintenance : + 34 %
    - Équipementiers d'origine (« OEM ») : + 28 %
  - ✓ Augmentation de 71 % pour les neuf premiers mois
- **Amélioration importante du BAIIA ajusté :**
  - ✓ BAIIA ajusté trimestriel de 154 k \$ au T3 F2013 versus (1 002 k \$) au T3 F2012
  - ✓ BAIIA ajusté après neuf mois de 401 k \$ en F2013 versus (2 985 k \$) en F2012
- **Diminution marquée de la perte nette :**
  - ✓ Importante diminution de la perte nette trimestrielle qui s'est élevée à (273 k \$) au T3 F2013 versus (1 958 k \$) au T3 F2012
  - ✓ Importante diminution de la perte nette par plus de 55 % au cours des neuf premiers mois; (2 067 k \$) en F2013 vs (4 732 k \$) en F2012

## PROFIL DE L'ENTREPRISE

Technologies D-BOX inc. conçoit, fabrique et commercialise des systèmes de mouvement à la fine pointe de la technologie, destinés principalement aux marchés du divertissement et de la simulation industrielle. Cette technologie unique et brevetée, le D-BOX Motion Code, utilise des codes de mouvement programmés spécifiquement pour chaque contenu visuel et dirigés vers un système de mouvement intégré dans une plate-forme, 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. À ce jour, plusieurs studios majeurs offrent le D-BOX Motion Code sur leurs films lors de leur sortie en salle, DVD et Blu-ray. En développant des ententes avec les chefs de file de leurs marchés respectifs, la technologie primée de mouvement D-BOX s'impose graduellement en tant que norme mondiale.

D-BOX est une société ouverte dont ses actions sont transigées à la Bourse de Toronto sous le symbole DBO. D-BOX<sup>MD</sup> et D-BOX Motion Code<sup>MD</sup> sont des marques de commerce enregistrées 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.

Trois éléments produisent le mouvement synchronisé 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 serveur vidéo contenant le film ou les lecteurs DVD, Blu-ray 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 de simulation.

Les sources de revenus actuelles de la Société proviennent principalement :

1. de la vente ou de la location des systèmes de mouvement D-BOX;
2. de la vente des contrôleurs de mouvement (interface électronique); et
3. des droits d'utilisation lors de la vente de billets à l'admission dans une salle de cinéma équipée de la technologie D-BOX, pour visionner un film encodé par D-BOX, ainsi que des revenus de maintenance associés à l'utilisation des systèmes.

L'expérience de divertissement qu'offre la technologie de la Société vise principalement deux segments distincts : celui du cinéma en salle et celui des équipementiers d'origine (« OEM »), ces derniers ayant chacun leurs marchés respectifs. Au 31 décembre 2012, D-BOX comptait 69 employés comparativement à 66 au 31 décembre 2011.

## STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

La Société s'impose en tant que référence mondiale dans la conception de systèmes de mouvement principalement pour le secteur du divertissement et des équipements d'origine. Elle 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 segments distincts pour ses systèmes de mouvement à la fine pointe de la technologie : celui du cinéma en salle et celui des équipementiers d'origine (« OEM ») qui intègrent la technologie D-BOX dans leurs propres produits pour ensuite les commercialiser sous des marques qui leur appartiennent. À court terme, la Société priorise le déploiement de sa technologie de mouvement dans le segment du cinéma en salle.

### Exemples d'applications

Cinéma en salle	Équipementiers d'origine (« OEM »)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tous les types de salles de cinéma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cinéma maison</li> <li>Jeux vidéo</li> <li>Casino et jeu électronique</li> <li>Soins thérapeutiques</li> <li>Musées, planétariums</li> <li>Simulation industrielle et autres</li> </ul>

### Modèle de revenus

Les modèles de revenus visés par la Société sont :

- les droits d'utilisation et les revenus de maintenance sur la prime lors de la vente de billets pour l'utilisation de la technologie dans les salles de cinéma;
- la vente ou la location de systèmes de mouvement D-BOX aux propriétaires de salles de cinéma;
- la vente directe de systèmes de mouvement à un réseau de revendeurs spécialisés, à des intégrateurs, à des équipementiers ou à des fabricants de sièges qui commercialisent la technologie D-BOX sous leur propre marque (« OEM »). Cette méthode de commercialisation présente notamment l'avantage de minimiser les frais de ventes et de marketing; et
- les droits d'utilisation pour l'intégration éventuelle du contrôleur de mouvement sous forme d'un circuit électronique et/ou d'un logiciel intégré, dans des équipements audio-vidéo.

### Stratégie de croissance – Cinéma en salle

La Société poursuit continuellement des négociations auprès de propriétaires de salles afin d'accroître le nombre de salles de cinéma équipées de sa technologie. La Société vise notamment à augmenter le nombre d'exploitants, tout en assurant une meilleure couverture géographique à travers le monde.

En parallèle, la Société mise sur ses relations et sa crédibilité établies auprès des studios afin d'obtenir de plus en plus de nouveaux films intégrant le code de mouvement D-BOX Motion Code.

La Société est d'avis que l'accroissement de l'offre de films aura un effet direct sur le nombre de salles équipées et que les revenus de box-office par salle équipée de systèmes D-BOX MFX agiront à titre d'élément motivateur pour accélérer le déploiement de sa technologie auprès des exploitants de salles.

Une offre grandissante de films motive les clients actuels de D-BOX soit à équiper plus d'un de leurs complexes ou encore à équiper plus d'une salle dans un même complexe tel que démontré par les deux tableaux suivants :

<b>Nombre d'exploitants ayant plus d'un complexe intégrant la technologie D-BOX</b>				
<b>T3 (déc. 2011)</b>	<b>T4 (mars 2012)</b>	<b>T1 (juin 2012)</b>	<b>T2 (sept. 2012)</b>	<b>T3 (déc. 2012)</b>
19	20	24	25	30

<b>Nombre de localisations ayant plus d'une salle dans un même complexe intégrant la technologie D-BOX</b>				
<b>T3 (déc. 2011)</b>	<b>T4 (mars 2012)</b>	<b>T1 (juin 2012)</b>	<b>T2 (sept. 2012)</b>	<b>T3 (déc. 2012)</b>
8	12	13	14	18

À son tour, un nombre supérieur de salles devrait avoir un impact direct sur l'offre future des studios étant donné un modèle d'affaires clairement avantageux pour l'ensemble des intervenants qui se partagent les nouveaux revenus générés par la technologie.

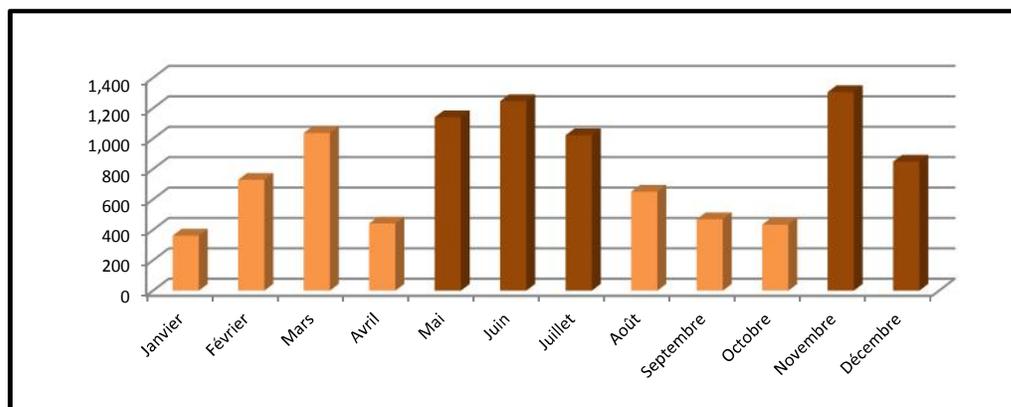
L'expérience D-BOX en salle devrait donc continuer à connaître une progression marquée suite au déploiement de sa technologie. Cette vision est renforcée par le fait que la Société a encodé, de façon continue, du contenu des grands studios majeurs en plus d'avoir débuté l'encodage de contenus locaux. De plus, elle a fait ses preuves tant sur le plan technique que commercial, en plus d'être récipiendaire de nombreux prix au cours des dernières années.

À ce jour, l'expérience de la Société démontre cependant que certains facteurs saisonniers peuvent avoir un impact sur le déploiement de nouveaux systèmes D-BOX MFX destinés au cinéma en salle. En effet, la majorité des grands films à succès, incluant plusieurs titres souvent parmi les plus appropriés pour la technologie D-BOX, sont habituellement lancés au début de l'été ou peu avant la saison des Fêtes.

Les exploitants de salles de cinéma, voulant faire coïncider leurs investissements avec le lancement des nouveaux titres à succès, sont enclins à procéder à leurs installations peu avant ces périodes. En parallèle, étant donné que les efforts de développement des affaires de la Société sont présentement davantage orientés vers les grandes chaînes de cinéma, il est possible que les ententes à venir comportent un plus grand nombre de systèmes. La combinaison des deux facteurs ci-haut mentionnés fait en sorte que le taux de croissance futur des activités de cinéma en salle de la Société ne sera pas nécessairement linéaire mais plutôt sujet à une certaine volatilité sur la base de trimestres consécutifs. Concernant les marchés à l'extérieur de l'Amérique de Nord, il est à noter que la date de lancement de films n'est pas nécessairement la même dans les différents marchés géographiques. 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 »).

**Saisonnalité du box-office (M \$)**

Top 100 films Amérique du Nord, films lancés en 2012

Source : [www.boxofficemojo.com](http://www.boxofficemojo.com) – Données au 20 janvier 2013

Le développement des affaires auprès des chaînes de cinéma est assuré par une équipe interne de développement d'affaires et quelques partenaires externes pour certains pays. De ce point de vue, des représentants de la Société continuent de participer aux foires commerciales importantes à l'intention des exploitants de salles, tout en maintenant des discussions directes avec un certain nombre d'entre eux. Par ailleurs, la Société a déjà entrepris la négociation d'ententes avec des intégrateurs afin de faire face à une augmentation éventuelle et significative du nombre d'installations requis. La Société croit qu'en plus d'agir comme une excellente vitrine pour démontrer sa technologie au plus grand nombre de gens possible, le segment du cinéma en salle devrait générer des revenus significatifs; par des droits d'utilisation de la technologie basée sur la prime demandée sur l'admission en salle, par la vente ou la location de systèmes D-BOX MFX ainsi que par les contrats de maintenance associés. Cette stratégie devrait aussi permettre d'augmenter de façon significative la notoriété de la marque.

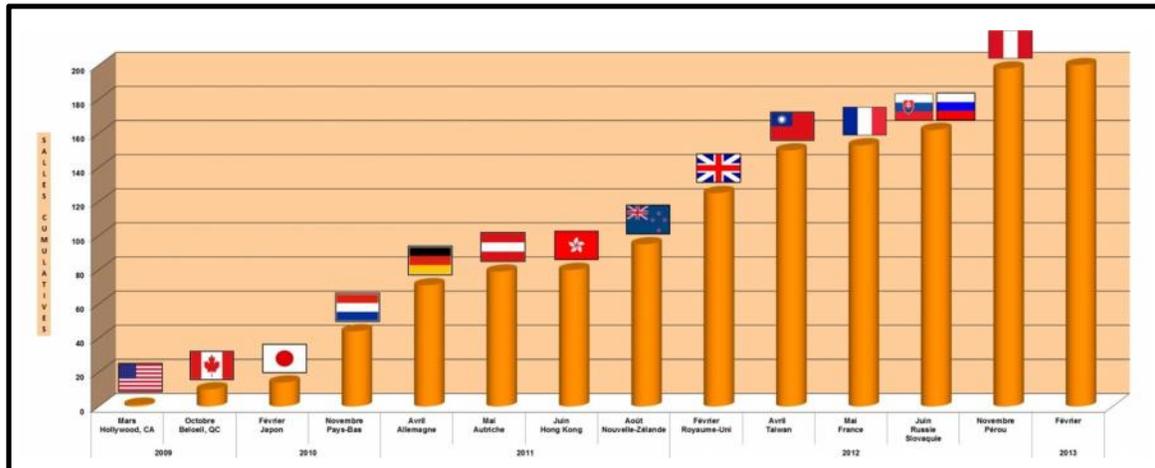
À titre d'instrument de mesure de la réalisation de ses objectifs de déploiement à l'égard des chaînes de cinéma, la Société tient compte de la progression des systèmes D-BOX MFX installés en plus du carnet de commandes. D'un point de vue pratique, la Société définit le carnet de commandes comme suit : une commande reçue pour des systèmes D-BOX MFX dans le cadre d'une entente contractuelle et dont l'installation est prévue à l'intérieur d'une période de 12 mois de la date de dépôt de ses plus récents états financiers. Le tableau suivant démontre la progression en date du 12 février 2013 des systèmes D-BOX MFX installés ou faisant partie du carnet de commandes depuis la fin du trimestre précédent, soit le 30 septembre 2012.

**Progression des systèmes D-BOX MFX**

	Carnet de commandes*		Installés		Total	
	# de salles	# systèmes MFX	# de salles	# systèmes MFX	# de salles	# systèmes MFX
<b>Au 30 septembre 2012</b>	<b>43</b>	<b>1 182</b>	<b>157</b>	<b>4 018</b>	<b>200</b>	<b>5 200</b>
Ajout au carnet de commandes au cours du trimestre	—	—	—	—	—	—
Installation au cours du trimestre	(24)	(679)	24	682	—	3
Variation du trimestre	(24)	(679)	24	682	—	3
<b>Au 31 décembre 2012</b>	<b>19</b>	<b>503</b>	<b>181</b>	<b>4 700</b>	<b>200</b>	<b>5 203</b>
Variation du trimestre en %	-56 %	-57 %	15 %	17 %	—	—
Ajout au carnet de commande depuis la fin du trimestre	—	—	—	—	—	—
Installations depuis la fin du trimestre	(3)	(62)	3	62	—	—
<b>Au 12 février 2013</b>	<b>16</b>	<b>441</b>	<b>184</b>	<b>4 762</b>	<b>200</b>	<b>5 203</b>

\* Lorsque le lecteur considère le carnet de commandes, il doit tenir compte que le nombre final de salles ou de systèmes peut légèrement varier en fonction de contraintes causées par le changement possible de la configuration des salles ou des changements survenus aux contrats après leurs signatures.

### Croissance mondiale des salles de cinéma installées et en commande Au 12 février 2013



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 l'expérience immersive *Audio Vidéo Mouvement (AVM)*;
- que, selon les résultats de sondages effectués par la firme indépendante *OTX Research*, l'appréciation positive des cinéphiles par rapport à l'expérience D-BOX est supérieure à 90 %;
- que nos relations étroites avec des studios majeurs nous ont permis d'encoder 72 films pour le cinéma en salle depuis avril 2009;
- que, par rapport aux autres sièges traditionnels d'une salle de cinéma, la section D-BOX affiche une augmentation significative du taux d'occupation; et
- 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 section D-BOX, et (ii) indirects provenant de la vente d'aliments et boissons).

### Stratégie de croissance – Équipementiers d'origine (« OEM »)

Selon la Société, la présentation de films en salle incorporant le code de mouvement D-BOX devrait accroître considérablement le rayonnement de sa marque. Ceci devrait éveiller l'intérêt des consommateurs à l'expérience *Audio Vidéo Mouvement (AVM)*, et en venir à créer une demande grandissante pour l'expérience D-BOX dans divers autres secteurs tels le cinéma maison, le jeu vidéo, le casino et le jeu électronique, les soins thérapeutiques, la simulation industrielle, etc.

La stratégie qui a été mise en place vise à travailler avec des tierces parties qui intégreront notre technologie dans leur produit. Celle-ci s'est démontrée très concluante à ce jour puisque plus d'une vingtaine de partenaires ont incorporé notre technologie et la distribue à même leur propre réseau. La stratégie de vendre sous des marques d'équipementiers d'origine (« OEM ») permet à la Société de se concentrer sur la vente des systèmes de mouvement.

À l'égard des produits destinés au cinéma maison et au jeu vidéo ou aux autres utilisateurs de la simulation industrielle, 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 le contenu encodé par D-BOX au moyen d'ententes avec les studios;
3. adapter les produits en fonction des demandes spécifiques d'équipementiers d'origine de façon à pénétrer de nouveaux marchés.

À plus long terme, la Société vise à :

1. vendre des licences aux fabricants d'appareils audio-vidéo, afin d'intégrer les contrôleurs de mouvement sous forme de circuits électroniques dans les nouveaux appareils;
2. créer des produits ou former des partenariats avec des joueurs stratégiques qui permettront une pénétration éventuelle et progressive du marché de consommation de masse.

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 entend continuer à court terme à dédier une équipe au développement et au maintien de ce segment afin d'identifier de nouveaux clients potentiels et de répondre adéquatement à leurs demandes. Parmi les principaux critères recherchés chez un nouveau client, 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 requis pour générer de nouveaux revenus importants.

### Principales ententes avec les fournisseurs de contenu

L'accès au contenu est un élément clé de la rapidité de déploiement de la technologie D-BOX. À ce jour, la Société a développé des relations d'affaires avec près de 15 fournisseurs de contenu pour le cinéma et le jeu vidéo. En date du 31 décembre 2012, le logo D-BOX Motion Code apparaît sur l'emballage et le menu de près de 210 films et la bibliothèque complète de titres encodés par D-BOX depuis ses débuts compte près de 1 175 titres. À l'égard du cinéma en salle, la Société a été mandatée à ce jour pour encoder 72 films de divers studios en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Pour ce qui est du jeu vidéo, près de 60 jeux sont compatibles avec la technologie D-BOX en date du 31 décembre 2012.

#### Nombre de films présentés ou à être présentés dans les cinémas en salle

Au 31 décembre	Nombre de films
2009	9
2010	13
2011	15
2012	26
À ce jour en 2013	9
<b>Total</b>	<b>72</b>

## PERSPECTIVES

En raison de ses revenus et de ses dépenses d'exploitation qui devraient demeurer relativement fixes, D-BOX anticipe pouvoir maintenir l'amélioration de son BAIIA ajusté sur une base de trimestres comparatifs.

De façon générale, D-BOX entend canaliser ses efforts de commercialisation à ses deux segments de développement d'affaires suivants soit le cinéma en salle et les équipementiers d'origine (« OEM »), chacun ayant leur marché respectif.

À l'égard du cinéma en salle, D-BOX continue de multiplier ses efforts de vente à l'échelle internationale tout en visant à accroître de façon graduelle le contenu étranger qui lui permettra d'augmenter sa pénétration des marchés à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

En Amérique du Nord, D-BOX prévoit continuer d'approcher les chaînes de cinéma les plus importantes tout en travaillant de concert avec ses clients existants afin d'optimiser l'exploitation des systèmes installés, lesquels génèrent des droits d'utilisation, de location et de maintenance.

Afin de soutenir le développement des affaires du segment des équipementiers d'origine (« OEM »), D-BOX offrira au cours des prochains trimestres une gamme de nouveaux actuateurs ayant une plus grande portée et ayant une force de levée considérable jusqu'à 227 kilos ou 500 livres par actuateur. D-BOX proposera ainsi de nouvelles solutions répondant davantage aux besoins spécifiques du marché de la simulation industrielle, permettant à la Société d'avoir un excellent positionnement concurrentiel.

## MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

Dans le présent rapport de gestion, la direction de la Société a recours à deux mesures non conformes aux IFRS. Ces mesures, soit le bénéfice brut excluant l'amortissement et le BAIIA ajusté, fournissent de l'information utile et complémentaire, permettant notamment d'évaluer la rentabilité mais n'ont pas de définition normalisée selon les IFRS. De plus, ces mesures sont peu susceptibles d'être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Le BAIIA ajusté désigne le bénéfice avant les éléments sans effet sur la trésorerie, le gain ou la perte de change, les charges financières, les intérêts créditeurs et les impôts sur les bénéfices (voir le tableau expliquant le rapprochement du BAIIA ajusté à la perte nette à la page 13).

## PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes pour le troisième trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2012 en les comparant avec les mêmes périodes de l'exercice précédent.

	Trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2012	2011	2012	2011
<b>Données sur l'état consolidé des résultats et du résultat global</b>				
Revenus	3 392	1 810	10 668	6 249
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	2 066	976	6 039	3 469
BAIIA ajusté*	154	(1 002)	401	(2 985)
Perte nette	(273)	(1 958)	(2 067)	(4 732)
Perte de base et diluée par action	(0,0016)	(0,0120)	(0,0126)	(0,0289)
<b>Données sur l'état consolidé des flux de trésorerie</b>				
Biens destinés à la location			(2 404)	(3 243)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation			(1 701)	(9 283)
Acquisition d'immobilisations corporelles			(369)	(551)
Acquisition d'actifs incorporels			(278)	(247)

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

	Au 31 déc. 2012	Au 31 mars 2012
<b>Données du bilan consolidé</b>		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6 972	9 320
Stocks	4 192	4 667
Fonds de roulement	12 053	14 870
Actif total	24 680	25 823
Passif total	2 380	2 110
Capitaux propres	22 300	23 713

## RÉSULTATS D'EXPLOITATION

### Revenus

Les revenus du troisième trimestre clos le 31 décembre 2012 se sont chiffrés à 3 392 k \$, une hausse de 87 % comparativement à 1 810 k \$ pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2011. Les revenus sont composés de ventes de systèmes de mouvement à des équipementiers d'origine (« OEM ») qui commercialisent sous leurs propres marques la technologie de D-BOX, des ventes de systèmes D-BOX MFX aux exploitants de salles de cinéma ainsi que des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance sur la vente de billets générés par le cinéma en salle.

Les ventes à des équipementiers d'origine se sont élevées à 1 793 k \$ au cours du trimestre clos le 31 décembre 2012, soit une hausse de 28 % comparativement à 1 398 k \$ pour le même trimestre de l'exercice précédent. Notre stratégie de développement consiste à vendre notre technologie de systèmes de mouvement à des équipementiers d'origine afin que ceux-ci l'intègrent dans leurs produits. Au cours du trimestre, les ventes réalisées à notre principal client dans le domaine du jeu électronique ont représenté 13 % des ventes de ce segment, comparativement à 53 % l'an dernier.

Les revenus générés par le segment du cinéma en salle au cours du troisième trimestre se sont élevés à 1 599 k \$, une hausse de 288 % comparativement à des revenus de 412 k \$ réalisés à la même période de l'an dernier. Tel que mentionné précédemment, le modèle de revenus de la Société prévoit des revenus de vente et de location de systèmes D-BOX MFX en plus des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance.

Les revenus provenant de la vente de systèmes D-BOX MFX se sont élevés à 1 115 k \$ au troisième trimestre comparativement à 50 k \$ au même trimestre de l'an dernier. Cette importante hausse est attribuable à la croissance des ventes de systèmes D-BOX MFX à l'international mais également en Amérique du Nord et est le reflet de notre stratégie de développement des affaires du cinéma en salle. Les revenus provenant des droits d'utilisation, de location et de maintenance au montant de 484 k \$ ont augmenté de 34 % en comparaison à des revenus de 362 k \$ pour le trimestre correspondant de l'an dernier.

Les revenus provenant des droits d'utilisation, de location et de maintenance peuvent varier d'une période à une autre, notamment en fonction des éléments suivants :

- Le nombre moyen de systèmes D-BOX MFX installés, lequel est en constante progression;
- La performance au box-office des films présentés, laquelle peut varier considérablement;
- La performance individuelle des exploitants de salles;
- La répartition entre les systèmes D-BOX MFX vendus en comparaison avec ceux loués;
- Le nombre de représentations d'un film D-BOX en salle par semaine, lequel varie dépendamment du pays dans lequel le film est présenté;
- 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 salle de présenter un film sur une période plus ou moins longue.

Au 31 décembre 2012, 4 700 systèmes D-BOX MFX étaient installés dans 181 salles à travers le monde comparativement à 2 766 systèmes D-BOX MFX installés dans 108 salles à la même date l'an dernier.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012, les revenus se sont élevés à 10 668 k \$ comparativement à 6 249 k \$ pour la même période de l'an dernier. Cette hausse de 71 % s'explique par une augmentation de 23 % des ventes à des équipementiers d'origine qui sont élevées à 5 556 k \$ comparativement à 4 519 k \$ pour la même période de l'exercice précédent et d'une hausse de 195 % des revenus provenant du segment des exploitants de salles de cinéma. La hausse du segment des exploitants de salles de cinéma provient de la croissance de 492 % des ventes de systèmes D-BOX MFX qui se sont élevées à 3 109 k \$ et de la croissance de 66 % des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance qui se sont élevés à 2 003 k \$.

## Bénéfice brut

	Trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2012	2011	2012	2011
<b>Revenus</b>	<b>3 392</b>	1 810	<b>10 668</b>	6 249
<b>Bénéfice brut</b>	<b>1 561</b>	675	<b>4 757</b>	2 659
Amortissement rattaché au coût des produits	<b>505</b>	301	<b>1 282</b>	810
<b>Bénéfice brut excluant l'amortissement</b>	<b>2 066</b>	976	<b>6 039</b>	3 469
<b>Marge bénéficiaire</b>	<b>61 %</b>	54 %	<b>57 %</b>	56 %

Pour le troisième trimestre clos le 31 décembre 2012, le bénéfice brut s'est élevé à 1 561 k \$ (46 % des revenus) comparativement à 675 k \$ (37 % des revenus) pour le même trimestre de l'exercice précédent. Excluant l'amortissement, lequel est lié principalement aux biens destinés à la location pour le segment du cinéma en salle, le bénéfice brut s'est élevé à 2 066 k \$ (61 % des revenus) pour le troisième trimestre soit une augmentation de 112 % comparativement à 976 k \$ (54 % des revenus) l'an dernier. Cette variation du bénéfice brut s'explique essentiellement par la croissance des revenus et par le mix dans les marges pour les différents segments et les différents produits vendus.

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2012, le bénéfice brut s'est élevé à 4 757 k \$ (45 % des revenus) comparativement à 2 659 k \$ (43 % des revenus) pour la même période de l'exercice précédent. Excluant l'amortissement, le bénéfice brut s'est élevé à 6 039 k \$ (57 % des revenus) pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012 comparativement à 3 469 k \$ (56 % des revenus) l'an dernier. Cette amélioration du bénéfice brut s'explique par la croissance de l'ensemble des revenus et par le mix dans les marges pour les différents segments et les différents produits vendus.

### 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 aux points de vente, des frais de participation à des foires industrielles visant les segments du cinéma en salle et des équipementiers d'origine ainsi que les frais relatifs aux codes de mouvement et autres frais de marketing.

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2012, les frais de vente et marketing se sont élevés à 1 224 k \$ (36 % des revenus) une baisse de 3 % comparativement à 1 268 k \$ (70 % des revenus) pour le même trimestre de l'exercice précédent. Cette baisse s'explique par les efforts de réduction générale des frais de marketing entrepris depuis le début de l'année financière.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012, les frais de vente et marketing se sont élevés à 3 609 k \$ (34 % des revenus) comparativement à 4 254 k \$ (68 % des revenus) pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2011 et la variation favorable de 15 % s'explique en partie par la prise en charge grandissante des frais de marketing par les propriétaires de salles de cinéma et par les efforts de réduction générale des frais de marketing entrepris depuis le début de l'année financière.

**Frais d'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 trimestre clos le 31 décembre 2012, les frais d'administration se sont élevés à 770 k \$ (23 % des revenus) comparativement à 850 k \$ (47 % des revenus) pour le même trimestre de l'exercice précédent. Cette baisse de 9 % des frais d'administration provient principalement de la baisse de 90 k \$ pour la charge au titre des paiements fondés sur les actions qui s'est élevée à 131 k \$ comparativement à 221 k \$ pour le trimestre comparatif de l'exercice précédent et partiellement compensée par la hausse des coûts liés au personnel.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012, les frais d'administration se sont élevés à 2 262 k \$ (21 % des revenus) comparativement à 2 620 k \$ (42 % des revenus) pour les neuf mois clos le 31 décembre 2011. Cette diminution de 14 % provient de la charge au titre des paiements fondés sur les actions qui s'est élevée à 405 k \$ comparativement à 655 k \$ pour la même période de l'exercice précédent et des frais additionnels au montant de 150 k \$ encourus l'an dernier lors du passage à la Bourse de Toronto.

**Frais de recherche et développement :** Les frais de recherche et développement incluent principalement les coûts liés au personnel, la charge au titre des paiements fondés sur les actions, les autres coûts liés à l'amélioration et à la réduction des coûts 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 trimestre clos le 31 décembre 2012, les frais de recherche et développement ont diminué de 32 % à 246 k \$ (7 % des revenus) comparativement à 363 k \$ (20 % des revenus) pour le trimestre clos le 31 décembre 2011. La baisse provient principalement d'une augmentation de 116 k \$ des crédits d'impôt à l'investissement accordés et qui sont comptabilisés en diminution du coût des projets admissibles.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012, les frais de recherche et développement ont diminué de 14 % à 880 k \$ (8 % des revenus) comparativement à 1 027 k \$ (16 % des revenus) pour la même période de l'exercice précédent. La baisse de 147 k \$ provient principalement de l'augmentation des crédits d'impôt à l'investissement accordés.

**Perte (gain) de change :** La perte (gain) 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, au cours du trimestre clos le 31 décembre 2012, la fluctuation du taux de change lors de la conversion du dollar américain vers la devise canadienne a résulté en un gain de change au montant de 409 k \$ comparativement à une perte de change de 176 k \$ l'an dernier. De ce gain de change de 409 k \$, un montant de 222 k \$ représente un gain de change non réalisé résultant de la conversion des éléments monétaires libellés en devise américaine au cours de clôture.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012, la perte de change s'est élevée à 82 k \$ comparativement à un gain de 405 k \$ en 2011. La perte de change provient de la variation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine survenue au cours de la période comparativement à une fluctuation inverse de la devise lors de la même période de l'an dernier. De cette perte de change de 82 k \$, un montant de 29 k \$ représente une perte de change non réalisée résultant de la conversion des éléments monétaires libellés en devise américaine au cours de clôture.

### **Résultat financier**

Le résultat financier est composé des charges financières et des intérêts créditeurs. Pour le trimestre clos le 31 décembre 2012, le résultat financier s'est élevé à une charge nette des intérêts de 3 k \$ comparativement à un revenu d'intérêts net de 21 k \$ pour le même trimestre de l'an dernier. Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012 le résultat financier s'est élevé à un revenu d'intérêts net de 13 k \$ comparativement à un revenu d'intérêts net de 104 k \$ pour la même période de l'an dernier. La variation pour les périodes de trois et neuf mois s'explique par des intérêts créditeurs plus importants provenant des fonds disponibles plus élevés l'an dernier.

### **Impôts sur les bénéfices**

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.

### **Perte nette**

En raison des éléments mentionnés précédemment, pour le trimestre clos le 31 décembre 2012, la perte nette a significativement diminué à 273 k \$ (0,0016 \$ par action) comparativement à une perte de 1 958 k \$ (0,0120 \$ par action) pour le même trimestre de 2011. Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2012, la perte nette s'est élevée à 2 067 k \$ (0,0126 \$ par action) une amélioration de 2 665 k \$ ou 56 % en comparaison avec une perte de 4 732 k \$ (0,0289 \$ par action) pour la même période de 2011.

## BAIIA AJUSTÉ

Le BAIIA ajusté\* désigne le bénéfice avant les éléments sans effet sur la trésorerie, le gain ou la perte de change, les charges financières, les intérêts créditeurs et les impôts sur les bénéfices. 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.

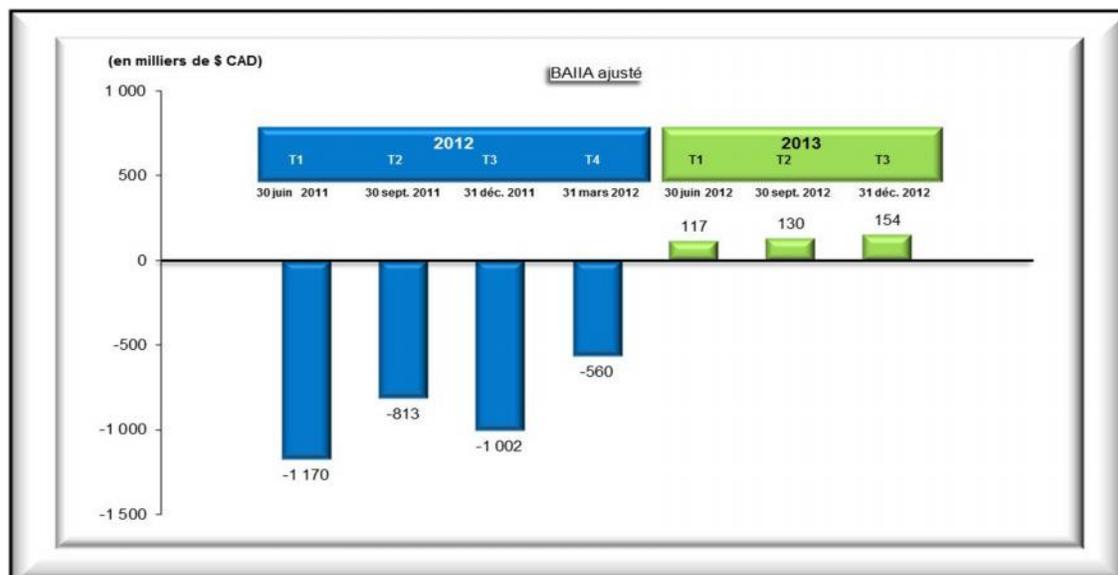
Le tableau suivant explique le rapprochement du BAIIA ajusté à la perte nette.

	Trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2012	2011	2012	2011
<b>Perte nette</b>	(273)	(1 958)	(2 067)	(4 732)
Amortissement des immobilisations corporelles	584	354	1 498	988
Amortissement des actifs incorporels	64	52	191	147
Amortissement des autres actifs	12	36	41	69
Radiation d'immobilisations corporelles	5	—	5	—
Charge au titre du paiement fondé sur des actions	168	362	660	1 053
Perte (gain) de change	(409)	176	82	(405)
Résultat financier (charges financières et intérêts créditeurs)	3	(21)	(13)	(104)
Impôts sur les bénéfices	—	(3)	4	(1)
<b>BAIIA ajusté*</b>	<b>154</b>	<b>(1 002)</b>	<b>401</b>	<b>(2 985)</b>

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

Le BAIIA ajusté s'est amélioré de façon significative au cours du trimestre clos le 31 décembre 2012 et a généré un montant positif de 154 k \$ comparativement à un BAIIA ajusté négatif de (1 002 k \$) pour le même trimestre de 2011. Cette performance dans la rentabilité de la Société est la résultante entre autres du déploiement des 4 700 systèmes D-BOX MFX dans les 181 salles de cinéma à travers 14 pays et générant de plus en plus de droits d'utilisation, de location et de maintenance ainsi que la réduction des charges d'exploitation. Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012, le BAIIA ajusté s'est élevé à 401 k \$ contre un BAIIA ajusté négatif de (2 985 k \$) en 2011.

Le graphique suivant démontre la performance du BAIIA ajusté au cours des derniers trimestres.



## SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Au 31 décembre 2012, l'actif total s'établissait à 24 680 k \$ comparativement à 25 823 k \$ au 31 mars 2012. La baisse de l'actif total au montant de 1 143 k \$ s'explique par les éléments qui suivent.

Le fonds de roulement s'établissait à 12 053 k \$ au 31 décembre 2012 contre 14 870 k \$ au 31 mars 2012. La trésorerie et équivalents de trésorerie s'élevait à 6 972 k \$ au 31 décembre 2012 comparativement à 9 320 k \$ au 31 mars 2012 et était composé principalement de titres du marché monétaire qui peuvent être facilement accessibles par la Société. Les débiteurs, essentiellement composés de comptes clients, de crédits d'impôts à l'investissement et des taxes à la consommation à recevoir, s'élevaient à 2 872 k \$ au 31 décembre 2012 comparativement à 2 555 k \$ au 31 mars 2012. Les stocks ont diminué de 475 k \$ à 4 192 k \$ au 31 décembre 2012 comparativement à 4 667 k \$ au 31 mars 2012. La baisse des stocks est attribuable à la hausse importante des revenus et des livraisons aux clients dont les systèmes D-BOX MFX requis pour le déploiement du cinéma en salle au cours du trimestre clos le 31 décembre 2012. Le passif à court terme a augmenté de 270 k \$ à 2 380 k \$ au 31 décembre 2012 comparativement à 2 110 k \$ au 31 mars 2012. Le passif à court terme est composé des créditeurs et charges à payer qui ont augmenté de 437 k \$ reflétant la croissance dans les activités d'exploitation ainsi que des revenus reportés composés des dépôts des clients qui ont diminué de 167 k \$ et résultant de l'augmentation des livraisons aux clients.

### Activités d'exploitation

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation se sont élevés à 1 701 k \$ comparativement à 9 283 k \$ pour la période comparative de l'exercice précédent. La variation favorable de 7 582 k \$ provient principalement des éléments suivants : le résultat favorable de la perte avant les éléments sans effet sur la trésorerie pour un montant de 3 110 k \$, la variation favorable dans les stocks au montant de 3 023 k \$, les biens destinés à la location qui ont été moins élevés pour un montant de 839 k \$ et la variation favorable des créditeurs et charges à payer au montant de 1 004 k \$.

### Activités d'investissement

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012, les flux utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 647 k \$ comparativement à 798 k \$ pour la même période de l'exercice précédent. Les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement comprennent les acquisitions d'immobilisations corporelles dont les kiosques de démonstration des systèmes D-BOX MFX dans les salles de cinéma en Amérique du Nord. La baisse de ces investissements au montant de 182 k \$ résulte d'une baisse des activités de location de systèmes D-BOX MFX en contrepartie d'une augmentation des ventes de systèmes D-BOX MFX pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012 en comparaison avec la même période de l'exercice précédent.

### Activités de financement

Il n'y a pas eu d'activité de financement au cours de la période de neuf mois close le 31 décembre 2012. Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2011, les flux de trésorerie liés aux activités de financement ont généré des liquidités de 111 k \$ suite à l'exercice d'options d'achat d'actions.

### Capitaux propres

Les capitaux propres se chiffraient à 22 300 k \$ au 31 décembre 2012 comparativement à des capitaux propres de 23 713 k \$ au 31 mars 2012. Cette baisse de 1 413 k \$ provient essentiellement de la perte nette pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012 au montant de 2 067 k \$ moins la charge au titre du paiement fondé sur des actions au montant de 660 k \$ comptabilisée à la réserve rattachée aux paiements fondés sur les actions.

## INFORMATION TRIMESTRIELLE

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

	2013			2012				2011
	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4
<b>Revenus provenant des équipementiers d'origine</b>	1 793	2 170	1 593	1 530	1 398	1 556	1 565	1 264
<b>Revenus provenant des exploitants de salles de cinéma :</b>								
- Vente de systèmes	1 115	682	1 312	641	50	105	370	742
- Droits d'utilisation, location et maintenance	484	856	663	412	362	369	474	247
<b>Total revenus exploitants de salles de cinéma</b>	1 599	1 538	1 975	1 053	412	474	844	989
<b>REVENUS TOTAUX</b>	3 392	3 708	3 568	2 583	1 810	2 030	2 409	2 253
<b>BAlIA ajusté*</b>	154	130	117	(560)	(1 002)	(813)	(1 170)	(760)
<b>Perte nette</b>	(273)	(1 204)	(590)	(1 824)	(1 958)	(981)	(1 793)	(1 181)
<b>Perte nette de base et diluée par action</b>	(0,002)	(0,007)	(0,004)	(0,011)	(0,012)	(0,006)	(0,011)	(0,006)
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation</b>	163 781 129	163 781 129	163 781 129	163 781 129	163 781 129	163 764 825	163 722 525	162 425 275

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

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 segment des équipementiers d'origine et du segment du cinéma en salle. Plus particulièrement pour ce dernier segment, les revenus fluctuent en fonction des ventes de systèmes, du nombre moyen de systèmes installés, du nombre de systèmes en location, de la saisonnalité et de la performance des films présentés, ainsi que de la performance des exploitants de salles de cinéma.

## TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

Au cours des exercices 2012 et 2011, la Société a vendu des systèmes de mouvement destinés aux salles de cinéma à une entité contrôlée par un administrateur de la Société. Au cours des périodes de trois mois et de neuf mois closes le 31 décembre 2012, la Société a constaté à titre de revenus un montant de 8 k \$ et de 36 k \$ respectivement [8 k \$ et 35 k \$ respectivement pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 31 décembre 2011]. Ces transactions ont été comptabilisées à leur valeur d'échange telle que négociée entre les parties. Au 31 décembre 2012, le coût net de ces systèmes était de 19 k \$ [42 k \$ en 2011], considérant un coût de 117 k \$ [117 k \$ en 2011], et un amortissement cumulé de 98 k \$ [75 k \$ en 2011].

## ENGAGEMENTS CONTRACTUELS

Les paiements minimums futurs exigibles pour les cinq prochains exercices en vertu de contrats à long terme, principalement pour la location des locaux de la Société, se répartissent comme suit pour les prochains exercices :

Exercice	En milliers \$
2013 (pour les 3 mois à venir)	64
2014	174
2015	71
2016	2
2017	1
	312

La Société a nanti au bailleur, jusqu'à concurrence de 120 k \$, l'universalité des biens meubles et effets mobiliers, tant présents que futurs.

## CAPITAL-ACTIONS EN CIRCULATION (12 février 2013)

	Actions ordinaires de Catégorie A
Actions ordinaires de catégorie A en circulation	163 781 129
Instruments convertibles	
Options d'achat d'actions en circulation	12 381 811
	176 162 940

## 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 19 juin 2012 disponible sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)). Il n'y a pas eu de changement important quant aux risques et incertitudes au cours du trimestre clos le 31 décembre 2012.

## **CONTRÔLES ET PROCÉDURES**

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 2012, 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.

## **INFORMATION ADDITIONNELLE ET CONTINUE**

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 12 février 2013. Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur le site Internet de SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

*D-BOX<sup>MD</sup> et D-BOX Motion Code<sup>MD</sup> sont des marques de commerce enregistrées 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.*