



Technologies D-BOX inc.

RAPPORT DE GESTION Exercice clos le 31 mars 2013

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 l'exercice clos le 31 mars 2013 en les comparant aux résultats de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison de ses bilans aux 31 mars 2013 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 de l'exercice clos le 31 mars 2013 et les notes afférentes. Sauf indication contraire, les termes « Société » et « D-BOX » font référence à Technologies D-BOX inc.

Les états financiers consolidés audités 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 le marché du divertissement et dans le marché industriel, la fluctuation des taux de change, et d'autres facteurs mentionnés aux présentes (se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes ») ou dans le dossier d'information continue de la Société. Les résultats réels de la Société pourraient différer de façon importante de ceux 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.

MESSAGE AUX ACTIONNAIRES

Chers actionnaires,

L'année qui se termine aura clairement démontré notre capacité à faire croître de façon importante nos revenus et de générer, pour une première fois, un BAIIA ajusté positif en constante progression tout au long de l'année. En parallèle, nous avons exercé un contrôle serré sur nos dépenses d'exploitation et ce, sans compromettre notre ascension à titre de référence mondiale en matière de systèmes de génération de mouvement dans les principaux marchés visés.

En fait, le renforcement de notre image de marque stimulé par la qualité et le réalisme de l'expérience D-BOX aura permis une croissance parallèle de chacun de nos deux marchés; soit celui du divertissement et du marché industriel. Ces avancées simultanées dans ces créneaux à très fort potentiel confirment la justesse du positionnement stratégique de D-BOX et laissent entrevoir un avenir prometteur considérant qu'elles permettent de tirer avantage de la versatilité de notre plateforme technologique tout en diversifiant nos sources de revenus.

Prenant chacun de ces marchés individuellement, quelques tendances favorables se seront précisées. D'abord, dans le marché du divertissement, 28 films émanant des principaux studios d'Hollywood auront été encodés par D-BOX afin d'être présentés en salle, incluant une quantité impressionnante de titres classés numéro un au box-office lors du week-end de lancement. Ceci représente une augmentation significative de l'offre de films en comparaison des 22 encodés au cours de l'exercice financier précédent. Concernant le divertissement à domicile, c'est une imposante librairie de plus de 1 215 titres qui était disponible aux clients de D-BOX en fin d'exercice.

À nos yeux, l'engagement continu des studios envers D-BOX confirme l'attrait du modèle d'affaires proposé. Celui-ci est particulièrement intéressant pour le cinéma en salle où la prime payée par le consommateur à l'achat de billets est partagée entre D-BOX, les studios et les exploitants de salle.

À l'égard de ces derniers, d'importantes percées internationales auront été réalisées notamment auprès de chaînes telles que Gaumont-Pathé en France, Ambassador à Taiwan, Luxor en Russie et d'une filiale en Amérique du Sud de Cinemark, la troisième plus importante chaîne américaine. Plus près de nous en Amérique du Nord, plusieurs clients existants auront soit installé des systèmes D-BOX dans un second complexe ou encore auront ajouté une deuxième salle dans un complexe existant.

Du côté du marché industriel, D-BOX aura su tirer avantage de plusieurs ententes récentes intervenues notamment dans les sous-marchés du jeu de casino, de la simulation industrielle et de l'entraînement virtuel. Ces nouvelles avancées ont été rendues possibles notamment en raison des efforts réalisés en développement de nouveaux produits, du réalisme de l'expérience que ces derniers offrent et de l'excellent positionnement qualité/prix.

À la lumière des facteurs énumérés ci-haut, nous considérons être très bien positionnés pour une croissance des revenus récurrents provenant de droits d'utilisation, de location et de maintenance dans le marché du divertissement ainsi que pour une croissance des ventes directes de systèmes dans chacun de nos marchés. Considérant la gestion serrée de nos dépenses d'exploitation et du levier dont nous bénéficions, nous pouvons entrevoir une amélioration continue du profil financier de la Société.

L'ensemble de nos réalisations n'aurait pas été possible sans l'appui des employés de D-BOX et des membres du conseil d'administration que nous tenons à remercier. Nous tenons aussi à souligner le support de nos actionnaires qui ont démontré jour après jour leur désir d'accompagner D-BOX tout au long de sa croissance. Sur la base de tels appuis, nous ne pouvons qu'être très confiants quant à notre avenir.



Louis Brunel
Président du conseil d'administration



Claude Mc Master
Président et chef de la direction

FAITS SAILLANTS OPÉRATIONNELS

- Au cours de l'exercice, d'importantes percées internationales ont été réalisées notamment auprès de chaînes telles que Gaumont-Pathé en France, Ambassador à Taiwan, Luxor en Russie et d'une filiale en Amérique du sud de Cinemark, la troisième plus importante chaîne américaine.
- D-BOX continue de démontrer sa capacité d'accéder de façon continue à des productions cinématographiques de qualité dans le marché du divertissement.
 - ✓ Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2013, 28 productions émanant des principaux studios d'Hollywood ont été encodés par D-BOX afin d'être présentées en salle, dont 16 classées numéro un au box-office lors du week-end de lancement. Ceci se compare à 22 films obtenus pour l'exercice financier clos le 31 mars 2012.
- En ce qui a trait au marché industriel, celui-ci affiche une croissance continue provenant entre autres de nouveaux clients et du renouvellement de commandes de clients existants tels que John Deere, Triotech et WMS Gaming.

FAITS SAILLANTS FINANCIERS

- **Augmentation significative des revenus :**
 - ✓ Revenus annuels de 14,2 millions \$ en F2013 représentant une hausse de plus de 60 % en comparaison des 8,8 millions \$ réalisés en F2012;
 - ✓ Revenus trimestriels de 3,6 millions \$ au T4 2013 en hausse de 39 % en comparaison du T4 2012.
- **Reirement marqué du BAIIA ajusté :**
 - ✓ BAIIA ajusté de 584 k \$ en F2013 versus (3 545 k \$) en F2012;
 - ✓ BAIIA ajusté trimestriel de 183 k \$ au T4 F2013 versus (560 k \$) au T4 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 au marché du divertissement et au marché industriel. 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^{MD} et D-BOX Motion Code^{MD} 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 lecteur de disque optique ou le serveur vidéo contenant le film, et le système de mouvement D-BOX; et
3. le système de mouvement D-BOX qui est composé, entre autres, de pistons électromécaniques (actuateurs) intégrés dans une plateforme, siège ou autres types d'équipement.

Les sources de revenus actuelles 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 dans certains cas, les serveurs informatiques;
2. des droits d'utilisation (licence) de la technologie D-BOX 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 qu'offre la technologie de la Société vise principalement deux marchés distincts : le marché du divertissement et le marché industriel; ces derniers ayant chacun leurs sous-marchés respectifs. Au 31 mars 2013, D-BOX comptait 67 employés comparativement à 68 au 31 mars 2012.

STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

La Société s'impose en tant que référence mondiale dans la conception de systèmes de mouvement principalement pour le marché du divertissement. 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 marchés d'exploitation distincts pour ses systèmes de mouvement à la fine pointe de la technologie : le marché du divertissement et le marché industriel.

Exemples d'applications

Marché du divertissement	Marché industriel
<ul style="list-style-type: none"> • Cinéma en salle • Divertissement à domicile 	<ul style="list-style-type: none"> • Casinos • Soins thérapeutiques • Jeux (arcades/autres) • Simulation et formation • Parcs d'amusement, musées et planétariums

Modèle de revenus

Les modèles de revenus visés par la Société sont :

1. 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;
2. la vente ou la location de systèmes de mouvement D-BOX aux propriétaires de salles de cinéma; et
3. 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 (« OEM »). Cette méthode de commercialisation présente notamment l'avantage de minimiser les frais de ventes et de marketing.

Stratégie de croissance / Marché du divertissement

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

En parallèle, la Société continue de miser sur ses relations privilégiées et sa crédibilité établies auprès des studios afin d'obtenir de plus en plus de contenu. 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 D-BOX MFX 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. entraîner des ventes de systèmes de mouvement pour une certaine clientèle du sous-marché du divertissement à domicile qui veut pouvoir visionner des films encodés dans le confort de leur demeure;
3. inciter des clients du jeu vidéo à s'équiper de sièges munis d'actuateurs D-BOX leur permettant ainsi de vivre l'action;
4. 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 tel que démontré par les deux tableaux suivants.

Nombre d'exploitants ayant plus d'un complexe intégrant la technologie D-BOX				
T4 (mars 2012)	T1 (juin 2012)	T2 (sept. 2012)	T3 (déc. 2012)	T4 (mars 2013)
20	24	25	30	32

Nombre de localisations ayant plus d'une salle dans un même complexe intégrant la technologie D-BOX				
T4 (mars 2012)	T1 (juin 2012)	T2 (sept. 2012)	T3 (déc. 2012)	T4 (mars 2013)
12	13	14	18	21

À son tour, un nombre supérieur de salles a un impact direct sur l'offre des studios étant donné un modèle d'affaires avantageux pour l'ensemble des intervenants qui se partagent les nouveaux revenus générés par la technologie. Il est à noter que plus de 95 % des exploitants de salles de cinéma ont ajouté au moins une salle supplémentaire équipée de la technologie D-BOX MFX.

L'expérience D-BOX en salle continuera 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, le contenu des grands studios majeurs en plus d'avoir procédé à l'encodage de contenus locaux dans certains pays où D-BOX est maintenant présent. De plus, elle a fait ses preuves tant sur le plan technique que commercial et est récipiendaire de nombreux prix au cours des dernières années.

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. Le taux de croissance des activités de cinéma en salle 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 les dates de lancement de films ne sont pas nécessairement les mêmes 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 »).

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 aux foires commerciales. La Société croit qu'en plus d'agir comme une excellente vitrine pour démontrer sa technologie au plus grand nombre de gens possible, le marché du divertissement dégage des revenus de plus en plus importants 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 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 18 juin 2013 des systèmes D-BOX MFX installés ou faisant partie du carnet de commandes depuis la fin de l'exercice financier précédent, soit le 31 mars 2012.

**Progression des systèmes D-BOX MFX
Variation pour l'exercice clos le 31 mars 2013 et au 18 juin 2013**

	Carnet de commandes*		Installés		Total	
	# de salles	# systèmes D-BOX MFX	# de salles	# systèmes D-BOX MFX	# de salles	# systèmes D-BOX MFX
Au 31 mars 2012	20	578	120	3 092	140	3 670
Ajouts au carnet de commandes au cours de l'exercice	67	1 699	—	—	67	1 699
Installations nettes au cours de l'exercice	(74)	(1 893)	73	1 870	(1)	(23)
Variation de l'exercice	(7)	(194)	73	1 870	66	1 676
Au 31 mars 2013	13	384	193	4 962	206	5 346
Variation de l'exercice en %	-35 %	-34 %	61 %	60 %	47 %	46 %
Ajouts au carnet de commande depuis la fin de l'exercice	1	24	—	—	1	24
Installations nettes depuis la fin de l'exercice	(7)	(160)	6	126	(1)	(34)
Au 18 juin 2013	(6)	248	199	5 088	206	5 336

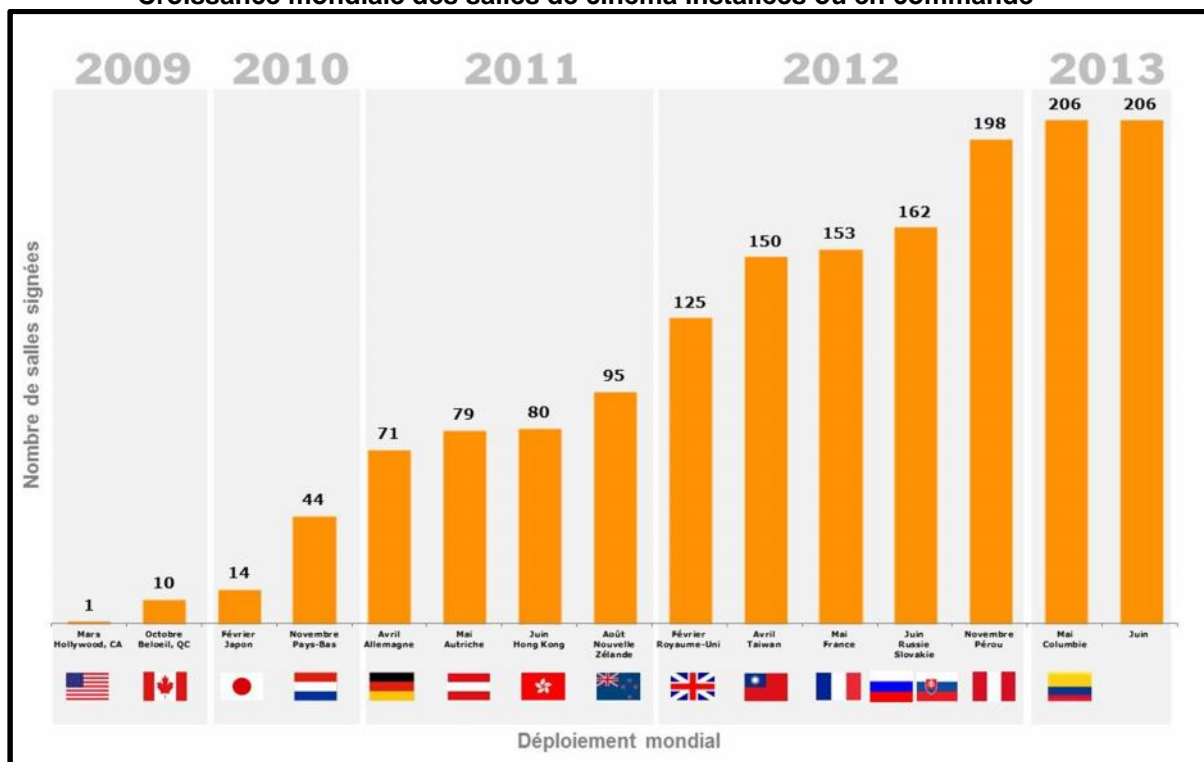
* Le nombre final peut légèrement varier en fonction de contraintes causées par le changement possible de la configuration des salles ou des changements survenus aux contrats après leurs signatures.

Progression des systèmes D-BOX MFX
Variation pour le trimestre clos le 31 mars 2013 et le 18 juin 2013

	Carnet de commandes*		Installés		Total	
	# de salles	# systèmes D-BOX MFX	# de salles	# systèmes D-BOX MFX	# de salles	# systèmes D-BOX MFX
Au 31 décembre 2012	19	503	181	4 700	200	5 203
Ajouts au carnet de commandes au cours du trimestre	7	169	—	—	7	169
Installations nettes au cours du trimestre	(13)	(288)	12	262	(1)	(26)
Variation du trimestre	(6)	(119)	12	262	6	143
Au 31 mars 2013	13	384	193	4 962	206	5 346
Variation du trimestre en %	-32 %	-24 %	7 %	6 %	3 %	3 %
Ajouts au carnet de commande depuis la fin du trimestre	1	24	—	—	1	24
Installations nettes depuis la fin du trimestre	(7)	(160)	6	126	(1)	(34)
Au 18 juin 2013	(6)	248	199	5 088	206	5 336

* Le nombre final 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 ou en commande



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

1. vendre des produits sous sa propre marque et sous des marques d'équipementiers d'origine, d'intégrateurs et de revendeurs;
2. augmenter le nombre de films encodés par D-BOX.

À plus long terme, la Société vise à créer des produits ou former des partenariats avec des joueurs stratégiques qui permettront une pénétration éventuelle et progressive du marché de consommation de masse.

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

- que les cinéphiles sont prêts à payer une prime sur le coût d'un billet d'admission pour vivre l'expérience immersive Audio Vidéo Mouvement (AVM);
- que plus de 95 % de nos exploitants de salles de cinéma ajoutent au moins une salle supplémentaire équipée de la technologie D-BOX MFX;
- que nos relations privilégiées avec les studios majeurs nous ont permis d'obtenir 78 films depuis le début du déploiement de sa technologie D-BOX MFX dans le cinéma en salle en avril 2009;
- que, par rapport aux autres sièges traditionnels d'une salle de cinéma, la zone D-BOX affiche un taux d'occupation significativement supérieur;
- une source d'achalandage et de revenus additionnels pour les exploitants de salles de cinéma, leur permettant ainsi de se distinguer par rapport à la compétition et d'accroître leurs revenus (revenus (i) directs provenant de la vente de billets pour la zone D-BOX, et (ii) indirects provenant de la vente d'aliments et boissons); et
- une source de revenus additionnelle pour les studios.

Stratégie de croissance / Marché industriel

Le marché industriel continue d'accroître considérablement la notoriété globale de la marque D-BOX, éveillant ainsi l'intérêt des consommateurs à l'expérience Audio Vidéo Mouvement (AVM) de façon à créer une demande grandissante pour l'expérience D-BOX dans d'autres sous-marchés comme, notamment, les arcades, les casinos, la simulation industrielle, les soins thérapeutiques, la formation virtuelle, les musées et les planétariums. La société mobilise des ressources qui se consacrent au développement de ce marché d'affaires en constante croissance en vue de continuer de repérer de nouveaux partenaires éventuels, de satisfaire convenablement leurs besoins 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 et 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 dans 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 entend continuer à court terme à dédier 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, 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 pour le marché du divertissement

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 de nombreux fournisseurs de contenu pour le cinéma et le jeu vidéo.

En date du 31 mars 2013, D-BOX a encodé au fil des ans 1 215 films et séries télévisées pour le sous-marché du divertissement à domicile. Pour ce qui est du jeu vidéo, 60 jeux sont compatibles avec la technologie D-BOX.

À l'égard du cinéma en salle, la Société a obtenu le mandat de coder à ce jour 78 films auprès de divers studios en Amérique du Nord.

Nombre de films obtenus présentés ou à être présentés en salle de cinéma

Exercice financier	Nombre de films
2010	12
2011	13
2012	22
2013	28
2014 à ce jour	3
Total	78

PERSPECTIVES

De façon générale, D-BOX priorise deux axes majeurs de développement : le marché du divertissement et le marché industriel; ceux-ci ayant chacun leurs sous-marchés respectifs.

À la lumière de ses activités de développement des affaires dans ces deux marchés et notamment des revenus anticipés découlant de droits d'utilisation, de location et de maintenance dans le sous-marché du cinéma en salle, D-BOX anticipe que la tendance observée au niveau du BAIIA ajusté devrait se maintenir.

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 14).

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes pour l'exercice courant et le dernier trimestre clos le 31 mars 2013 en les comparant avec les mêmes périodes de l'exercice précédent.

	Exercice clos le 31 mars		Quatrième trimestre clos le 31 mars	
	2013	2012	2013	2012
Données sur l'état consolidé des résultats et du résultat global				
Revenus	14 253	8 832	3 585	2 583
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	8 044	4 868	2 005	1 399
BAlIA ajusté*	584	(3 545)	183	(560)
Perte nette	(2 575)	(6 556)	(508)	(1 824)
Perte de base et diluée par action	(0,0157)	(0,0400)	(0,0031)	(0,0111)
Données sur l'état consolidé des flux de trésorerie				
Biens destinés à la location	(2 952)	(4 118)	(548)	(875)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(2 807)	(10 791)	(1 106)	(1 508)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(496)	(658)	(127)	(107)
Acquisition d'actifs incorporels	(323)	(321)	(45)	(74)

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

	Au 31 mars 2013	Au 31 mars 2012
Données du bilan consolidé		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5 708	9 320
Stocks	4 578	4 667
Fonds de roulement	11 568	14 870
Actif total	24 537	25 823
Passif total	2 531	2 110
Capitaux propres	22 006	23 713

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Revenus

Les revenus de l'exercice clos le 31 mars 2013 se sont chiffrés à 14 253 k \$, une hausse de 61 % comparativement à 8 832 k \$ pour l'exercice clos le 31 mars 2012. Les revenus sont composés de ventes de systèmes de mouvement aux clients du marché industriel qui commercialisent sous leurs propres marques la technologie de D-BOX, ainsi que des ventes de systèmes aux clients du marché du divertissement. Le marché du divertissement est composé des ventes de systèmes D-BOX MFX aux exploitants de salle 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, et des ventes de systèmes à des clients pour le divertissement à domicile.

Les ventes de systèmes de mouvement aux clients du marché industriel se sont élevées à 6 141 k \$ au cours de l'exercice clos le 31 mars 2013, soit une hausse de 35 % comparativement à 4 548 k \$ pour l'exercice précédent. Depuis quelques années, notre stratégie de développement consiste à vendre notre technologie de systèmes de mouvement à des clients du marché industriel afin que ceux-ci l'intègrent dans leurs produits. La croissance des ventes provient des efforts déployés dont la présence à des foires commerciales et industrielles qui contribue à faire connaître la technologie de D-BOX et la présentation de films en salle incorporant le mouvement D-BOX qui vient créer une demande

grandissante pour l'expérience D-BOX dans divers autres sous-marchés tels le casino et le jeu électronique, les soins de la santé, la simulation et la formation industrielle. Au cours de l'exercice, les ventes réalisées avec nos deux principaux clients dans le domaine du jeu électronique et du casino ont représenté 31 % des ventes totales de la Société comparativement à 36 % l'an dernier.

Les revenus générés par le marché du divertissement au cours de l'exercice se sont élevés à 8 112 k \$, une hausse de 89 % comparativement à des revenus de 4 284 k \$ réalisés l'an dernier. Les revenus provenant des exploitants de salles de cinéma ont augmenté de 143 % passant de 2 783 k \$ en 2012 à 6 751 k \$ cette année. Ces revenus sont composés de systèmes D-BOX MFX vendus qui ont augmenté de 261 % à 4 206 k \$ (1 166 k \$ en 2012) et aux revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance sur la vente de billets générés par le cinéma en salle qui ont augmenté de 57 % à 2 545 k \$ (1 617 k \$ en 2012). 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 :

- 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.
- La date de présentation du film en salle varie selon le pays visé.

Au 31 mars 2013, 4 962 systèmes D-BOX MFX étaient installés dans 193 salles à travers le monde comparativement à 3 092 systèmes D-BOX MFX installés dans 120 salles à la même date l'an dernier.

Le marché du divertissement inclus aussi les ventes de systèmes pour le divertissement à domicile qui ont diminué de 9 % à 1 361 k \$ en comparaison avec 1 501 k \$ l'an dernier.

Pour le quatrième trimestre de 2013, les revenus se sont élevés à 3 585 k \$ comparativement à 2 583 k \$ pour la même période de l'exercice précédent soit une augmentation de 39 %. Les ventes provenant du marché industriel se sont élevées à 1 735 k \$ au cours du trimestre clos le 31 mars 2013, représentant une hausse de 30 % comparativement à 1 334 k \$ pour la même période de l'exercice précédent reflétant ainsi la stratégie de commercialisation mentionnée précédemment. Au cours du trimestre, les revenus générés par le marché du divertissement ont augmenté de 56 % pour s'élever à 1 639 k \$ comparativement à des revenus de 1 053 k \$ réalisés au quatrième trimestre de l'exercice précédent. Cette croissance s'explique par les revenus provenant de la vente de systèmes D-BOX MFX aux exploitants de salles de cinéma à l'international qui ont augmentés de 71 % à 1 097 k \$ (641 k \$ en 2012), aux revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance qui ont connus une augmentation de 32 % à 542 k \$ (412 k \$ en 2012) et les ventes de systèmes pour le divertissement à domicile qui ont augmenté de 7 % à 211 k (196 k \$ en 2012).

Bénéfice brut

	Exercice clos le 31 mars		Quatrième trimestre clos le 31 mars	
	2013	2012	2013	2012
Revenus	14 253	8 832	3 585	2 583
Bénéfice brut	6 301	3 556	1 544	897
Amortissement rattaché au coût des produits	1 743	1 312	461	502
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	8 044	4 868	2 005	1 399
Marge brute excluant l'amortissement	56 %	55 %	56 %	54 %

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

Pour l'exercice clos le 31 mars 2013, le bénéfice brut a augmenté de 77 % et s'est élevé à 6 301 k \$ comparativement à 3 556 k \$ pour l'exercice précédent. Excluant l'amortissement rattaché au coût des produits, lequel est lié principalement aux biens destinés à la location pour les exploitants de salle de cinéma du marché du divertissement, le bénéfice brut s'est élevé à 8 044 k \$ (56 % des revenus) pour 2013 soit une augmentation de 65 % comparativement à 4 868 k \$ (55 % des revenus) l'an dernier. Cette variation du bénéfice brut s'explique par la croissance de 61 % de l'ensemble des revenus provenant des deux marchés d'exploitation.

Pour le quatrième trimestre clos le 31 mars 2013, le bénéfice brut s'est élevé à 1 544 k \$ comparativement à 897 k \$ pour le même trimestre de l'exercice précédent. Excluant l'amortissement rattaché au coût des produits, le bénéfice brut s'est élevé à 2 005 k \$ (56 % des revenus) pour 2013 et représentant une augmentation de 43 % comparativement à 1 399 k \$ (54 % des revenus) l'an dernier. Cette amélioration du bénéfice brut s'explique aussi par la croissance de 39 % de l'ensemble des revenus du trimestre et provenant des deux marchés d'exploitation.

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 deux marchés d'exploitation industriel et divertissement et incluant les frais relatifs aux codes de mouvement et autres frais de marketing.

Pour l'exercice clos le 31 mars 2013, les frais de vente et marketing se sont élevés à 4 832 k \$ (34 % des revenus) une baisse de 14 % comparativement à 5 629 k \$ (64 % des revenus) pour l'exercice précédent. Cette baisse s'explique par les efforts de réduction générale des frais de marketing entrepris tout au long de l'année financière et par la prise en charge grandissante des frais de marketing par les exploitants de salles de cinéma du marché du divertissement.

Pour le quatrième trimestre clos le 31 mars 2013, les frais de vente et marketing se sont élevés à 1 223 k \$ (34 % des revenus) comparativement à 1 374 k \$ (53 % des revenus) pour le trimestre clos le 31 mars 2012. Cette baisse de 11 % est aussi attribuable aux facteurs mentionnés précédemment.

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 l'exercice clos le 31 mars 2013, les frais d'administration se sont élevés à 2 962 k \$ (21 % des revenus) comparativement à 3 436 k \$ (39 % des revenus) pour l'exercice clos le 31 mars 2012. Cette baisse de 14 % des frais d'administration provient principalement de la baisse de 352 k \$ pour la charge au titre des paiements fondés sur les actions qui s'est élevée à 533 k \$ comparativement à 885 k \$ pour l'exercice précédent.

Pour le quatrième trimestre clos le 31 mars 2013, les frais d'administration se sont élevés à 700 k \$ (20 % des revenus) en baisse de 14 % comparativement à 818 k \$ (32 % des revenus) pour le trimestre clos le 31 mars 2012. Cette baisse provient aussi essentiellement de la baisse de 103 k \$ pour la charge au titre des paiements fondés sur les actions qui s'est élevée à 128 k \$ comparativement à 231 k \$ pour le même trimestre de l'exercice précédent.

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 l'exercice clos le 31 mars 2013, les frais de recherche et développement ont diminués de 13 % à 1 164 k \$ (8 % des revenus) comparativement à 1 332 k \$ (15 % des revenus) pour l'exercice précédent. La baisse provient principalement d'une augmentation de 142 k \$ des crédits d'impôt à l'investissement accordés et qui sont comptabilisés en diminution du coût des projets admissibles.

Pour le quatrième trimestre clos le 31 mars 2013, les frais de recherche et développement ont diminués de 13 % à 284 k \$ (8 % des revenus) comparativement à 305 k \$ (12 % des revenus) pour le même trimestre de l'exercice précédent. La baisse de 21 k \$ provient principalement de la baisse des coûts liés au personnel.

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, pour l'exercice clos le 31 mars 2013, 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 74 k \$ comparativement à un gain de change de 158 k \$ l'an dernier.

Pour le quatrième trimestre de 2013, le gain de change s'est élevée à 156 k \$ comparativement à une perte de change de 247 k \$ pour le même trimestre de 2012. Le gain 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.

Résultat financier

Le résultat financier est composé des charges financières et des intérêts créditeurs. Pour l'exercice clos le 31 mars 2013, le résultat financier s'est élevé à un résultat net des charges financières de 14 k \$ comparativement à 126 k \$ en 2012. Pour le quatrième trimestre, le résultat financier net des charges financières s'est élevé à 1 k \$ comparativement à 22 k \$ pour le même trimestre de l'an dernier. La variation de l'exercice financier et celle du quatrième trimestre s'expliquent par des intérêts créditeurs plus importants provenant des fonds disponibles plus élevés au cours de l'exercice 2012.

Impôts sur le résultat

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

Perte nette

En raison des éléments mentionnés précédemment, la perte nette de l'exercice 2013 a significativement diminué à 2 575 k \$ (0,0157 \$ par action) comparativement à une perte de 6 556 k \$ (0,0400 \$ par action) pour 2012. Pour le quatrième trimestre, la perte nette s'est élevée à 508 k \$ (0,0031 \$ par action) en comparaison avec une perte nette de 1 824 k \$ (0,0111 \$ par action) pour le même trimestre de 2012.

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.

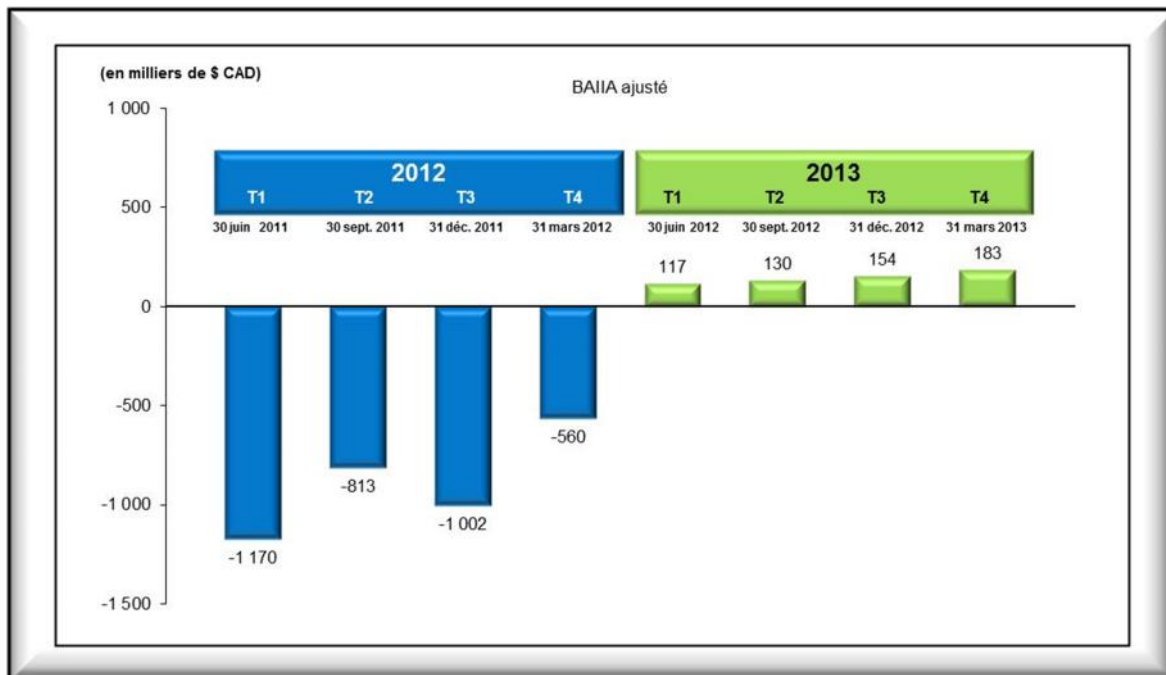
Le tableau suivant explique le rapprochement du BAIIA ajusté à la perte nette.

	Exercice clos le 31 mars		Quatrième trimestre clos le 31 mars	
	2013	2012	2013	2012
Perte nette	(2 575)	(6 556)	(508)	(1 824)
Amortissement des immobilisations corporelles	2 005	1 557	507	569
Amortissement des actifs incorporels	259	208	68	61
Amortissement des autres actifs	85	89	44	20
Radiation d'immobilisations corporelles	—	4	—	4
Radiation autres actifs	5	—	—	—
Radiation actifs incorporels	4	—	4	—
Charge au titre du paiement fondé sur des actions	883	1 438	223	385
Perte (gain) de change	(74)	(158)	(156)	247
Résultat financier (charges financières et intérêts créditeurs)	(14)	(126)	(1)	(22)
Impôts sur les bénéfices	6	(1)	2	—
BAIIA ajusté*	584	(3 545)	183	(560)

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

Le BAIIA ajusté s'est amélioré de façon significative et constamment au cours des quatre trimestres de l'exercice clos le 31 mars 2013 et a généré un montant positif de 584 k \$ comparativement à un BAIIA ajusté négatif de (3 545 k \$) en 2012. Ce renversement dans la rentabilité de la Société est la résultante des stratégies développées au cours des dernières années pour les marchés industriel et du divertissement qui ont généré une croissance importante des revenus et du bénéfice brut ainsi qu'un contrôle serré des charges d'exploitation.

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



SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Au 31 mars 2013, l'actif total s'établissait à 24 537 k \$ comparativement à 25 823 k \$ au 31 mars 2012. La baisse de l'actif total s'explique principalement par la trésorerie et équivalents de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation.

Le fonds de roulement s'établissait à 11 568 k \$ au 31 mars 2013 contre 14 870 k \$ au 31 mars 2012. La trésorerie et équivalents de trésorerie s'élevait à 5 708 k \$ au 31 mars 2013 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 3 411 k \$ au 31 mars 2013 comparativement à 2 555 k \$ au 31 mars 2012. Les stocks se sont maintenus à 4 578 k \$ au 31 mars 2013 comparativement à 4 667 k \$ au 31 mars 2012. Le passif à court terme a augmenté de 421 k \$ passant à 2 531 k \$ au 31 mars 2013 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 764 k \$ reflétant la croissance dans les activités d'exploitation ainsi que des revenus reportés composés des dépôts des clients qui ont diminué de 342 k \$, résultant de l'augmentation des livraisons aux clients.

Activités d'exploitation

Pour l'exercice clos le 31 mars 2013, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation se sont élevés à 2 807 k \$ comparativement à 10 791 k \$ pour l'exercice précédent. La variation de 7 984 k \$ provient principalement de l'importante amélioration des flux de trésorerie d'exploitation telle qu'expliquée précédemment par les résultats réalisés en 2013. Les variations du fonds de roulement ont utilisés une somme de 3 675 k \$ en 2013 comparativement à 7 708 k \$ en 2012. Cette amélioration de 4 033 k \$ s'explique par les fonds utilisés pour les biens destinés à la location qui ont diminués de 1 166 k \$, les inventaires qui ont utilisés moins de fonds en 2013 qu'en 2012 pour un montant de 1 811 k \$ et les créditeurs et charges à payer qui ont aussi utilisés moins de fonds en 2013 comparativement à 2012 pour un montant de 1 253 k \$.

Activités d'investissement

Pour l'exercice clos le 31 mars 2013, les flux utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 819 k \$ comparativement à 979 k \$ pour l'exercice 2012. Les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement comprennent les frais liés aux brevets et dépôts de brevets ainsi que 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 des fonds utilisés pour les acquisitions d'immobilisations corporelles, au montant de 162 k \$, résulte d'une réduction des activités de location de systèmes pour les exploitants de salle de cinéma et est compensée par une augmentation des ventes de systèmes en comparaison avec l'exercice précédent.

Activités de financement

Il n'y a pas eu d'activité de financement au cours de l'exercice clos le 31 mars 2013. Pour l'exercice de 2012, 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.

L'emploi du produit de l'émission du 10 décembre 2010, au montant net de 13 800 k \$, a été entièrement utilisé par la Société pour l'accélération du déploiement de nos systèmes de génération de mouvement dans les salles de cinéma conformément à notre objectif. Ainsi, depuis cette date, une somme de 12 931 k \$ du produit net a été utilisée pour le déploiement de notre technologie dans des salles de cinéma et un solde de 869 k \$ pour l'acquisition d'immobilisations.

Capitaux propres

Les capitaux propres se chiffraient à 22 006 k \$ au 31 mars 2013 comparativement à des capitaux propres de 23 713 k \$ au 31 mars 2012. Cette baisse de 1 707 k \$ provient essentiellement de la perte nette de l'exercice 2013 au montant de 2 575 k \$ moins la charge au titre du paiement fondé sur des actions au montant de 883 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			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Revenus provenant du marché industriel	1 735	1 322	1 919	1 165	1 333	968	1 091	1 156
Revenus provenant du marché du divertissement								
Exploitants de salles de cinéma :								
- Vente de systèmes	1 097	1 115	682	1 312	641	50	105	370
- Droits d'utilisation, location et maintenance	542	484	856	663	412	362	369	474
	1 639	1 599	1 538	1 975	1 053	412	474	844
Vente de systèmes pour le divertissement à domicile	211	471	251	428	197	430	465	409
Total revenus du marché du divertissement	1 850	2 070	1 789	2 403	1 250	842	939	1 253
REVENUS TOTAUX	3 585	3 392	3 708	3 568	2 583	1 810	2 030	2 409
BAIIA ajusté*	183	154	130	117	(560)	(1 002)	(813)	(1 170)
Perte nette	(508)	(273)	(1 204)	(590)	(1 824)	(1 958)	(981)	(1 793)
Perte nette de base et diluée par action	(0,0031)	(0,002)	(0,007)	(0,004)	(0,011)	(0,012)	(0,006)	(0,011)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	163 781 129	163 781 129	163 781 129	163 781 129	163 781 129	163 781 129	163 764 825	163 722 525

* 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 marché industriel et du marché du divertissement. Plus particulièrement pour ce dernier marché, 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 2013 et 2012, 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 de l'exercice clos le 31 mars 2013, la Société a constaté à titre de revenus un montant de 44 k \$ [46 k \$ en 2012]. Ces transactions, effectuées dans le cours normal des affaires pour la négociation avec les clients du cinéma en salle du marché du divertissement, ont été comptabilisées à leur valeur d'échange telle que négociée entre les parties. Au 31 mars 2013, le coût net de ces systèmes était de 2 k \$ [34 k \$ en 2012], considérant un coût de 117 k \$ [117 k \$ en 2012], et un amortissement cumulé de 115 k \$ [83 k \$ en 2012].

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 \$
2014	208
2015	105
2016	29
2017	1
2018	—
	343

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 (18 juin 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	13 975 311
	177 756 440

JUGEMENTS ET ESTIMATIONS IMPORTANTS ET NOUVELLES PRISES DE POSITION EN MATIÈRE DE COMPTABILITÉ

Jugements et estimations importants

L'établissement des états financiers consolidés conduit la direction de la Société à faire des jugements et des estimations et formuler des hypothèses susceptibles d'avoir un impact tant sur les montants des actifs et des passifs à la date du bilan, que sur ceux des produits et des charges.

Jugements

Dans le cadre de l'application des méthodes comptables de la Société, la direction a fait le jugement suivant qui a un effet important sur la valeur comptable des actifs et des passifs présentés dans les états financiers consolidés :

La Société est engagée, en tant que bailleur, dans des contrats de location de ses systèmes de mouvement. La Société a déterminé, sur la base de son évaluation des modalités et conditions des ententes, tel que la durée des contrats de location, que la Société conserve la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété des systèmes. La Société a donc comptabilisé ces contrats comme des contrats de location simple.

Estimations

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont établies à partir des expériences passées et d'autres facteurs considérés comme raisonnables au vu des circonstances. Elles servent ainsi de base à l'exercice du jugement rendu dans le cadre de la détermination des valeurs comptables d'actifs et de passifs.

Les montants définitifs figurant dans les futurs états financiers consolidés de la Société peuvent être différents des valeurs actuellement estimées. Ces estimations et hypothèses sont réexaminées de façon continue. Les principales estimations retenues concernent la valorisation des actifs corporels et incorporels, et la reconnaissance d'actifs d'impôts différés et de crédits.

Pour de plus amples détails, voir la note 2.3 « Jugements et estimations importants » des états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 31 mars 2013.

Nouvelles prises de position en matière de comptabilité

Les nouvelles normes suivantes n'ont pas été adoptées par anticipation par la Société et les impacts sur les états financiers consolidés lors de leur adoption n'ont pas encore été déterminés.

Nouvelles normes et changements prévus aux normes actuelles :

- **IFRS 9, Instruments financiers**

L'IFRS 9 simplifie l'évaluation et le classement des actifs financiers en réduisant le nombre de catégories d'évaluation et en supprimant les règles complexes axées sur les dérivés incorporés dans l'IAS 39, Instruments financiers : comptabilisation et évaluation. De plus, la nouvelle norme comprend une option de juste valeur pour la désignation d'un passif financier non dérivé, son classement et son évaluation.

- **IFRS 10, États financiers consolidés**

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 10, *États financiers consolidés*. L'IFRS 10, qui remplace le SIC-12, *Consolidation – entités ad hoc*, et une partie de l'IAS 27, *États financiers consolidés et individuels*, fournit des directives additionnelles sur la notion de contrôle à titre de facteur important pour établir si une entité doit être incluse dans les états financiers consolidés de la société mère.

- **IFRS 12, Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités**

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 12, *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*. L'IFRS 12 est une nouvelle norme et établit des obligations d'information exhaustives pour toutes les formes de participation dans d'autres entités, y compris dans des partenariats, des entreprises associées, des entités ad hoc et autres entités non comptabilisées.

- **IFRS 13, Évaluation de la juste valeur**

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur*. L'IFRS 13 améliorera la cohérence et réduira la complexité en fournissant une définition précise de la juste valeur et une source unique pour l'application de cette méthode d'évaluation et les informations à fournir qui s'applique à l'ensemble des IFRS.

- **IAS 1, Présentation des états financiers**

En juin 2011, l'IASB a amendé l'IAS 1, *Présentations des états financiers*. Cet amendement de l'IAS 1 a comme objectif d'améliorer la présentation des éléments composant les autres éléments du résultat global.

Ces nouvelles normes sont en vigueur pour les états financiers consolidés intermédiaire et annuels de la Société des périodes ouvertes à compter du 1^{er} avril 2013. Par contre, en décembre 2011, l'IASB a reporté l'application obligatoire de l'IFRS 9, *Instruments financiers*, qui sera en vigueur pour la Société à compter du 1^{er} avril 2015.

INSTRUMENTS FINANCIERS

Risque d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt correspond au risque que les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison de l'évolution des taux d'intérêt pratiqués sur le marché.

La Société est exposée au risque de taux d'intérêt en raison des fluctuations des taux d'intérêt sur les équivalents de trésorerie qui rapportent des intérêts aux taux du marché. La Société n'a pas recours à des instruments dérivés pour réduire son exposition au risque de taux d'intérêt. Sur une base annuelle, une variation de 1 % des taux d'intérêts aurait un impact net sur la perte nette et le résultat global d'environ 57 k \$ [93 k \$ au 31 mars 2012].

La Société gère son risque de taux d'intérêt en maximisant le revenu d'intérêts gagné sur les fonds excédentaires tout en maintenant les liquidités nécessaires à la poursuite de ses activités sur une base quotidienne. Les équivalents de trésorerie sont composés de titres de fonds de marché monétaire et d'autres instruments échéant à court terme.

Risque de crédit

La Société est sujette à des pertes sur créances découlant de défauts de paiement par des tierces parties. La Société évalue la solvabilité de ses clients afin de limiter le montant du crédit offert, le cas échéant, et établit une provision pour créances douteuses à recevoir suffisante pour couvrir les pertes probables et raisonnablement estimées. En outre, la Société assure généralement ses soldes de

débiteurs auprès de la Banque de développement des exportations du Canada. Au 31 mars 2013, deux clients représentaient 33 % du total des débiteurs et 100 % des comptes clients étaient assurés à 90 % du solde à recevoir [au 31 mars 2012, deux clients représentaient 35 % du total des débiteurs et 99 % des comptes clients étaient assurés à 90 % du compte à recevoir]. Par le passé, la Société n'a jamais eu à radier un montant appréciable de comptes clients. En date du 31 mars 2013, le total des comptes clients dus depuis plus de 90 jours était de 6 % [13 % en 2012]. La provision pour créances douteuses s'élevait à 10 k \$ au 31 mars 2013 [14 k \$ au 31 mars 2012]. Les débiteurs incluent les crédits d'impôt à l'investissement, l'aide gouvernementale à recevoir et les taxes à la consommation à recevoir, sont recevables du gouvernement et ne sont pas exposés à un risque de crédit important. La trésorerie et les équivalents de trésorerie font l'objet de contrats avec un nombre restreint de banques à charte canadiennes.

L'exposition maximale aux risques de crédit pour les instruments financiers correspondait à leur valeur comptable aux 31 mars 2013 et 2012.

Risque de change

La Société court un risque de change en raison de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des débiteurs et des créditeurs libellés en dollars américains. Au 31 mars 2013, les actifs financiers, consistant principalement de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des débiteurs et des charges payées d'avance libellés en dollars américains, totalisaient respectivement 1 008 k \$, 2 253 k \$ et 207 k \$ [respectivement 1 831 k \$, 1 900 k \$ et 167 k \$ au 31 mars 2012] et les passifs financiers libellés en dollars américains totalisaient 684 k \$ [790 k \$ au 31 mars 2012]. Au 31 mars 2013, une augmentation ou une diminution de 10 % du taux de change de la devise américaine par rapport au dollar canadien aurait un impact de 283 k \$ [386 k \$ au 31 mars 2012] sur la perte nette et le résultat global.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité correspond au risque que la Société ne soit pas en mesure de respecter ses obligations financières lorsque celles-ci sont exigibles. La Société gère ses liquidités de manière à régler ses passifs lorsqu'ils seront exigibles en surveillant constamment ses flux de trésorerie réels et projetés. Au cours des derniers exercices, la Société a financé ses besoins en liquidités principalement par la vente de titres de créance et de participation et par l'émission d'actions. La Société dispose des liquidités suffisantes pour faire face à ses obligations de fonds de roulement et poursuivre ses activités pour les douze prochains mois. Puisque les activités actuelles sont déficitaires, la Société pourrait nécessiter l'apport de capitaux supplémentaires pour poursuivre le développement et la commercialisation de sa technologie.

Au 31 mars 2013, les passifs financiers de la Société comportaient une échéance contractuelle de moins d'un an et correspondaient uniquement aux créditeurs et charges à payer, pour un solde de 2 434 k \$ [1 670 k \$ au 31 mars 2012].

Notre capacité à recueillir des capitaux est influencée par certains risques et incertitudes (se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes »).

RISQUES ET INCERTITUDES

Nous sommes engagés dans une industrie comportant divers risques et incertitudes. Les risques et les incertitudes sont décrits dans la Notice annuelle datée du 18 juin 2013 disponible sur SEDAR (www.sedar.com).

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

Conformément au Règlement 52-109 sur l'Attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, la Société a produit des attestations signées par le président et chef de la direction et le chef des finances qui, entre autres choses, font un rapport sur la conception et l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information ainsi que sur la conception et l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière.

La direction a conçu les contrôles et procédures de communication de l'information afin de fournir l'assurance raisonnable que les renseignements importants la concernant sont portés à la connaissance du président et chef de la direction et du chef des finances, en particulier dans la période au cours de laquelle les documents annuels sont préparés. Le président et chef de la direction et le chef des finances ont procédé à une évaluation de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société et ont conclu, d'après leur évaluation, que ces contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces en date du 31 mars 2013.

La direction a également conçu un contrôle interne à l'égard de l'information financière afin de fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et la préparation des états financiers à des fins externes selon les IFRS. Le président et chef de la direction et le chef des finances ont procédé à une évaluation de l'efficacité du contrôle interne de la Société à l'égard de l'information financière et ont conclu, d'après leur évaluation, que ce contrôle interne à l'égard de l'information financière était efficace en date du 31 mars 2013.

Finalement, il n'y a eu aucun changement concernant le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société qui soit survenu au cours de la période comptable débutant le 1^{er} janvier 2013 et se terminant le 31 mars 2013 qui ait eu, ou qui pourrait vraisemblablement avoir, une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société.

INFORMATION ADDITIONNELLE ET CONTINUE

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 18 juin 2013. Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur le site Internet de SEDAR à www.sedar.com.

D-BOX^{MD} et D-BOX Motion Code^{MD} 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.