



RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Premier trimestre clos le 30 juin 2013

Table des matières

Table des matières	ii
1. Étendu du rapport de gestion / Introduction	1
2. Énoncés prospectifs	1
3. Faits saillants	2
3.1 Faits saillants financiers et opérationnels	2
4. Profil de l'entreprise	2
5. Stratégie de l'entreprise	3
5.1 Modèle de revenus	4
5.2 Stratégie de croissance / Marché du divertissement	4
5.3 Stratégie de croissance / Marché industriel	7
5.4 Contenu pour le marché du divertissement	8
6. Perspectives	9
7. Mesures non conformes aux IFRS	9
8. Principales données financières	9
9. Résultats d'exploitation	10
9.1 Revenus	10
9.2 Bénéfice brut	11
9.3 Charges d'exploitation	12
9.4 Résultat financier	12
9.5 Impôts sur le résultat	13
9.6 Perte nette	13
10. BAIIA ajusté	13
11. Situation de trésorerie et sources de financement	14
11.1 Activités d'exploitation	14
11.2 Activités d'investissement	15
11.3 Activités de financement	15
11.4 Capitaux propres	15
12. Information trimestrielle	16
13. Engagements contractuels	17
14. Capital social en circulation (13 août 2013)	17
15. Risques et incertitudes	17
16. Contrôles et procédures	17
17. Information additionnelle et continue	18

RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Premier trimestre clos le 30 juin 2013

1. Étendu du rapport de gestion / Introduction

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 premier trimestre clos le 30 juin 2013 en les comparant aux résultats du premier trimestre de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison de ses bilans aux 30 juin 2013 et 31 mars 2013.

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 2013 et les états financiers intermédiaires résumés consolidés non-audités du premier trimestre clos le 30 juin 2013. 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 premier trimestre clos le 30 juin 2013 de même que ce rapport de gestion ont été revus par le comité d'audit et approuvés par le conseil d'administration de la Société. Sauf indication contraire, tous les montants dont il est question dans ce rapport de gestion sont exprimés en milliers de dollars canadiens.

2. Énoncés prospectifs

Certains énoncés figurant dans ce rapport de gestion, notamment les énoncés concernant les opinions, les projets, les objectifs, les stratégies, les estimations, les intentions et les attentes de la Société, ainsi que d'autres énoncés ne portant pas sur des faits historiques, constituent des énoncés prospectifs. On peut reconnaître ces énoncés aux termes comme « prévoir », « anticiper », « estimer », « s'attendre à » et « envisager », et à d'autres termes et expressions similaires. Ces énoncés sont fondés sur l'information disponible au moment où ils sont formulés, sur des hypothèses établies par la direction et sur les attentes de cette dernière, agissant de bonne foi, à l'égard d'événements futurs et ont trait, de par leur nature, à des risques connus et inconnus et à des incertitudes telles que la concurrence, la capacité de la Société à établir sa technologie, la capacité de la Société à poursuivre le déploiement de son réseau de distribution et à signer de nouvelles ententes commerciales dans le marché du divertissement et dans le marché industriel, la fluctuation des taux de change, et d'autres facteurs mentionnés aux présentes (se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes ») ou dans le dossier d'information continue de la Société. Les résultats réels de la Société pourraient différer de façon importante de ceux qu'indiquent ou que laissent entrevoir ces énoncés prospectifs. Par conséquent, il est recommandé de ne pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs. Ces énoncés ne reflètent pas l'incidence potentielle

d'éléments spéciaux ou encore d'un regroupement d'entreprises ou 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.

3. Faits saillants

3.1 Faits saillants financiers et opérationnels

- D-BOX enregistre un cinquième BAIIA ajusté trimestriel positif :
 - ✓ Le marché du divertissement génère des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance en hausse de plus de 130 % en comparaison avec le dernier trimestre clos le 31 mars 2013.
 - ✓ Cinq productions émanant des principaux studios d'Hollywood présentées en salle par D-BOX se sont classées #1 au box-office en Amérique du Nord lors du week-end de lancement.
 - ✓ Le marché industriel affiche une croissance de 20 % et continue d'offrir une diversification intéressante aux revenus de D-BOX.
 - ✓ Croissance de la marge brute excluant l'amortissement qui représente 63 % des revenus comparativement à 55 % au même trimestre de l'an dernier et résultant de la performance exceptionnelle des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance.
- Déploiement continu auprès de chaînes de cinéma internationales et stratégiques :
 - ✓ Cinemark, la troisième plus importante chaîne américaine, poursuit son développement en Amérique du Sud en installant deux nouvelles salles équipées de la technologie D-BOX en Colombie. Ces dernières font suite au déploiement de deux salles initiales au Pérou en novembre 2012.
 - ✓ Cineplex, cinquième chaîne en importance en Amérique du Nord et un des plus importants clients de D-BOX dans le marché du divertissement, offre maintenant l'achat de billets D-BOX en ligne.

4. 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 30 juin 2013, D-BOX comptait 67 employés comparativement à 69 au 30 juin 2012.

5. 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

5.1 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.

5.2 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

T1 Juin 2012	T2 Sept. 2012	T3 Déc. 2012	T4 Mars 2013	T1 Juin 2013
24	25	30	32	34

Nombre de localisations ayant plus d'une salle dans un même complexe intégrant la technologie D-BOX

T1 Juin 2012	T2 Sept. 2012	T3 Déc. 2012	T4 Mars 2013	T1 Juin 2013
13	14	18	21	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.

Cependant, 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.

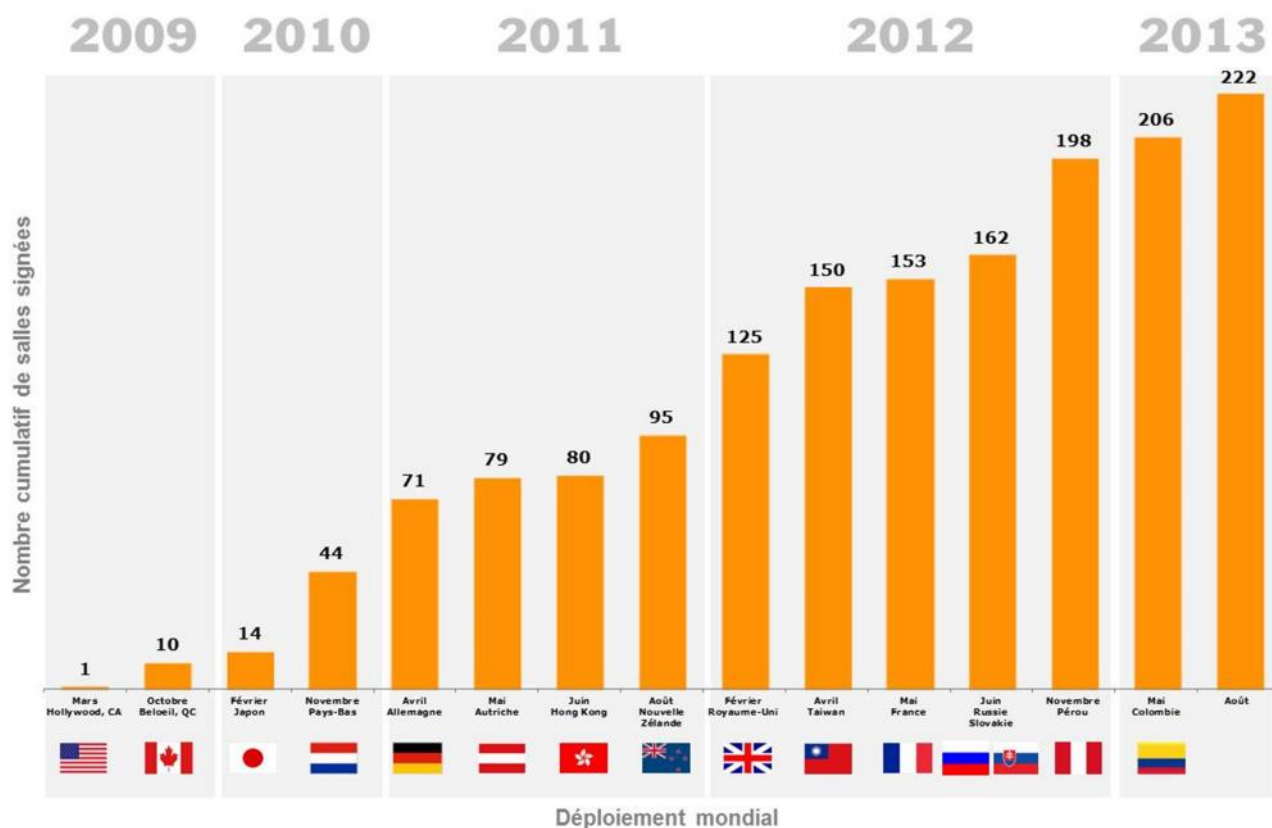
À titre d'instrument de mesure de la réalisation de ses objectifs de déploiement à l'égard des chaînes de cinéma, la Société tient compte de la progression des systèmes D-BOX MFX installés en plus du carnet de commandes. D'un point de vue pratique, la Société définit le carnet de commandes comme suit : 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. Les tableaux suivants démontrent la progression en date du 13 août 2013 des systèmes D-BOX MFX installés ou faisant partie du carnet de commandes depuis la fin du trimestre précédent, soit le 31 mars 2013.

Progression des systèmes D-BOX MFX Variation pour le trimestre clos le 30 juin 2013 et au 13 août 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 2013	13	384	193	4 962	206	5 346
Ajouts au carnet de commandes au cours du trimestre	6	130	—	—	6	130
Installations nettes au cours du trimestre	(8)	(186)	5	149	(3)	(37)
Au 30 juin 2013	11	328	198	5 111	209	5 439
Ajouts au carnet de commandes au cours de la période	13	317	—	—	13	317
Installations nettes au cours de la période	(2)	(147)	2	147	—	—
Au 13 août 2013	22	498	200	5 258	222	5 756

* 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 leur signature.

Croissance mondiale des salles de cinéma installées ou en commande Au 13 août 2013



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 85 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;
- qu'elle génère une source d'achalandage et de revenus additionnels pour les exploitants de salles de cinéma, leur permettant ainsi de se distinguer par rapport à la compétition et d'accroître leurs revenus (revenus (i) directs provenant de la vente de billets pour la zone D-BOX, et (ii) indirects provenant de la vente d'aliments et boissons); et
- qu'elle procure une source de revenus additionnelle pour les studios.

5.3 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 continuera 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.

5.4 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 30 juin 2013, D-BOX a encodé au fil des ans 1 226 films et séries télévisées pour le sous-marché du divertissement à domicile. Pour ce qui est du jeu vidéo, 61 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 85 films auprès de divers studios en Amérique du Nord.

Nombre de films 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	10
Total	85

6. Perspectives

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

À la lumière de ses activités de développement des affaires dans ces deux marchés, D-BOX anticipe que la tendance à la hausse de ses revenus devrait se maintenir quoique celle-ci demeurera sujette à une certaine volatilité. En parallèle avec cette croissance des revenus anticipée au cours des prochains trimestres, D-BOX prévoit également augmenter de façon graduelle le niveau de ses dépenses d'exploitation. La Société vise à maintenir un BAIIA positif et entend mener ses opérations en fonction de l'atteinte de cet objectif.

7. 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).

8. Principales données financières

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes pour le premier trimestre clos le 30 juin 2013 en le comparant avec la même période de l'exercice précédent.

	Trimestre clos le 30 juin	
	2013	2012
Données sur l'état consolidé des résultats et du résultat global		
Revenus	3 499	3 568
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	2 200	1 966
BAIIA ajusté*	13	117
Perte nette	(519)	(590)
Perte de base et diluée par action	(0,0032)	(0,0036)
Données sur l'état consolidé des flux de trésorerie		
Biens destinés à la location	(118)	(801)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(1 000)	(61)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(71)	(127)
Acquisitions d'actifs incorporels	(48)	(79)

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

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes du bilan consolidé au 30 juin 2013 et au 31 mars 2013.

	Au 30 juin 2013	Au 31 mars 2013
Données du bilan consolidé		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	4 577	5 708
Stocks	4 597	4 578
Fonds de roulement	11 394	11 568
Actif total	23 568	24 537
Passif total	1 950	2 531
Capitaux propres	21 618	22 006

9. Résultats d'exploitation

9.1 Revenus

Les revenus du premier trimestre clos le 30 juin 2013 se sont chiffrés à 3 499 k \$, une baisse de 2 % comparativement à 3 568 k \$ pour le même trimestre clos le 30 juin 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, des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance sur la vente de billets générés par le cinéma en salle ainsi que des ventes de systèmes à des clients pour le divertissement à domicile.

Les ventes de systèmes de mouvement aux clients du marché industriel se sont élevées à 1 403 k \$ au cours du trimestre clos le 30 juin 2013, soit une hausse de 20 % comparativement à 1 165 k \$ pour le trimestre correspondant de 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 code de 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 la période, les ventes réalisées avec nos deux principaux clients dans le domaine du jeu électronique et du casino ont représenté 29 % des ventes totales de la Société comparativement à 22 % l'an dernier.

Les revenus générés par le marché du divertissement au cours du trimestre se sont élevés à 2 096 k \$, une baisse de 13 % comparativement à des revenus de 2 403 k \$ réalisés au même trimestre de l'an dernier. Les revenus provenant des exploitants de salles de cinéma ont baissé de 5 % passant de 1 975 k \$ au premier trimestre de l'an dernier à 1 885 k \$ au premier trimestre de cette année. Ces revenus sont composés (i) de systèmes D-BOX MFX vendus qui ont baissé de 52 % à 625 k \$ (1 312 k \$ pour le même trimestre de l'année dernière) en raison de livraisons reportées au prochain trimestre et ii) de revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance sur la vente de billets générés par le cinéma en

salle qui ont augmenté de plus de 90 % à 1 260 k \$ (663 k \$ en 2012) en raison de la bonne performance au box-office et de la qualité des films présentés en salle au cours du trimestre et du nombre de systèmes déployés en croissance constante. Il est à noter que les revenus provenant des droits d'utilisation, de location et de maintenance ont augmenté de plus de 130 % en comparaison avec le trimestre précédent clos le 31 mars 2013 et varient d'une période à une autre, en fonction principalement des éléments suivants :

- Le nombre moyen de systèmes D-BOX MFX installés, lequel est en constante progression tel que mentionné précédemment;
- 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 30 juin 2013, 5 111 systèmes D-BOX MFX étaient installés dans 198 salles à travers le monde comparativement à 3 711 systèmes D-BOX MFX installés dans 143 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 à 211 k \$ en comparaison avec 428 k \$ l'an dernier.

9.2 Bénéfice brut

	Premier trimestre clos le 30 juin	
	2013	2012
Revenus	3 499	3 568
Bénéfice brut	1 687	1 540
Amortissement rattaché au coût des produits	513	426
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	2 200	1 966
Marge brute excluant l'amortissement	63 %	55 %

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

Pour le trimestre clos le 30 juin 2013, le bénéfice brut a augmenté de 10 % pour s'élever à 1 687 k \$ comparativement à 1 540 k \$ pour le trimestre correspondant de 2012. 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 2 200 k \$ (63 % des revenus) pour 2013 soit une augmentation de 12 % comparativement à 1 966 k \$ (55 % des revenus) l'an dernier. Cette variation du bénéfice brut s'explique par la bonne performance des revenus provenant des droits d'utilisation, de location et de maintenance tel qu'expliquée précédemment et qui affichent une marge brute beaucoup plus importante que la vente de systèmes.

9.3 Charges d'exploitation

Frais de vente et marketing : Les frais de vente et marketing se composent principalement des coûts liés au personnel incluant la charge au titre des paiements fondés sur les actions, des honoraires professionnels, des frais de publicité et du matériel 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 le trimestre clos le 30 juin 2013, les frais de vente et marketing se sont élevés à 1 361 k \$ (39 % des revenus) une hausse de 22% comparativement à 1 120 k \$ (31 % des revenus) pour le premier trimestre de l'année précédente. Cette hausse s'explique par des coûts plus élevés liés au personnel et aux frais de participation à des foires industrielles principalement pour le marché du divertissement.

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 30 juin 2013, les frais d'administration se sont élevés à 855 k \$ (24 % des revenus) comparativement à 746 k \$ (21 % des revenus) pour le trimestre correspondant de l'année précédente. Cette hausse de 15 % des frais d'administration provient principalement de l'augmentation des coûts liés au personnel et aux frais de société ouverte.

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 30 juin 2013, les frais de recherche et développement ont diminué de 17 % à 322 k \$ (9 % des revenus) comparativement à 388 k \$ (11 % des revenus) pour le même trimestre de l'exercice précédent. La baisse provient principalement d'une réduction des coûts liés au personnel.

Gain de change : Le 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 le trimestre clos le 30 juin 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 344 k \$ comparativement à un gain de change de 118 k \$ l'an dernier.

9.4 Résultat financier

Le résultat financier est composé des charges financières et des intérêts créditeurs. Pour le trimestre clos le 30 juin 2013, le résultat financier s'est élevé à une charge nette de 6 k \$ comparativement à résultat positif net de 10 k \$ pour le même trimestre de l'exercice précédent.

9.5 Impôts sur le résultat

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

9.6 Perte nette

En raison des éléments mentionnés précédemment, la perte nette du premier trimestre a diminué à 519 k \$ (0,0032 \$ par action) comparativement à une perte de 590 k \$ (0,0036 \$ par action) pour le même trimestre de l'année précédente.

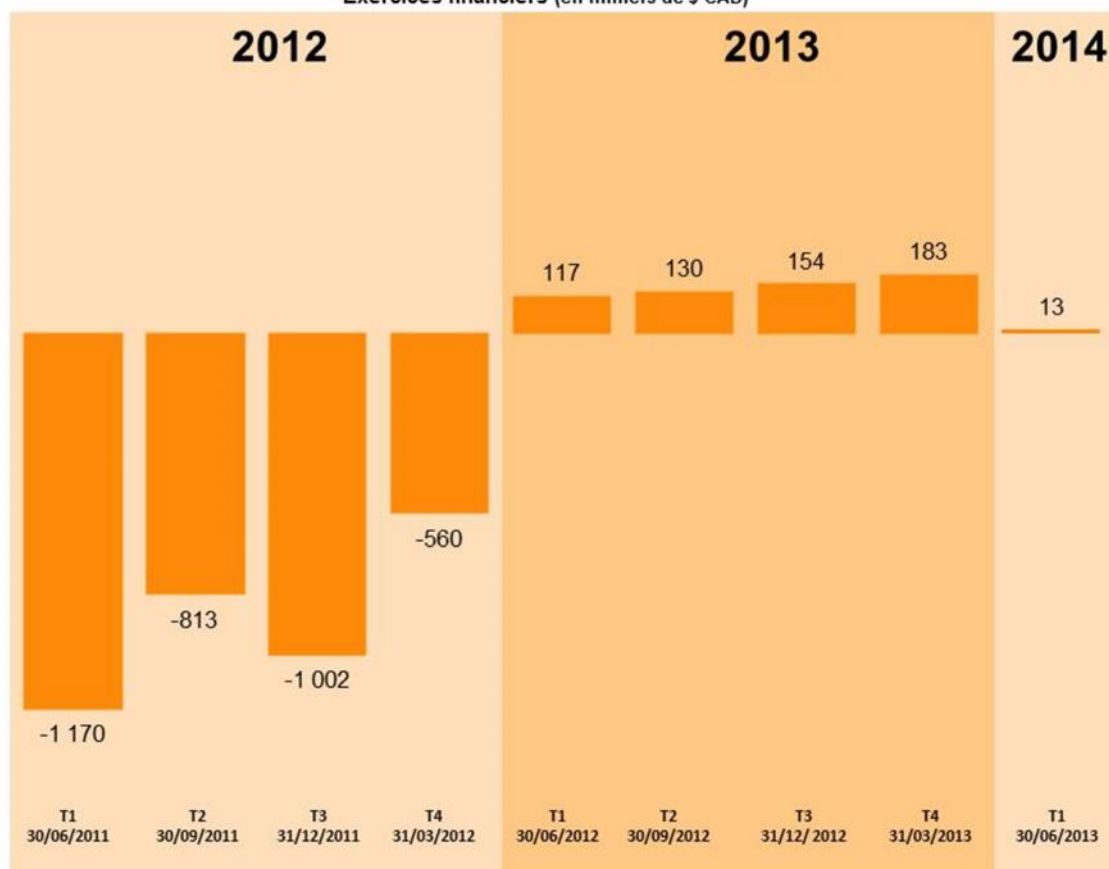
10. BAIIA ajusté

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.

Comme le démontre le graphique suivant, D-BOX a réalisé un BAIIA ajusté positif depuis les cinq derniers trimestres. 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.

Évolution du BAIIA ajusté trimestriel

Exercices financiers (en milliers de \$ CAD)



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

	Premier trimestre clos le 30 juin	
	2013	2012
Perte nette	(519)	(590)
Amortissement des immobilisations corporelles	588	486
Amortissement des actifs incorporels	70	62
Amortissement des autres actifs	23	22
Radiation d'immobilisations corporelles	16	—
Charge au titre du paiement fondé sur des actions	167	261
Gain de change	(344)	(118)
Résultat financier (charges financières et intérêts créditeurs)	6	(10)
Impôts sur les bénéfices	6	4
BAIIA ajusté*	13	117

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

Le BAIIA ajusté s'est élevé à 13 k \$ au cours du premier trimestre en baisse comparativement à 117 k \$ pour le même trimestre de l'année précédente.

11. Situation de trésorerie et sources de financement

Au 30 juin 2013, l'actif total s'établissait à 23 568 k \$ comparativement à 24 537 k \$ au 31 mars 2013. 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 11 394 k \$ au 30 juin 2013 contre 11 568 k \$ au 31 mars 2013. La trésorerie et équivalents de trésorerie s'élevait à 4 577 k \$ au 30 juin 2013 comparativement à 5 708 k \$ au 31 mars 2013 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 3 736 k \$ au 30 juin 2013 comparativement à 3 411 k \$ au 31 mars 2013. Les stocks se sont maintenus à 4 597 k \$ au 30 juin 2013 comparativement à 4 578 k \$ au 31 mars 2013. Le passif à court terme a diminué de 581 k \$ passant à 1 950 k \$ au 30 juin 2013 comparativement à 2 531 k \$ au 31 mars 2013. Le passif à court terme est composé des créditeurs et charges à payer qui ont diminué de 719 k \$. Cette variation est causée principalement par le paiement de charges liées à la rémunération et les paiements aux fournisseurs.

Depuis la fin du trimestre clos le 30 juin 2013, la trésorerie et équivalents de trésorerie a augmenté d'environ 600 k \$ pour s'élever à plus de 5 200 k \$ en date du 13 août 2013.

11.1 Activités d'exploitation

Pour le trimestre clos le 30 juin 2013, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation se sont élevés à 1 000 k \$ comparativement à 61 k \$ pour le même trimestre de l'exercice précédent. Au cours du trimestre, des fonds ont été utilisés pour le paiement des créditeurs et charges à payer au montant de 1 059 k \$ (fonds générés de 255 k \$ pour le trimestre comparatif) et pour l'augmentation des débiteurs au montant de 665 k \$ (fonds

utilisés de 245 k \$ pour le trimestre comparatif). De plus, l'utilisation de fonds pour les biens destinés à la location s'est élevée à seulement 118 k \$ comparativement à une sortie de fonds de 801 k \$ pour le trimestre comparatif de l'exercice précédent.

11.2 Activités d'investissement

Pour le trimestre clos le 30 juin 2013, les flux utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 119 k \$ comparativement à 206 k \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. 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 certaines salles de cinéma en Amérique du Nord.

11.3 Activités de financement

Il n'y a pas eu d'activité de financement au cours des trimestres clos les 30 juin 2013 et 2012.

11.4 Capitaux propres

Les capitaux propres se chiffraient à 21 618 k \$ au 30 juin 2013 comparativement à des capitaux propres de 22 006 k \$ au 31 mars 2013. Cette baisse de 388 k \$ provient essentiellement de la perte nette du dernier trimestre au montant de 519 k \$ moins la charge au titre du paiement fondé sur des actions au montant de 167 k \$ comptabilisée à la réserve rattachée aux paiements fondés sur les actions.

12. Information trimestrielle

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

	2014	2013				2012		
	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2
Revenus provenant du marché industriel	1 403	1 735	1 322	1 919	1 165	1 333	968	1 091
Revenus provenant du marché du divertissement								
Exploitants de salles de cinéma :								
- Vente de systèmes	625	1 097	1 115	682	1 312	641	50	105
- Droits d'utilisation, location et maintenance	1 260	542	484	856	663	412	362	369
	1 885	1 639	1 599	1 538	1 975	1 053	412	474
Vente de systèmes pour le divertissement à domicile	211	211	471	251	428	197	430	465
Total revenus du marché du divertissement	2 096	1 850	2 070	1 789	2 403	1 250	842	939
REVENUS TOTAUX	3 499	3 585	3 392	3 708	3 568	2 583	1 810	2 030
BAIIA ajusté*	13	183	154	130	117	(560)	(1 002)	(813)
Perte nette	(519)	(508)	(273)	(1 204)	(590)	(1 824)	(1 958)	(981)
Perte nette de base et diluée par action	(0,0032)	(0,0031)	(0,002)	(0,007)	(0,004)	(0,011)	(0,012)	(0,006)
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	163 781 129	163 764 825

* 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.

13. 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	178
2015	134
2016	57
2017	1
2018	—
	370

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

14. Capital social en circulation (13 août 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

15. Risques et incertitudes

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

16. 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 30 juin 2013, aucune modification touchant le contrôle interne à l'égard de l'information financière qui a eu ou est susceptible d'avoir une incidence importante sur ce contrôle n'a été apportée à l'attention de la direction de la Société.

17. Information additionnelle et continue

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 13 août 2013. Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur SEDAR au 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.