



# RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Troisième trimestre clos le 31 décembre 2013

# Table des matières

Table des matières .....	ii
1. Étendue du rapport de gestion.....	1
2. Énoncés prospectifs .....	1
3. Faits saillants trimestriels .....	2
3.1 Faits saillants financiers .....	2
3.2 Faits saillants opérationnels .....	2
4. Profil de l'entreprise .....	3
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 .....	8
7. Mesures non conformes aux IFRS .....	8
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 .....	13
9.5 Impôts sur le résultat.....	13
9.6 Perte nette .....	13
10. BAIIA ajusté .....	14
11. Situation de trésorerie et sources de financement.....	15
11.1 Activités d'exploitation .....	15
11.2 Activités d'investissement.....	15
11.3 Activités de financement .....	15
11.4 Capitaux propres .....	16
12. Information trimestrielle .....	16
13. Engagements contractuels.....	17
14. Capital social en circulation (12 février 2014) .....	17
15. Risques et incertitudes .....	17
16. Contrôles et procédures.....	17
17. Information additionnelle et continue .....	18



# RAPPORT DE GESTION

## Technologies D-BOX inc.

Troisième trimestre clos le 31 décembre 2013

### 1. Étendue du rapport de gestion

Le présent rapport de gestion vise à aider le lecteur à mieux comprendre les activités de Technologies D-BOX inc. et sa filiale ainsi que les éléments-clés de ses résultats financiers. Il explique notamment l'évolution de la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2013 en les comparant aux résultats des mêmes périodes de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison de ses bilans aux 31 décembre 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 trimestre et de la période de neuf mois clos le 31 décembre 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 troisième trimestre et de la période de neuf mois clos le 31 décembre 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 d'une autre opération qui pourrait être annoncée ou avoir lieu après la date des présentes. Sauf si la législation applicable l'exige, la Société n'a pas l'intention de mettre à jour ces énoncés prospectifs pour tenir compte, notamment, de nouveaux renseignements ou d'événements futurs, et elle ne s'engage nullement à le faire.

### 3. Faits saillants trimestriels

#### 3.1 Faits saillants financiers

- Croissance des revenus et des fonds disponibles :
  - ✓ Revenus trimestriels en hausse de 36 % incluant 1 081 k \$ de revenus récurrents provenant de droits d'utilisation, location et maintenance.
  - ✓ Hausse des liquidités disponibles à 7,6 M \$.
- Perte nette de 352 k \$ pour le trimestre et perte en baisse de 25 % à 1 546 k \$ pour la période de neuf mois en comparaison avec l'an dernier.
- BAIIA ajusté\* et flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation positifs pour les neuf premiers mois de l'exercice :
  - ✓ BAIIA ajusté\* positif de 333 k \$ pour le trimestre et de 575 k \$ pour la période de neuf mois.
  - ✓ Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation de 2 520 k \$ pour les neuf premiers mois de l'exercice.

Troisième trimestre et période de neuf mois clos le 31 décembre (en milliers de \$CAN sauf pour les données par action)				
	Troisième trimestre		Neuf mois	
	2013	2012	2013	2012
Revenus	4 619	3 392	12 613	10 668
BAIIA ajusté*	333	154	575	401
Perte nette	(352)	(273)	(1 546)	(2 067)
Perte de base et diluée par action	(0,0019)	(0,0016)	(0,0092)	(0,0126)
Données du bilan consolidé				
	Au 31 déc. 2013	Au 30 sept. 2013	Au 31 mars 2013	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	7 626	6 402	5 708	

\* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » et au tableau du rapprochement du BAIIA ajusté à la perte nette à la page 9.

#### 3.2 Faits saillants opérationnels

- Déploiement stratégique et continu auprès des grandes chaînes de cinéma :
  - ✓ 27 écrans ajoutés depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2013, incluant notamment :
    - Deux premières installations représentant quatre écrans auprès de Cinemark USA, la troisième chaîne en importance aux États-Unis et une percée du marché colombien auprès de Cinemark Colombia S.A.S. qui a également installé deux salles représentant quatre écrans.
    - Une percée du marché en Suisse (Gaumont Pathé, déjà client de D-BOX en France) et de nouvelles avancées à Hong Kong et en Russie.
- Introduction récente de nouveaux acteurs à plus longue portée destinés notamment au marché industriel. Ces nouvelles applications qui seront commercialisées sous peu permettront le développement accéléré des marchés existants et des nouveaux marchés pour la simulation industrielle, l'entraînement virtuel et celui des arcades.

## 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 au marché du divertissement et au marché industriel. Cette technologie unique et brevetée utilise des codes de mouvement programmés spécifiquement pour chaque contenu visuel et dirigés vers un système de mouvement intégré dans une 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. En développant des ententes avec les chefs de file dans le marché du divertissement et du marché industriel, la technologie 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.

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 décembre 2013, D-BOX comptait 67 employés comparativement à 69 employés au 31 décembre 2012.

## 5. Stratégie de l'entreprise

La Société s'impose en tant que référence mondiale dans la conception de systèmes de mouvement immersif. 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"><li>• Cinéma en salle</li><li>• Divertissement à domicile</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Simulation et formation</li><li>• Parcs d'amusement, arcades, musées et planétariums</li><li>• Casinos</li><li>• Soins thérapeutiques</li></ul>

### 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 plus grande 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. susciter des ventes de systèmes de mouvement pour une clientèle du divertissement à domicile qui veut 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.

Au 31 décembre 2013, 37 exploitants ont plus d'un complexe qui intègre la technologie D-BOX. De plus, 33 localisations ont plus d'une salle dans un même complexe incorporant notre technologie.

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

<b>T3 Déc. 2012</b>	<b>T4 Mars 2013</b>	<b>T1 Juin 2013</b>	<b>T2 Sept. 2013</b>	<b>T3 Déc. 2013</b>
18	21	21	29	33

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.

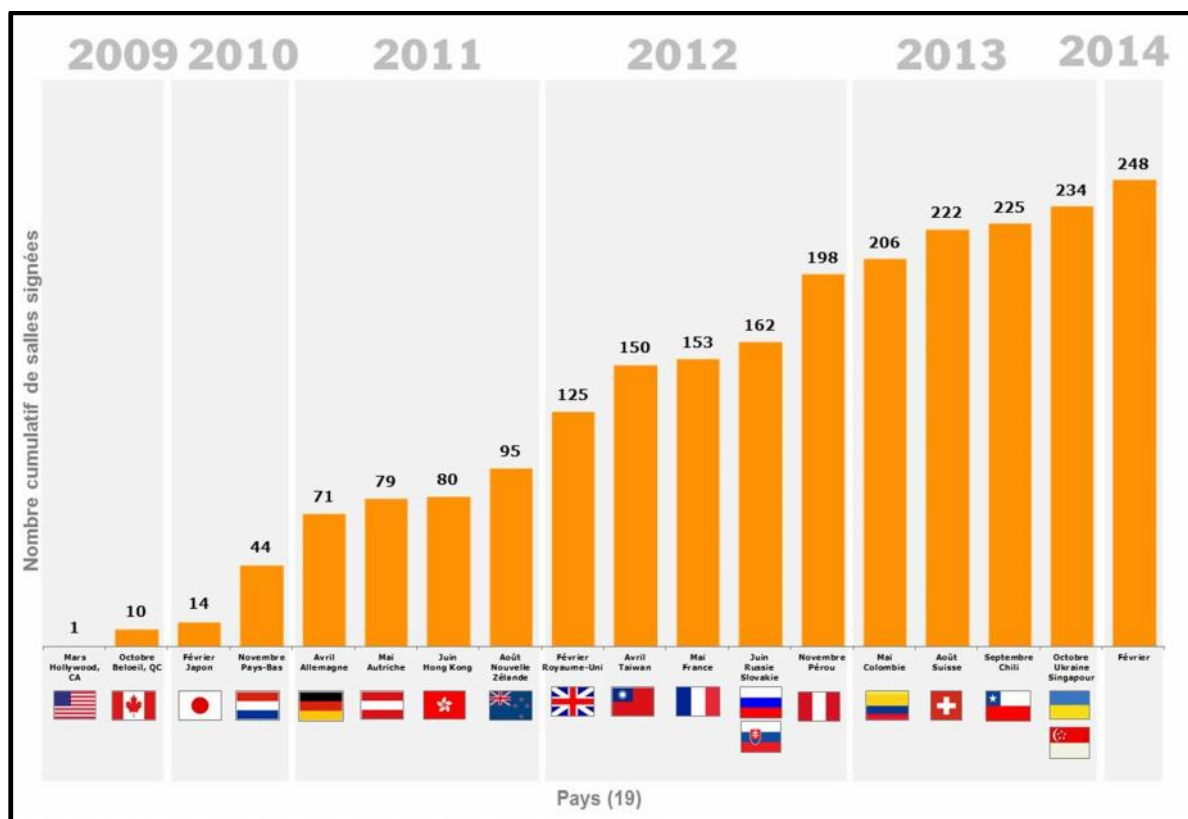
À titre d'instrument de mesure de la réalisation de ses objectifs de déploiement à l'égard des chaînes de cinéma, la Société tient compte de la progression des systèmes D-BOX MFX installés en plus du carnet de commandes. D'un point de vue pratique, la Société définit le carnet de commandes comme suit : 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 12 février 2014 des systèmes D-BOX MFX installés ou faisant partie du carnet de commandes depuis la fin du trimestre précédent, soit le 30 septembre 2013.

**Progression des systèmes D-BOX MFX**  
**Variation pour le trimestre clos le 31 décembre 2013 et au 12 février 2014**

	Carnet de commandes*		Installés		Total	
	# de salles	# systèmes D-BOX MFX	# de salles	# systèmes D-BOX MFX	# de salles	# systèmes D-BOX MFX
Au 30 septembre 2013	23	567	202	5 306	225	5 873
Ajouts au carnet de commandes au cours du trimestre	22	483	—	—	22	483
Installations nettes au cours du trimestre	(29)	(784)	25	679	(4)	(105)
Au 31 décembre 2013	16	266	227	5 985	243	6 251
Ajouts au carnet de commandes au cours de la période	7	199	—	—	7	199
Installations nettes au cours de la période	(4)	(71)	2	25	(2)	(46)
Au 12 février 2014	19	394	229	6 010	248	6 404

\* 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 12 février 2014**





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 depuis 2009 de coder 111 films de façon à renouveler, de façon constante, l'offre faite aux cinéphiles;
- 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 visibilité et 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 entreprises 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, la simulation industrielle, les arcades, les casinos, 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 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 travaille à développer des systèmes de mouvement plus adaptés aux nouveaux secteurs du marché industriel et qui devraient voir le jour au cours des prochains trimestres.

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.

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

Exercice financier	Nombre de films
2010	12
2011	13
2012	23
2013	29
2014 à ce jour	34
Total	111

## 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.

De concert avec cette croissance prévisible des revenus, D-BOX prévoit augmenter de façon graduelle le niveau de ses charges d'exploitation en vue notamment de supporter le lancement de nouvelles applications de sa technologie destinées à de nouveaux sous-marchés industriels. De manière générale, la Société vise toutefois à maintenir un BAIIA ajusté positif et entend mener ses opérations en fonction de cet objectif.

## 7. Mesures non conformes aux IFRS

Dans le présent rapport de gestion, la Société a recours à deux mesures non conformes aux IFRS : 1) le BAIIA ajusté et 2) le bénéfice brut excluant l'amortissement. Bien que ces mesures fournissent de l'information utile et complémentaire, elles n'ont pas de définition normalisée selon les IFRS et sont peu susceptibles d'être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs.

- 1) Le BAIIA ajusté permet d'évaluer la rentabilité et la capacité de la Société à générer de la trésorerie avec les activités d'exploitation. Il désigne la perte nette 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 le résultat.

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

	Troisième trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2013	2012	2013	2012
Perte nette	(352)	(273)	(1546)	(2 067)
Amortissement des immobilisations corporelles	492	584	1 529	1 498
Amortissement des actifs incorporels	71	64	215	191
Amortissement des autres actifs	38	12	68	41
Radiation d'immobilisations corporelles	86	5	123	5
Charge au titre des paiements fondés sur les actions	143	168	434	660
Perte (gain) de change	(150)	(409)	(276)	82
Résultat financier (charges financières et intérêts créditeurs)	1	3	18	(13)
Impôts sur le résultat	4	—	10	4
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>333</b>	<b>154</b>	<b>575</b>	<b>401</b>

- 2) Le bénéfice brut excluant l'amortissement permet aussi d'évaluer la capacité de la Société à générer de la trésorerie par la vente de ses produits en considérant le coût des produits mais en excluant le principal élément non monétaire soit l'amortissement (voir le tableau expliquant le rapprochement du bénéfice brut excluant l'amortissement au bénéfice brut à la page 11).

## 8. Principales données financières

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes pour le trimestre et la période de neuf mois clos le 31 décembre 2013 en les comparant avec les mêmes périodes de l'exercice précédent.

	Trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2013	2012	2013	2012
<b>Données sur l'état consolidé des résultats et du résultat global</b>				
Revenus	4 619	3 392	12 613	10 668
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	2 574	2 066	6 981	6 039
BAIIA ajusté*	333	154	575	401
Perte nette	(352)	(273)	(1 546)	(2 067)
Perte nette de base et diluée par action	(0,0019)	(0,0016)	(0,0092)	(0,0126)
<b>Données sur l'état consolidé des flux de trésorerie</b>				
Biens destinés à la location			(497)	(2 404)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation			2 520	(1 701)
Acquisitions d'immobilisations corporelles			(250)	(369)
Acquisitions d'actifs incorporels			(384)	(278)

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

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

	<b>Au 31 décembre 2013</b>	<b>Au 31 mars 2013</b>
Données du bilan consolidé		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	7 626	5 708
Stocks	3 222	4 578
Fonds de roulement	11 216	11 568
Actif total	23 802	24 537
Passif total	2 959	2 531
Capitaux propres	20 843	22 006

## **9. Résultats d'exploitation**

### **9.1 Revenus**

Les revenus du troisième trimestre clos le 31 décembre 2013 se sont chiffrés à 4 619 k \$, une hausse de 36 % comparativement à 3 392 k \$ pour le trimestre clos le 31 décembre 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 1 857 k \$ au cours du trimestre clos le 31 décembre 2013, soit une hausse de 40 % comparativement à 1 322 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 les parcs d'amusement, les arcades, les musées et les planétariums, 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 21 % des ventes totales de la Société comparativement à 27 % l'an dernier.

Au cours du trimestre, les revenus générés par le marché du divertissement se sont élevés à 2 762 k \$, une hausse de 33 % comparativement à des revenus de 2 070 k \$ réalisés au même trimestre de l'an dernier. Les revenus provenant des exploitants de salles de cinéma ont augmentés de 61 % passant de 1 599 k \$ au troisième trimestre de l'an dernier à 2 580 k \$ au troisième trimestre de l'année en cours. Ces revenus sont composés (i) de systèmes D-BOX MFX vendus qui ont augmenté de 34 % à 1 499 k \$ (1 115 k \$ au troisième trimestre de l'an dernier) 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 augmentés de 123 % à 1 081 k \$ (484 k \$ au même trimestre de l'an dernier). L'augmentation s'explique notamment par la performance des films présentés en salle au cours du trimestre ainsi que la croissance constante du nombre de systèmes déployés.

Il est bon de rappeler que les revenus provenant des droits d'utilisation, de location et de maintenance varient d'une période à une autre, en fonction des éléments suivants :

- La performance au box-office des films présentés, laquelle peut varier considérablement;
- La performance individuelle des exploitants de salles;
- Le nombre moyen de systèmes D-BOX MFX installés, lequel est en constante progression;
- Le nombre de représentations d'un film D-BOX en salle par semaine, lequel varie dépendamment du pays dans lequel le film est présenté;
- Le nombre de semaines pendant lequel un film est joué, cette durée pouvant notamment varier d'un pays à un autre étant donné une date différente de lancement et la volonté d'un exploitant de salle de présenter un film sur une période plus ou moins longue.

Au 31 décembre 2013, 5 985 systèmes D-BOX MFX étaient installés dans 227 salles à travers le monde comparativement à 4 700 systèmes D-BOX MFX installés dans 181 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 182 k \$ en comparaison avec 471 k \$ l'an dernier.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, les revenus se sont élevés à 12 613 k \$ comparativement à 10 668 k \$ pour la même période de l'an dernier. Cette hausse de 18 % s'explique par une augmentation de 19 % des ventes provenant du marché industriel qui se sont élevées à 5 224 k \$ comparativement à 4 406 k \$ pour la même période de l'exercice précédent et d'une hausse de 18 % des revenus provenant du marché du divertissement. La hausse des ventes du marché du divertissement provient de la croissance de 29 % des ventes de systèmes D-BOX MFX qui se sont élevées à 4 013 k \$ et de la croissance de 42 % des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance qui se sont élevés à 2 839 k \$. Les ventes de systèmes pour le divertissement à domicile se sont élevées à 537 k \$, en baisse comparativement au montant de 1 150 k \$ réalisé à la même période de l'an dernier.

## 9.2 Bénéfice brut

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

	Troisième trimestre clos le 31 décembre		Neuf mois clos le 31 décembre	
	2013	2012	2013	2012
Revenus	4 619	3 392	12 613	10 668
Bénéfice brut	2 132	1 561	5 658	4 757
Amortissement rattaché au coût des produits	442	505	1 323	1 282
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	2 574	2 066	6 981	6 039
Marge brute excluant l'amortissement	56 %	61 %	55 %	57 %

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

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2013, le bénéfice brut a augmenté de 37 % pour s'élever à 2 132 k \$ comparativement à 1 561 k \$ pour le trimestre correspondant de l'année dernière. 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 2 574 k \$ (56 % des revenus) pour le troisième trimestre de l'exercice en cours, soit une augmentation de 25 % comparativement à 2 066 k \$

(61 % des revenus) l'an dernier. Cette augmentation du bénéfice brut s'explique par la croissance des revenus.

Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2013, le bénéfice brut s'est élevé à 5 658 k \$ comparativement à 4 757 k \$ pour la même période de l'exercice précédent. Excluant l'amortissement rattaché au coût des produits, le bénéfice brut s'est élevé à 6 981 k \$ (55 % des revenus) pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013 comparativement à 6 039 k \$ (57 % des revenus) l'an dernier. Cette croissance de 16 % du bénéfice brut s'explique par l'augmentation des revenus.

### **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 31 décembre 2013, les frais de vente et marketing se sont élevés à 1 479 k \$ (32 % des revenus) une hausse de 21 % comparativement à 1 224 k \$ (36 % des revenus) pour le troisième trimestre de l'année précédente. Cette hausse provient principalement des coûts liés au personnel et à la radiation d'actifs dont principalement les kiosques pour le cinéma en salle.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, les frais de vente et marketing se sont élevés à 4 192 k \$ (33 % des revenus) comparativement à 3 609 k \$ (34 % des revenus) pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2012. Cette hausse de 16 % s'explique principalement par une augmentation des coûts liés au personnel, aux frais d'exposition et à la radiation d'actifs.

Frais d'administration : Les frais d'administration se composent principalement des coûts liés au personnel incluant la charge au titre des paiements fondés sur les actions, des honoraires professionnels et des autres frais généraux et administratifs.

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2013, les frais d'administration se sont élevés à 810 k \$ (18 % des revenus) comparativement à 770 k \$ (23 % des revenus) pour le trimestre correspondant de l'année précédente. Cette hausse de 5 % des frais d'administration provient principalement des honoraires professionnels.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, les frais d'administration se sont élevés à 2 288 k \$ (18 % des revenus), une hausse de 1 % comparativement à 2 262 k \$ (21 % des revenus) pour les neuf mois clos le 31 décembre 2012.

Frais de recherche et développement : Les frais de recherche et développement incluent principalement les coûts liés au personnel, les autres coûts liés à l'amélioration et à la réduction des coûts des produits existants ainsi qu'aux frais d'adaptation des produits aux diverses normes internationales, moins les crédits d'impôt à l'investissement.

Pour le trimestre clos le 31 décembre 2013, les frais de recherche et développement ont augmenté de 38 % à 340 k \$ (7 % des revenus) comparativement à 246 k \$ (7 % des revenus) pour le même trimestre de l'exercice précédent. La hausse provient des coûts de certification et du matériel utilisé pour certains produits en développement. De plus, les crédits d'impôt à l'investissement se sont avérés moindres dû à la baisse des dépenses admissibles.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, les frais de recherche et développement ont augmenté à 972 k \$ (8 % des revenus) comparativement à 880 k \$ (8 % des revenus) pour la même période de l'an dernier. Cette hausse provient également des coûts de certification et du matériel utilisé pour certains produits en développement et des crédits d'impôt à l'investissement qui se sont avérés moindres dû à la baisse des dépenses admissibles.

Gain ou perte de change : Le gain ou la perte de change résulte principalement de la fluctuation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine lors de la conversion des opérations en devise américaine au cours du jour de la transaction et des actifs et passifs monétaires libellés en devise américaine au cours de clôture. Ainsi, pour le trimestre clos le 31 décembre 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 150 k \$ comparativement à un gain de change de 409 k \$ l'an dernier.

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, le gain de change s'est élevé à 276 k \$ comparativement à une perte de charge de 82 k \$ pour la période comparable de l'an dernier. Le gain de change provient de la forte variation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine survenue au cours de la période comparativement à une fluctuation inverse de la devise lors de la même période de l'an dernier.

#### **9.4 Résultat financier**

---

Le résultat financier est composé des charges financières et des intérêts créditeurs. Pour le trimestre clos le 31 décembre 2013, le résultat financier s'est élevé à une charge nette de 1 k \$ comparativement à une charge nette de 3 k \$ pour le même trimestre de l'exercice précédent. Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, le résultat financier s'est élevé à une charge nette de 18 k \$ comparativement à un résultat positif net de 13 k \$ pour la même période de l'an dernier.

#### **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.

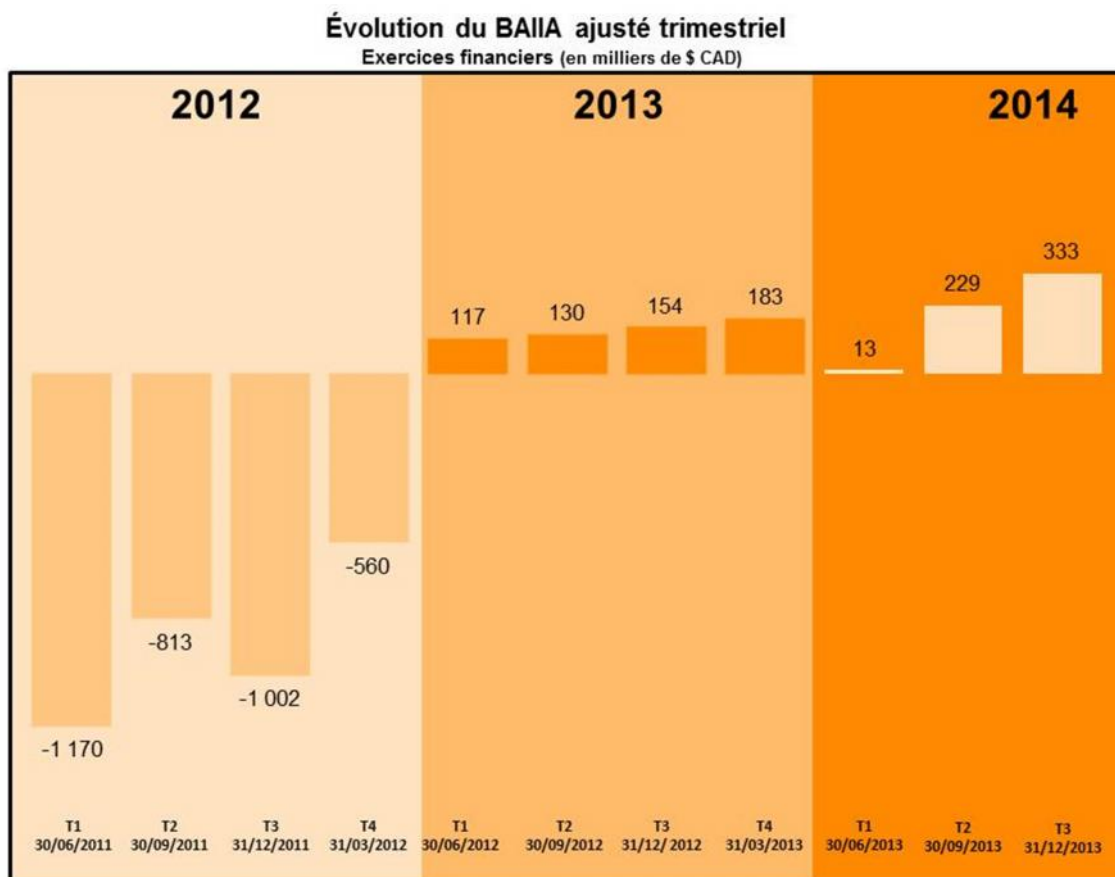
#### **9.6 Perte nette**

---

En raison des éléments mentionnés précédemment, la perte nette du troisième trimestre a légèrement augmenté à 352 k \$ (0,0019 \$ par action) comparativement à une perte de 273 k \$ (0,0016 \$ par action) pour le même trimestre de l'année précédente. Pour les neuf mois clos le 31 décembre 2013, la perte nette s'est élevée à 1 546 k \$ (0,0092 \$ par action) en baisse de 521 k \$ ou 25 % en comparaison avec une perte de 2 067 k \$ (0,0126 \$ par action) pour la même période de l'an dernier.

## 10. BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté désigne la perte nette 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 le résultat. Cette mesure fournit de l'information utile et complémentaire, permettant notamment d'évaluer la rentabilité et la capacité de la Société à générer de la trésorerie avec les activités d'exploitation.



Comme le démontre le graphique ci-haut, D-BOX a réalisé un BAIIA ajusté positif depuis les sept 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.

Le BAIIA ajusté s'est élevé à 333 k \$ au cours du troisième trimestre en hausse de 116 % comparativement à 154 k \$ pour le même trimestre de l'année précédente. Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, le BAIIA ajusté s'est élevé à 575 k \$ en hausse de 42 % comparativement à un BAIIA ajusté de 401 k \$ au 31 décembre 2012.



## 11. Situation de trésorerie et sources de financement

Au 31 décembre 2013, l'actif total s'établissait à 23 802 k \$ comparativement à 24 537 k \$ au 31 mars 2013. Depuis le début de l'exercice financier, la trésorerie et équivalents de trésorerie a augmenté de 1 918 k \$ passant de 5 708 k \$ à 7 626 k \$ au 31 décembre 2013 et était composé principalement de titres du marché monétaire qui peuvent être facilement accessibles par la Société.

Comparativement au trimestre précédent clos le 30 septembre 2013, la trésorerie et équivalents de trésorerie s'est accru de 1 224 k \$ (6 402 k \$ au 30 septembre 2013) soit une augmentation de 19 % des liquidités disponibles au cours du trimestre clos le 31 décembre 2013. Cette augmentation provient du fonds de roulement qui a généré des liquidités et de la performance de l'entreprise au cours du dernier trimestre et de la période de neuf mois.

Le fonds de roulement s'établissait à 11 216 k \$ au 31 décembre 2013 contre 11 568 k \$ au 31 mars 2013. Les débiteurs, essentiellement composés de comptes clients, de crédits d'impôts à l'investissement et des taxes à la consommation à recevoir, ont diminué à 2 929 k \$ au 31 décembre 2013 comparativement à 3 411 k \$ au 31 mars 2013. Les stocks ont diminué à 3 222 k \$ au 31 décembre 2013 comparativement à 4 578 k \$ au 31 mars 2013.

Le passif à court terme a augmenté de 428 k \$ à 2 959 k \$ au 31 décembre 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 augmenté de 319 k \$ ainsi que des revenus reportés composés principalement de dépôts de clients qui ont augmenté de 109 k \$.

Au 12 février 2014, la trésorerie et équivalents de trésorerie s'est élevée à 7 596 k \$

### 11.1 Activités d'exploitation

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation se sont élevés à 2 520 k \$ comparativement à une utilisation de flux de trésorerie de 1 701 k \$ pour la même période de l'exercice précédent. Cette amélioration de 4 221 k \$ des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation provient essentiellement (i) de la diminution de 1 907 k \$ des fonds utilisés pour les biens destinés à la location (497 k \$ cette année contre 2 404 k \$ l'an dernier), reflétant la stratégie de réduire considérablement le financement des salles de cinéma en Amérique du Nord, (ii) de la baisse des débiteurs au montant de 1 478 k \$ et (iii) de la baisse des stocks au montant de 1 292 k \$.

### 11.2 Activités d'investissement

Pour la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, les flux utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 634 k \$ comparativement à 647 k \$ pour la période correspondant de l'exercice précédent. Les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement comprennent l'acquisition d'actifs incorporels dont les frais liés aux brevets et dépôts de brevets ainsi que le développement à l'interne de produits qui seront commercialisés.

### 11.3 Activités de financement

Il n'y a pas eu d'activité de financement au cours des trimestres et des périodes clos les 31 décembre 2013 et 2012.

## 11.4 Capitaux propres

Les capitaux propres se chiffraient à 20 843 k \$ au 31 décembre 2013 comparativement à des capitaux propres de 22 006 k \$ au 31 mars 2013. Cette baisse de 1 163 k \$ provient essentiellement de la perte nette des neuf derniers mois au montant de 1 546 k \$ moins la charge au titre du paiement fondé sur des actions au montant de 434 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
	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4
Revenus provenant du marché industriel	1 857	1 964	1 403	1 735	1 322	1 919	1 165	1 333
Revenus provenant du marché du divertissement								
Exploitants de salles de cinéma :								
- Vente de systèmes	1 499	1 889	625	1 097	1 115	682	1 312	641
- Droits d'utilisation, location et maintenance	1 081	498	1 260	542	484	856	663	412
	2 580	2 387	1 885	1 639	1 599	1 538	1 975	1 053
Vente de systèmes pour le divertissement à domicile	182	144	211	211	471	251	428	197
Total revenus du marché du divertissement	2 762	2 531	2 096	1 850	2 070	1 789	2 403	1 250
REVENUS TOTAUX	4 619	4 495	3 499	3 585	3 392	3 708	3 568	2 583
BAII A ajusté*	333	229	13	183	154	130	117	(560)
Perte nette	(352)	(675)	(519)	(508)	(273)	(1 204)	(590)	(1 824)
Perte nette de base et diluée par action	(0,002)	(0,004)	(0,003)	(0,003)	(0,002)	(0,007)	(0,004)	(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	163 781 129	163 781 129

\* 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 celui 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 (pour les trois mois à venir)	60
2015	231
2016	107
2017	3
2018	—
	401

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 (12 février 2014)

	Actions ordinaires de Catégorie A
Actions ordinaires de catégorie A en circulation	163 781 129
Instruments convertibles	
Options d'achat d'actions en circulation	14 531 845
	178 312 974

### 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](http://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 31 décembre 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 12 février 2014. Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

D-BOX<sup>MD</sup> et D-BOX Motion Code<sup>MD</sup> sont des marques de commerce enregistrées de Technologies D-BOX inc. Les autres noms sont uniquement publiés à titre indicatif et peuvent représenter des marques de commerce de leurs propriétaires respectifs.