



// Architectes du Mouvement™

# RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.  
Premier trimestre clos le 30 juin 2014

# 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 .....	2
5. Stratégie de l'entreprise.....	3
5.1 Modèle de revenus.....	3
5.2 Stratégie de croissance / Marché du divertissement .....	4
5.3 Stratégie de croissance / Marché industriel .....	6
6. Perspectives.....	7
7. Mesures non conformes aux IFRS .....	7
8. Principales données financières .....	8
9. Résultats d'exploitation .....	9
9.1 Revenus .....	9
9.2 Bénéfice brut .....	10
9.3 Charges d'exploitation.....	10
9.4 Résultat financier .....	11
9.5 Impôts sur le résultat.....	11
9.6 Perte nette .....	11
10. BAIIA ajusté .....	12
11. Situation de trésorerie et sources de financement .....	12
11.1 Activités d'exploitation .....	13
11.2 Activités d'investissement.....	13
11.3 Activités de financement .....	13
11.4 Capitaux propres .....	13
12. Information trimestrielle .....	14
13. Engagements contractuels .....	15
14. Capital social en circulation (12 août 2014) .....	15
15. Risques et incertitudes.....	15
16. Contrôles de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière.....	15
17. Information additionnelle et continue.....	15

# RAPPORT DE GESTION

## Technologies D-BOX inc.

### Premier trimestre clos le 30 juin 2014

#### **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 premier trimestre clos le 30 juin 2014 en les comparant aux résultats du premier trimestre de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison de ses bilans aux 30 juin 2014 et 31 mars 2014.

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 2014 et les états financiers intermédiaires résumés consolidés non-audités du premier trimestre clos le 30 juin 2014. 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 2014 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

- Revenus trimestriels en hausse de 30 % à 4 560 k \$ incluant 1 143 k \$ de revenus récurrents provenant de droits d'utilisation, location et maintenance et 1 878 k \$ en ventes de systèmes destinés au marché du divertissement.
- BAIIA ajusté\* de 19 k \$ pour le trimestre représentant un neuvième BAIIA ajusté positif consécutif et perte nette de 1 205 k \$. Tel que prévu, D-BOX a augmenté le niveau de ses frais de ventes et marketing et ses frais de recherche et développement en appui au lancement prévu de nouveaux produits et ce, de concert avec la croissance des revenus.
- Investissements dans les actifs incorporels de 351 k \$ dont 266 k \$ dans le développement de nouveaux produits. Ces nouveaux produits ont rapporté des revenus de plus de 100 k \$ au cours du trimestre.

Premier trimestre clos le 30 juin (en milliers de \$CAN sauf pour les données par action)		
	Premier trimestre	
	30 juin 2014	30 juin 2013
Revenus	4 560	3 499
BAIIA ajusté*	19	13
Perte nette	(1 205)	(519)
Perte nette de base et diluée par action	(0,0074)	(0,0032)
Données du bilan consolidé		
	Au 30 juin 2014	Au 31 mars 2014
Trésorerie et équivalents de trésorerie	4 057	6 717

\* 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 7.

#### 3.2 Faits saillants opérationnels

- Signature de contrats pour le marché du divertissement représentant 20 salles dont :
  - ✓ 8 en Amérique du Sud
  - ✓ 4 au Japon
  - ✓ 3 en Allemagne
  - ✓ 3 en Malaisie
  - ✓ 2 aux États-Unis
- Neuf productions émanant des principaux studios de Hollywood ont été codés par D-BOX afin d'être présentées en salle au cours du trimestre, dont 6 se sont classés #1 au box-office nord-américain lors du week-end de lancement.

### 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.

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 codé par D-BOX, ainsi que des revenus de maintenance associés à l'utilisation des systèmes;
3. les droits de codage de contenu visuel.

L'expérience qu'offre la technologie de la Société vise essentiellement deux marchés distincts : le marché du divertissement et le marché industriel; ces derniers ayant chacun leurs sous-marchés respectifs. Au 30 juin 2014, D-BOX comptait 75 employés comparativement à 67 employés au 30 juin 2013.

## 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 constamment des négociations auprès de propriétaires de salles de cinéma afin d'accroître le nombre de salles de cinéma équipées de sa technologie.

En parallèle, la Société mise toujours sur ses relations privilégiées et sa crédibilité établies auprès des principaux studios d'Hollywood et de certains studios asiatiques et européens afin d'obtenir de plus en plus de contenu. 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. favoriser la vente de sa technologie auprès d'exploitants de salles de cinéma actuels qui souhaitent équiper plus d'un de leurs complexes ou encore équiper plus d'une salle dans un même complexe;
3. entraîner des ventes de systèmes de mouvement pour la clientèle du divertissement à domicile qui veut visionner des films codés dans le confort de leur demeure;
4. inciter des clients du jeu vidéo à s'équiper de sièges munis d'actuateurs D-BOX permettant ainsi de ressentir toute l'action apportée par le jeu en question.

Au 30 juin 2014, une trentaine d'exploitants ont plus d'un complexe qui intègre la technologie D-BOX et plus de 35 localisations ont plus d'une salle dans un même complexe incorporant notre technologie.

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.

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. Entre autres, plus de 125 films présentés en salle ont été codés dont plus de 60 se classant numéro un au box-office lors du week-end de lancement.

L'expérience D-BOX en salle poursuivra une progression marquée suite au déploiement de sa technologie. Cette vision est renforcée par le fait que la Société a codé, de façon continue, le contenu des grands studios majeurs en plus d'avoir procédé à l'encodage de contenus locaux dans certains pays où D-BOX est maintenant présente. De plus, elle a fait ses preuves tant sur le plan technique que commercial et est récipiendaire de nombreux prix au cours des dernières années.

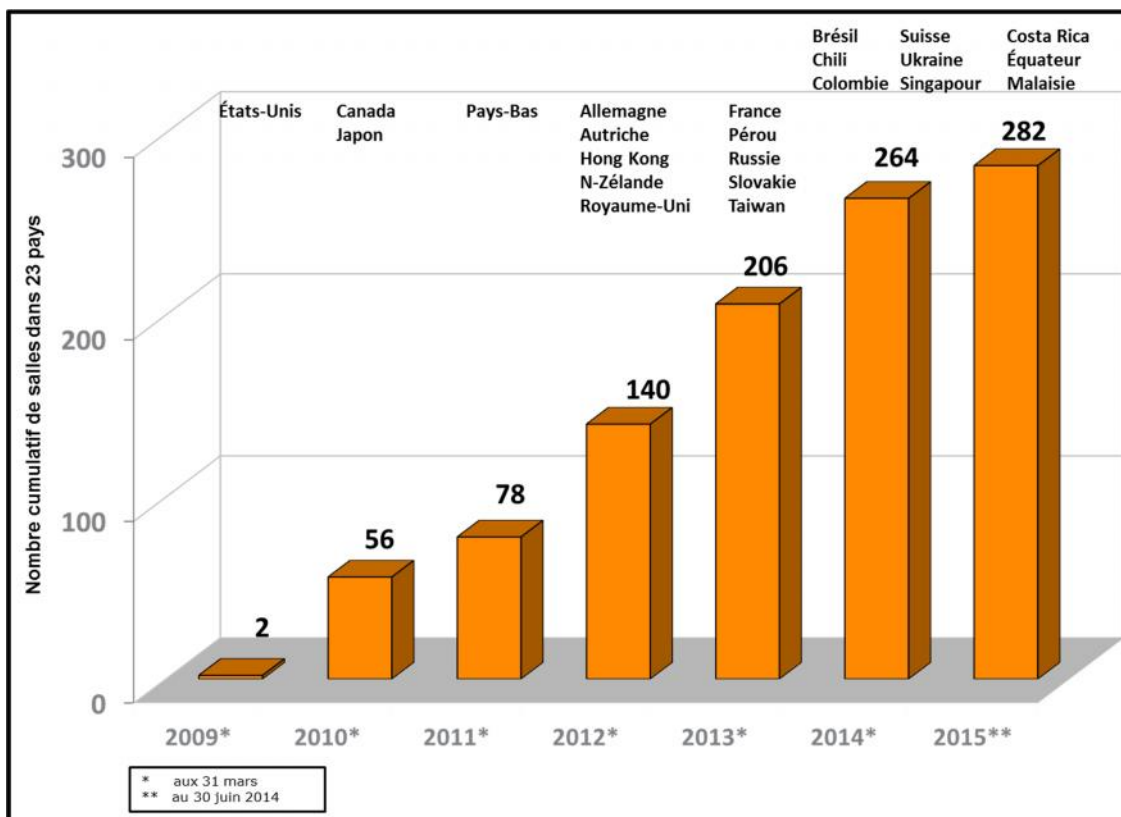
Cependant, certains facteurs saisonniers peuvent avoir un impact sur le déploiement de nouveaux systèmes D-BOX MFX destinés au cinéma en salle. Le taux de croissance des activités de cinéma en salle ne sera pas nécessairement linéaire mais plutôt sujet à une certaine volatilité sur la base de trimestres 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 ses plus récents états financiers. Au 30 juin 2014, 6 479 systèmes D-BOX MFX étaient installés dans 249 salles. De plus, à la même date, le carnet de commandes représentant 656 systèmes D-BOX MFX à être installés dans 33 salles. Le total des salles installées ou en commande s'élevait à 282 à la fin du trimestre comparativement à 264 au 31 mars 2014.

### Croissance mondiale des salles de cinéma installées ou en commande Au 30 juin 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 l'offre de contenu codé par D-BOX;
3. créer des produits et former des partenariats avec des joueurs stratégiques qui permettent une pénétration 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);
- 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 contribue considérablement à 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.

Au cours des dernières années, la Société a multiplié sa présence à des foires commerciales et industrielles, lesquelles ont contribué à faire connaître D-BOX et sa technologie de mouvement.

La Société a récemment développé des systèmes de mouvement adaptés à de nouveaux secteurs du marché industriel dont la commercialisation devrait s'accélérer 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.



## 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 dont notamment les frais de vente et marketing et de recherche et développement qui supporteront notamment la commercialisation de nouveaux produits. 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.

	Premier trimestre clos le 30 juin	
	2014	2013
Perte nette	(1 205)	(519)
Amortissement des immobilisations corporelles	515	588
Amortissement des actifs incorporels	76	70
Amortissement des autres actifs	21	23
Radiation d'immobilisations corporelles	54	16
Gain sur vente d'immobilisations corporelles	(36)	
Charge au titre des paiements fondés sur les actions	115	167
Perte (gain) de change	471	(344)
Résultat financier (charges financières et intérêts créditeurs)	3	6
Impôts sur le résultat	5	6
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>19</b>	<b>13</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 10).

## 8. Principales données financières

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes pour le premier trimestre clos le 30 juin 2014 en le comparant avec la même période de l'exercice précédent.

	Premier trimestre clos le 30 juin	
	2014	2013
Données sur l'état consolidé du résultat net et des autres éléments du résultat global		
Revenus	4 560	3 499
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	2 566	2 200
BAlIA ajusté*	19	13
Perte nette	(1 205)	(519)
Perte nette de base et diluée par action	(0,0074)	(0,0032)
Données sur l'état consolidé des flux de trésorerie		
Biens destinés à la location	(111)	(118)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(2 211)	(1 000)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(101)	(71)
Acquisition d'actifs incorporels	(351)	(48)

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

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes du bilan consolidé au 30 juin 2014 et au 31 mars 2014.

	Au 30 juin 2014	Au 31 mars 2014
Données du bilan consolidé		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	4 057	6 717
Stocks	4 849	4 389
Fonds de roulement	10 873	11 502
Actif total	22 499	24 204
Passif total	2 600	3 264
Capitaux propres	19 899	20 940

## 9. Résultats d'exploitation

### 9.1 Revenus

Les revenus du premier trimestre clos le 30 juin 2014 se sont chiffrés à 4 560 k \$, une hausse de 30 % comparativement à 3 499 k \$ pour le trimestre clos le 30 juin 2013. 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 1 316 k \$ au cours du trimestre clos le 30 juin 2014, soit une baisse de 6 % comparativement à 1 403 k \$ au cours du trimestre clos le 30 juin 2013. 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. Les ventes du marché industriel sont générés entre autre par 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 mouvements 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 du trimestre, les ventes réalisées avec nos deux principaux clients ont représenté 52 % (43 % et 9 %) des ventes du marché industriel comparativement à 71 % (36 % et 35 %) l'an dernier.

Les revenus générés par le marché du divertissement au cours du trimestre se sont élevés à 3 244 k \$, une hausse de 55 % comparativement à des revenus de 2 096 k \$ réalisés l'an dernier. Les revenus provenant des exploitants de salles de cinéma ont augmenté de 60 % passant de 1 885 k \$ au premier trimestre de l'an dernier à 3 021 k \$ au premier trimestre de cette année. Ces revenus sont composés (i) de la vente de systèmes D-BOX MFX qui ont augmenté de 200 % à 1 878 k \$ (625 k \$ pour le même trimestre de l'année dernière) 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 baissé de 9 % à 1 143 k \$ (1 260 k \$ en 2013). Bien que le nombre de billets vendus ait augmenté, le revenu moyen par billet provenant des nouvelles salles signées à l'international a diminué.

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

- 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 ou même d'un exploitant à un autre;
- 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 2014, 6 479 systèmes D-BOX MFX étaient installés dans 249 salles à travers le monde comparativement à 5 111 systèmes D-BOX MFX installés dans 198 salles à la même date l’an dernier.

Le marché du divertissement inclut aussi les ventes de systèmes pour le divertissement à domicile qui ont augmenté de 6 % à 223 k \$ en comparaison avec 211 k \$ l’an dernier.

Au cours du premier trimestre clos le 30 juin 2014, les ventes réalisées avec nos deux principaux clients ont représenté 12 % (7 % et 5 %) des ventes du marché du divertissement comparativement à 19 % (13 % et 6 %) pour le même trimestre de l’an dernier.

## 9.2 Bénéfice brut

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

	Premier trimestre clos le 30 juin	
	2014	2013
Revenus	4 560	3 499
Bénéfice brut	2 110	1 687
Amortissement rattaché au coût des produits	456	513
Bénéfice brut excluant l’amortissement*	2 566	2 200
Marge brute excluant l’amortissement	56 %	63 %

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

Pour le trimestre clos le 30 juin 2014, le bénéfice brut a augmenté de 25 % pour s’élever à 2 110 k \$ comparativement à 1 687 k \$ pour le même trimestre de l’exercice précédent. Excluant l’amortissement rattaché au coût des produits, le bénéfice brut s’est élevé à 2 566 k \$ (56 % des revenus) pour 2014 comparativement à 2 200 k \$ (63 % des revenus) l’an dernier. Cette croissance de 17 % du bénéfice brut excluant l’amortissement s’explique par l’augmentation de 60 % des revenus provenant des exploitants de salles de cinéma. La baisse de la marge brute de 63 % à 56 % provient du mix des revenus réalisés dont principalement l’effet des revenus de droits d’utilisation, de location et de maintenance qui représentaient 36 % des revenus du premier trimestre de l’an dernier comparativement à 25 % cette année.

## 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 le marché industriel et celui du divertissement et incluant les frais relatifs aux codes de mouvement et autres frais de marketing.

Pour le trimestre clos le 30 juin 2014, les frais de vente et marketing se sont élevés à 1 545 k \$ (34 % des revenus), une hausse de 14 % comparativement à 1 361 k \$ (39 % des revenus) pour le premier trimestre de l’année précédente. Cette augmentation des frais provient principalement des coûts liés au personnel dû à l’ajout de ressources nécessaires pour mener à bien la stratégie de ventes et marketing.

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 2014, les frais d'administration se sont élevés à 915 k \$ (20 % des revenus), une hausse de 7 % comparativement à 855 k \$ (24 % des revenus) pour le trimestre clos le 30 juin 2013. Ceci provient principalement de l'augmentation des coûts liés au personnel et à l'ajout d'une ressource.

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 30 juin 2014, les frais de recherche et développement ont augmenté à 376 k \$ (8 % des revenus) comparativement à 322 k \$ (9 % des revenus) pour le même trimestre de l'exercice précédent. La hausse de 17 % s'explique notamment par les coûts liés au personnel dont l'ajout d'employés qualifiés affectés à l'amélioration et à la réduction des coûts des produits existants.

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 30 juin 2014, la perte de change s'est élevée à 471 k \$ comparativement à un gain de change de 344 k \$ pour le même trimestre de 2013. La perte de change du trimestre provient de la forte variation de la devise canadienne par rapport à la devise américaine survenue au cours de la période comparativement à 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 premier trimestre clos le 30 juin 2014, le résultat financier s'est élevé à une charge nette de 3 k \$ comparativement à une charge nette de 6 k \$ pour le même trimestre 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.

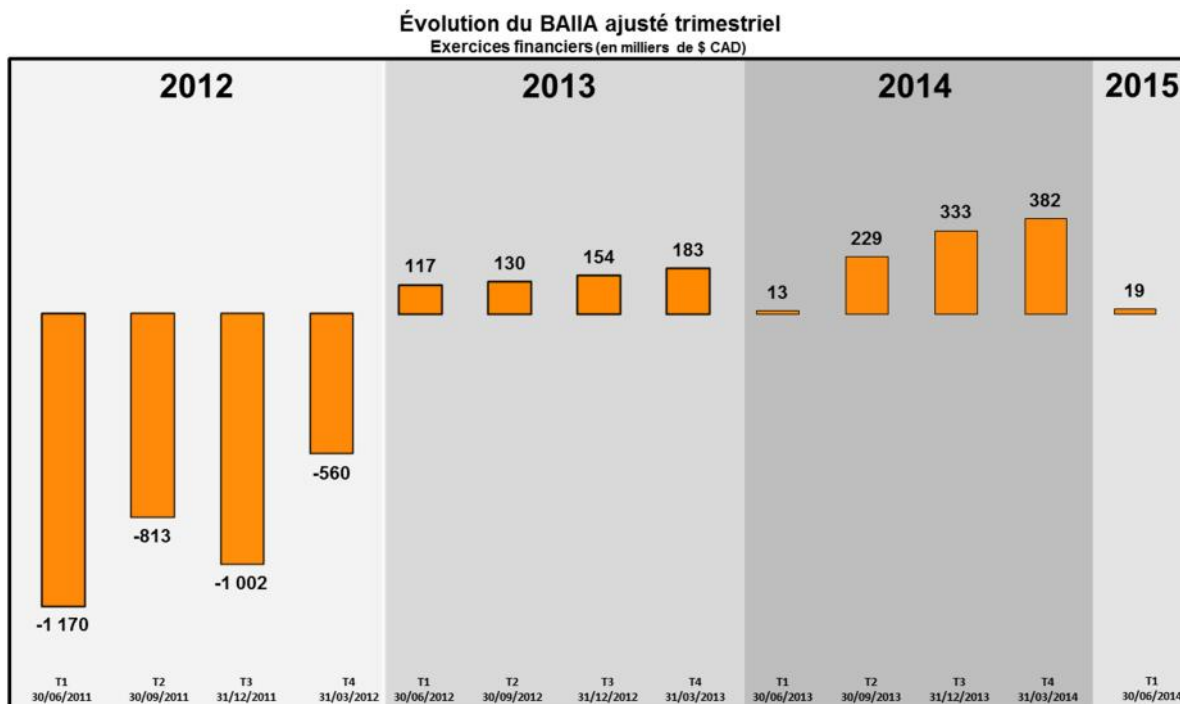
#### **9.6 Perte nette**

---

En raison des éléments mentionnés précédemment, mais plus particulièrement en raison de la perte de change au montant de 471 k \$, la perte nette du premier trimestre clos le 30 juin 2014 s'est élevée à 1 205 k \$ (0,0074 \$ par action) comparativement à une perte nette de 519 k \$ (0,0032 \$ par action) pour le même trimestre de l'année précédente.

## 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 les flux monétaires générés par les activités d'exploitation.



Au premier trimestre, D-BOX a réalisé un BAIIA ajusté de 19 k \$ en comparaison avec un BAIIA ajusté de 13 k \$ l'an dernier. Un BAIIA ajusté positif a été réalisé au cours des neuf derniers trimestres de la Société. Ceci est la résultante des stratégies développées au cours des dernières années pour le marché industriel et celui du divertissement qui ont généré une croissance importante des revenus et du bénéfice brut ainsi qu'un contrôle serré des charges d'exploitation.

## 11. Situation de trésorerie et sources de financement

Au 30 juin 2014, l'actif total s'établissait à 22 499 k \$ comparativement à 24 204 k \$ au 31 mars 2014. La baisse de l'actif total s'explique principalement par la baisse de la trésorerie et équivalents de trésorerie telle qu'expliquée plus loin dans les activités d'exploitation et dans les activités d'investissement.

Le fonds de roulement s'établissait à 10 873 k \$ au 30 juin 2014 contre 11 502 k \$ au 31 mars 2014. Les débiteurs, essentiellement composés de comptes clients, de crédits d'impôts à l'investissement et des taxes à la consommation à recevoir, ont augmenté de 725 k \$ à 4 072 k \$ au 30 juin 2014 comparativement à 3 347 k \$ au 31 mars 2014. Cette augmentation est attribuable à la croissance de 30 % dans les revenus du trimestre. Les stocks ont augmenté de 460 k \$ passant de 4 389 k \$ au 31 mars 2014 à 4 849 k \$ au 30 juin 2014. Les stocks ont augmenté pour tenir compte des commandes en cours à la fin du trimestre et de l'inventaire disponible pour les nouveaux produits.

Le passif à court terme a diminué de 664 k \$ à 2 600 k \$ au 30 juin 2014 comparativement à 3 264 k \$ au 31 mars 2014. Le passif à court terme est composé principalement des créditeurs et charges à payer qui ont diminué de 826 k \$ à 2 245 k \$ comparativement à 3 071 k \$ au 31 mars 2014. Cette baisse des créditeurs et charges à payer provient principalement des comptes fournisseurs liés aux achats d'inventaire et aux autres charges à payer plus élevés au 31 mars 2014.

### **11.1 Activités d'exploitation**

---

Pour le trimestre clos le 30 juin 2014, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation se sont élevés à 2 211 k \$ comparativement à une utilisation de flux de trésorerie de 1 000 k \$ pour le même trimestre de l'exercice précédent. Au cours du trimestre, des fonds au montant de 1 104 k \$ ont été utilisés relativement à l'augmentation des débiteurs en lien avec la croissance des revenus. De plus, un montant de 372 k \$ a été utilisé pour l'augmentation des inventaires nécessaires aux activités d'exploitation et un autre montant de 503 k \$ a servi à réduire les comptes fournisseurs liés aux achats d'inventaire et aux autres charges à payer plus élevés au 31 mars 2014.

### **11.2 Activités d'investissement**

---

Pour le trimestre clos le 30 juin 2014, les flux utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 413 k \$ comparativement à 119 k \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement comprennent l'acquisition d'actifs incorporels qui ont nécessité des investissements de 351 k \$ au cours du trimestre comparativement à 48 k \$ en 2013. L'augmentation des fonds utilisés par les actifs incorporels provient notamment du coût des produits développés à l'interne au montant de 266 k \$ et qui seront commercialisés au cours des prochains trimestres.

### **11.3 Activités de financement**

---

Il n'y a pas eu d'activité de financement au cours des trimestres clos le 30 juin 2014 et 2013.

### **11.4 Capitaux propres**

---

Les capitaux propres se chiffraient à 19 899 k \$ au 30 juin 2014 comparativement à des capitaux propres de 20 940 k \$ au 31 mars 2014. Cette baisse de 1 041 k \$ provient essentiellement de la perte nette du premier trimestre au montant de 1 205 k \$ moins la charge au titre du paiement fondé sur des actions au montant de 115 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.

	2015	2014				2013		
	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2
Revenus provenant du marché industriel	1 316	1 779	1 857	1 964	1 403	1 735	1 322	1 919
Revenus provenant du marché du divertissement								
Exploitants de salles de cinéma :								
- Vente de systèmes	1 878	2 120	1 499	1 889	625	1 097	1 115	682
- Droits d'utilisation, location et maintenance	1 143	815	1 081	498	1 260	542	484	856
	3 021	2 935	2 580	2 387	1 885	1 639	1 599	1 538
Vente de systèmes pour le divertissement à domicile	223	266	182	144	211	211	471	251
Total revenus du marché du divertissement	3 244	3 201	2 762	2 531	2 096	1 850	2 070	1 789
<b>REVENUS TOTAUX</b>	<b>4 560</b>	<b>4 980</b>	<b>4 619</b>	<b>4 495</b>	<b>3 499</b>	<b>3 585</b>	<b>3 392</b>	<b>3 708</b>
BAII A ajusté*	19	382	333	229	13	183	154	130
Perte nette	(1 205)	(43)	(352)	(675)	(519)	(508)	(273)	(1 204)
Perte nette de base et diluée par action	(0,007)	(0,001)	(0,002)	(0,004)	(0,003)	(0,003)	(0,002)	(0,007)
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 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 \$
2015 (neuf mois restants)	170
2016	107
2017	3
	280

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 août 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	14 558 345
	178 339 474

### 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 10 juin 2014 disponible sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

### 16. Contrôles de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière a pour objectif de fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière de la Société et à la préparation des états financiers consolidés selon les IFRS.

Au cours du trimestre clos le 30 juin 2014, 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 août 2014. Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur SEDAR au [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

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