



RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Premier trimestre clos le 30 juin 2017

Table des matières

Table des matières.....	i
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. Perspectives	2
5. Profil de l'entreprise	2
6. Stratégie de l'entreprise	3
6.1 Modèles de revenus	3
6.2 Stratégie de croissance / Marché du divertissement	3
6.3 Stratégie de croissance / Marché de la simulation et formation	5
7. Mesures non conformes aux IFRS.....	5
8. Principales données financières.....	6
9. Résultats d'exploitation	6
9.1 Revenus	6
9.2 Bénéfice brut	7
9.3 Charges d'exploitation	7
9.4 Résultat financier.....	8
9.5 Impôt sur le résultat.....	8
9.6 Perte nette.....	8
10. BAIIA ajusté.....	8
11. Situation de trésorerie et sources de financement.....	9
11.1 Activités d'exploitation.....	9
11.2 Activités d'investissement.....	9
11.3 Activités de financement.....	9
11.4 Capitaux propres.....	9
12. Information trimestrielle	9
13. Engagements contractuels.....	10
14. Capital social en circulation (9 août 2017)	10
15. Nouvelles prises de position en matière de comptabilité	10
16. Risques et incertitudes	11
17. Contrôles de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière	11
18. Information additionnelle et continue	11

RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Premier trimestre clos le 30 juin 2017

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 ses filiales 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 2017 en les comparant aux résultats du premier trimestre de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison de ses bilans aux 30 juin 2017 et 31 mars 2017.

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 2017 et les états financiers intermédiaires résumés consolidés non-audités du premier trimestre clos le 30 juin 2017. 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 2017 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 de la simulation et formation, 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 trimestriels de 6 % à 8 141 k \$, incluant une hausse de 31 % des revenus récurrents pour le marché du divertissement.
- Perte nette de 984 k\$ pour le trimestre comparativement à 426 k \$ l'année dernière.
- BAIIA ajusté* trimestriel de 120 k \$ comparé à 439 k \$ l'an dernier.

Premier trimestre clos le 30 juin (en milliers de dollars sauf pour les données par action)		
	2017	2016
Revenus	8 141	7 662
Perte nette	(984)	(426)
BAIIA ajusté*	120	439
Perte nette de base et diluée par action	(0,006)	(0,002)
Données du bilan consolidé		
	Au 30 juin 2017	Au 31 mars 2017
Trésorerie et équivalents de trésorerie	7 838	8 867

* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » et au tableau du rapprochement du BAIIA ajusté au bénéfice net (perte nette) à la page 5.

3.2 Faits saillants opérationnels

- Augmentation de 9 % des écrans installés ou prévus être installés passant à 651 à la fin du trimestre incluant les écrans additionnels installés avec Cineplex au Canada et Cinemark aux États-Unis.
- Mandatée par la National Football League (NFL), *NFL Experience Times Square*, pour prendre part à la création du Cirque du Soleil d'une exaltante expérience immersive à la fine pointe de la technologie en plein cœur de la ville de New York.
- Lancement de la deuxième génération d'actuateurs (D-BOX Gen II) pour la communauté de simulation et de formation. Cette récente évolution des solutions de mouvement permet aux utilisateurs un degré de créativité et de flexibilité sans précédent tout en ouvrant de nouveaux marchés pour D-BOX.
- Ouverture du plus grand centre de simulateurs de mouvement en course automobile à Mirabel, Canada avec ICAR, complexe multidisciplinaire ultra moderne au Canada.

4. PERSPECTIVES

D-BOX priorise deux axes majeurs de développement : le marché du divertissement et le marché de la simulation et formation, 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 long terme 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 qui supporteront, notamment, l'accélération de la pénétration du marché chinois et la commercialisation de nouvelles innovations technologiques. Cette stratégie viendrait solidifier la position de D-BOX dans certains sous-marchés spécifiques et faciliter la pénétration de nouveaux marchés.

Avec l'avènement du monde de la réalité virtuelle et l'expertise de D-BOX dans le domaine de la simulation immersive de mouvement, D-BOX a développé de façon active de nouvelles applications pour la réalité virtuelle et d'autres marchés clés. De facto, D-BOX est bien positionné pour devenir un acteur important dans l'industrie de la réalité virtuelle étant donné que sa technologie peut réduire les symptômes de vertiges souvent associés aux mouvements dans ce genre d'expériences. Ceci pourrait être le chaînon manquant qui résoudra l'un des principaux défis que la réalité virtuelle doit surmonter. D-BOX est particulièrement enthousiaste de faire partie de cette nouvelle tendance étant donné que le marché de la réalité virtuelle pourrait bientôt atteindre plusieurs milliards de dollars selon de nombreuses sources de l'industrie.

5. PROFIL DE L'ENTREPRISE

Réunissant des visionnaires, des artistes et des innovateurs, Technologies D-BOX crée des expériences immersives hyperréalistes pour le secteur du divertissement en faisant bouger le corps des spectateurs et en stimulant leur imagination grâce à sa technologie de mouvement. Cette expertise permet à D-BOX de collaborer avec les meilleures entreprises du monde pour raconter des histoires captivantes de façon inédite. Qu'il s'agisse de films, de jeux vidéo, d'applications exploitant la réalité virtuelle, de divertissements thématiques ou de simulateurs professionnels, D-BOX a pour mission de faire vibrer le monde entier.

D-BOX conçoit, fabrique et commercialise des systèmes de mouvement à la fine pointe de la technologie, destinés au marché du divertissement et au marché de la simulation et formation. Avec cette technologie unique

et brevetée, D-BOX génère des effets de mouvement programmés spécifiquement pour chaque contenu visuel, qui sont dirigés vers un système de mouvement intégré dans une plateforme, un siège ou tout autre produit. Ces effets de mouvement (le code de mouvement « D-BOX Motion Code ») 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. les effets de mouvement logiciel programmés image par image sur la base du contenu visuel;
2. un contrôleur de mouvement servant d'interface entre le contenu visuel (films, jeux vidéo, simulation et formation, expériences de réalité virtuelle) et le système de mouvement D-BOX ;
3. le système de mouvement D-BOX qui est composé, entre autres, d'actuateurs électromécaniques intégrés exclusifs intégrés à une plateforme, un siège ou autre type d'équipement.

Au 30 juin 2017, D-BOX comptait 130 employés comparativement à 113 employés au 30 juin 2016.

6. STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

La Société est une référence mondiale dans la conception de systèmes de mouvement immersif non distractif. Elle est également dans une position unique de faire partie et d'agir en tant que facteur de différenciation pour les technologies de réalité virtuelle et les expériences à venir.

D-BOX continue à développer 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 distincts pour ses systèmes de mouvement à la fine pointe de la technologie : le marché du divertissement et le marché de la simulation et formation.

Exemples d'applications

Marché du divertissement	Marché de la simulation et formation
<ul style="list-style-type: none"> • Cinéma en salle • Divertissement à domicile : <ul style="list-style-type: none"> ○ Cinéma à domicile ○ Jeux vidéo • Divertissement thématique : <ul style="list-style-type: none"> ○ Arcades ○ Musées et planétariums ○ Parcs d'amusement 	<ul style="list-style-type: none"> • Simulation et formation pour : <ul style="list-style-type: none"> ○ Automobile ○ Simulateurs de vol ○ Équipements lourds/grues ○ Simulation de course ○ Santé
<ul style="list-style-type: none"> • Réalité virtuelle pour le marché du divertissement et le marché de la simulation et formation 	

6.1 Modèles de revenus

Les modèles de revenus de la Société proviennent principalement :

1. de la vente ou de la location des systèmes de mouvement D-BOX, incluant les sièges et les contrôleurs de mouvement et, dans le cas d'installations d'envergure comme les salles de cinéma, les serveurs informatiques;
2. des droits d'utilisation de licence et d'usage du D-BOX Motion Code dans les salles de cinéma et centres de divertissement équipés de systèmes de mouvement D-BOX, pour visionner du contenu visuel encodé par D-BOX. La Société perçoit également des revenus de maintenance associés à l'utilisation des systèmes de mouvement;
3. de la vente directe d'actuateurs à un réseau de revendeurs spécialisés, d'intégrateurs, d'équipementiers ou de fabricants de sièges qui incorporent et commercialisent la technologie D-BOX sous leur propre marque (équipementiers d'origine « OEM »); et
4. les droits de codage de contenu visuel payables par les distributeurs de contenu visuel.

6.2 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 sur ses relations privilégiées et sa crédibilité établies auprès des principaux studios d'Hollywood et de certains studios asiatiques et européens afin d'offrir un plus grand éventail de contenu pour les salles de cinéma. D-BOX est d'avis que l'accroissement de l'offre de films a un effet direct sur le nombre de salles de cinéma équipées et que les revenus de box-office par salle équipée de systèmes D-BOX 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. faciliter la vente de sa technologie auprès d'exploitants de salles de cinéma actuels qui veulent équiper plus d'un de leurs complexes ou équiper plus d'une salle dans un même complexe;
3. générer des ventes de systèmes de mouvement à la clientèle du sous marché du divertissement à domicile qui veut vivre l'expérience D-BOX dans le confort de leur demeure;

4. présenter et mettre en valeur la technologie à des clients potentiels dans le marché de la simulation et de la formation; et
5. encourager les clients de jeux vidéo à se procurer des sièges de jeu munis de systèmes de mouvement D-BOX leur permettant ainsi d'ajouter un nouveau niveau d'immersion à leur expérience de jeu.

Au 30 juin 2017, 40 exploitants (37 % de tous les exploitants) ont plus d'un complexe qui intègre la technologie D-BOX et 170 localisations (40 % de toutes les localisations) ont plus d'une salle dans un même complexe incorporant notre technologie.

Un nombre supérieur de salles a un impact direct sur l'offre des studios qui est basée sur un modèle d'affaires avantageux pour tous les intervenants qui se partagent les nouveaux revenus générés par la technologie D-BOX.

L'accès au contenu est un élément-clé pour accélérer le déploiement de la technologie D-BOX. La Société continue à développer des relations d'affaires avec de nouveaux fournisseurs de contenu pour le cinéma et le jeu vidéo. Entre autres, plus de 270 films présentés en salle ont été codés à ce jour dont plus de 125 se classant numéro un au box-office lors du week-end de lancement.

L'expérience D-BOX dans les salles de cinéma 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 au codage 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 a reçu de nombreux prix au cours des dernières années.

La nouvelle tendance en Amérique du Nord est d'équiper les salles de cinéma de sièges inclinables et D-BOX a été la première société à offrir des sièges inclinables intégrant la technologie de mouvement. À ce jour plus de 26 écrans font l'expérience des luxueux sièges de cinéma inclinables intégrant la technologie de mouvement D-BOX.

Cependant, certains facteurs saisonniers peuvent avoir un impact sur le déploiement de nouveaux systèmes de mouvement D-BOX destinés au cinéma en salle. Le taux de croissance des activités dans ce sous-marché ne sera pas nécessairement linéaire mais plutôt sujet à une certaine volatilité sur la base de trimestres consécutifs.

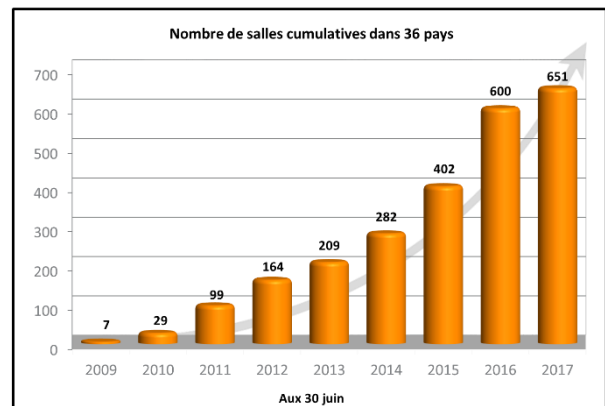
À cet égard, la Société rappelle qu'elle demeure sujette à un certain nombre d'autres risques et incertitudes concernant ses opérations (se reporter à la rubrique 16 « Risques et incertitudes »).

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 à des foires commerciales d'importance. La Société croit que le marché du divertissement est un très bon moyen de démontrer sa technologie au plus grand nombre de gens possible, dégage des revenus significatifs 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 de mouvement installés en plus du carnet de commandes. D'un point de vue pratique, la Société définit le carnet de commandes comme suit : un engagement ou une commande reçue pour des systèmes de mouvement dans le cadre d'une entente contractuelle et dont l'installation est prévue à l'intérieur d'une période de 24 mois.

Au 30 juin 2017, le total des salles installées ou en commande a augmenté de 9 % et s'élevait à 651 comparativement à 600 il y a un an.

Croissance des salles de cinéma installées ou en commande au 30 juin 2017



À l'égard des produits destinés au divertissement à domicile haut de gamme, 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; et

3. créer des produits et former des partenariats avec des joueurs stratégiques qui permettent une pénétration progressive de ce marché.

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 non distractive;
- ✓ 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);
- ✓ qu'elle procure une visibilité et une source de revenus additionnelle pour les studios; et
- ✓ qu'elle offre une solution pour réduire les symptômes de vertiges associés à l'expérience de la réalité virtuelle.

6.3 Stratégie de croissance / Marché de la simulation et formation

Le marché de la simulation et formation contribue de manière significative à la notoriété globale de la marque D-BOX, éveillant ainsi l'intérêt des consommateurs au réalisme et à l'efficacité de façon à créer une demande grandissante pour l'expérience D-BOX dans d'autres sous-marchés tels que : l'automobile, la défense, les simulateurs de vol, les équipements lourds/grues, la simulation de course et la santé. La Société mobilise des ressources qui se consacrent au développement de ce marché d'affaires en vue d'identifier de nouveaux partenaires 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 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 aux besoins du marché de la simulation et formation et les revenus devraient continuer à s'accroître au fur et à mesure que les nouveaux acteurs développés gagnent en popularité auprès de nouveaux clients et des clients existants.

La Société dédie 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 et/ou distributeur, on retrouve: 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.

7. MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

Dans le présent rapport de gestion, la Société a recours à deux mesures non conformes aux Normes internationales d'information financière (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 fournit de l'information utile et complémentaire, permettant notamment d'évaluer la rentabilité et la capacité de la Société à générer des flux de trésorerie avec les activités d'exploitation. Il inclut le bénéfice net (la perte nette) et exclut ce qui suit : 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	
	2017	2016
Perte nette	(984)	(426)
Amortissement des immobilisations corporelles	594	579
Amortissement des actifs incorporels	161	151
Amortissement des autres actifs	1	2
Charge au titre des paiements fondés sur les actions	56	41
Perte (gain) de change	155	(14)
Résultat financier (charges financières et intérêts créditeurs)	136	106
Impôts sur le résultat	1	—
BAIIA ajusté	120	439

- 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 7).

8. PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES

Les tableaux suivants présentent certaines données financières importantes pour le premier trimestre clos le 30 juin 2017 en les comparant avec la même période de l'exercice précédent.

Données sur l'état consolidé du résultat net et des autres éléments du résultat global	Premier trimestre clos le 30 juin	
	2017	2016
Revenus	8 141	7 662
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	4 930	4 514
Perte nette	(984)	(426)
BAIIA ajusté*	120	439
Perte nette de base et dilué(e) par action	(0,006)	(0,002)

* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » à la page 5.

Données sur l'état consolidé des flux de trésorerie	Premier trimestre clos le 30 juin	
	2017	2016
Biens destinés à la location	(94)	(1 654)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(479)	(2 894)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(274)	(194)
Acquisition d'actifs incorporels	(253)	(269)

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes du bilan consolidé au 30 juin 2017 et au 31 mars 2017.

Données du bilan consolidé	Au 30 juin 2017	Au 31 mars 2017
Trésorerie et équivalents de trésorerie	7 838	8 867
Stocks	8 015	8 334
Fonds de roulement	16 033	16 707
Actif total	33 481	35 031
Passif à court terme	5 821	6 623
Dette à long terme	4 584	4 549
Capitaux propres	22 718	23 605

9. RÉSULTATS D'EXPLOITATION

9.1 Revenus

Les revenus du premier trimestre clos le 30 juin 2017 ont augmentés de 6 % à 8 141 k \$ comparativement à 7 662 k \$ pour le trimestre clos le 30 juin 2016.

Pour le marché du divertissement, les revenus sont composés des ventes de systèmes de mouvement D-BOX aux exploitants de salles de cinéma, des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance sur la vente de billets générés par le cinéma en salle, des ventes de systèmes à des clients pour le divertissement à domicile et des ventes de systèmes à des clients du divertissement thématique.

Les revenus sont également composés de ventes de systèmes de mouvement aux clients du marché de la simulation et formation qui commercialisent sous leurs propres marques les systèmes de mouvement D-BOX.

Au cours du premier trimestre clos le 30 juin 2017, le marché du divertissement a généré des revenus de 6 458 k \$ comparativement à des revenus de 6 386 k \$ réalisés l'an dernier. Les revenus provenant du cinéma en salle ont augmenté de 8 % passant de 4 856 k \$ en 2016 à 5 265 k \$ cette année. Ces revenus sont composés (i) de la vente de systèmes de mouvement D-BOX qui ont diminué à 3 115 k \$ (3 216 k \$ en 2016) 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 31 % à 2 150 k \$ (1 640 k \$ en 2016). Cette hausse est principalement due à la performance des films au box-office pour le premier trimestre de cette année comparativement à celui de l'an dernier.

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 d'un film à l'autre;
- le partage des revenus entre les exploitations de salles de cinéma et les studios;

- la performance individuelle des exploitants de salles de cinéma;
- le nombre moyen de systèmes de mouvement D-BOX 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; et
- 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 salles de cinéma de présenter un film sur une période plus ou moins longue.

Au 30 juin 2017, 615 salles ont été installées à travers le monde, une hausse de 22 % comparativement à 506 salles à la même date l'an dernier.

Le marché du divertissement inclut aussi les ventes de systèmes pour le divertissement à domicile et les ventes de systèmes pour le divertissement thématique. Les ventes du marché du divertissement à domicile ont augmenté de 83 % à 751 k \$ (410 k \$ l'an dernier). Cette hausse provient essentiellement de l'entente de distribution exclusive annoncée en novembre 2016 avec Hangzhou JC City Management Investment Group Limited, une filiale en propriété exclusive de Gold Finance Group, pour la distribution et la promotion en Chine de systèmes de cinéma maison haut de gamme D-BOX.

Les revenus provenant du marché du divertissement thématique ont diminué de 61 % à 442 k \$ (1 120 k \$ l'année dernière) et s'explique par des ventes considérables auprès d'un nouveau client dans le sous-marché des parcs d'amusement lors du premier trimestre de l'an dernier et par le délai dans la livraison d'une commande avec un client important cette année.

Pour le marché de la simulation et formation, notre stratégie de développement consiste à vendre notre technologie de systèmes de mouvement à des clients afin que ceux-ci l'intègrent dans leurs produits. Les ventes sont générées entre autre par la présence à des foires commerciales et industrielles, qui contribue à faire

connaître la technologie 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.

Les revenus de systèmes de mouvement aux clients du marché de la simulation et formation ont augmenté de 32 % à 1 683 k \$ au cours du premier trimestre clos le 30 juin 2017 comparativement à 1 276 k \$ pour le même trimestre de l'an dernier. Cette hausse s'explique principalement par une augmentation des ventes de systèmes de mouvement destinés aux sous-marchés des équipements lourds et de l'automobile.

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	
	2017	2016
Revenus	8 141	7 662
Bénéfice brut	4 448	4 001
Amortissement rattaché au coût des produits vendus	482	513
Bénéfice brut excluant l'amortissement*	4 930	4 514
Marge brute excluant l'amortissement	61%	59%

* Se référer à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » à la page 5.

Pour le premier trimestre clos le 30 juin 2017, le bénéfice brut s'est élevé à 4 448 k \$ comparativement à 4 001 k \$ pour le même trimestre de l'exercice précédent. Excluant l'amortissement rattaché au coût des produits vendus, le bénéfice brut a augmenté de 9% et s'est élevé à 4 930 k \$ (61 % des revenus) comparativement à 4 514 k \$ (59 % des revenus) l'an dernier. Cette hausse du bénéfice brut excluant l'amortissement est expliquée principalement par une augmentation des ventes et par la composition des marges des différents produits vendus.

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 promotionnel aux points de vente et des frais de participation à des foires commerciales. Ils incluent aussi les frais relatifs aux codes de mouvement et autres frais de marketing.

Pour le trimestre clos le 30 juin 2017, les frais de vente et marketing ont augmentés de 12 % à 2 515 k \$ (31 % des revenus) comparativement à 2 242 k \$ (29 % des revenus) l’an dernier. Cette augmentation s’explique en grande partie par l’augmentation des coûts liés au personnel suite à notre récente présence en Chine.

Frais d’administration : Les frais d’administration se composent notamment 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 2017, les frais d’administration se sont élevés à 1 717 k \$ (21 % des revenus) comparativement à 1 325 k \$ (17 % des revenus) pour le même trimestre en 2016. Cette augmentation s’explique essentiellement par l’augmentation des coûts liés au personnel et aux honoraires professionnels.

Frais de recherche et développement : Les frais de recherche et développement incluent principalement les coûts liés au personnel, l’amortissement des actifs et des brevets, les autres coûts liés à l’amélioration 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 2017, les frais de recherche et développement ont augmenté de 18 % à 908 k \$ (11 % des revenus) comparativement à 768 k \$ (10 % des revenus) pour la même période de l’an dernier. L’augmentation des coûts liés au personnel pour le soutien aux innovations technologiques explique essentiellement cet écart.

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.

Pour le trimestre clos le 30 juin 2017, la perte de change s’est élevée à 155 k \$ comparativement à un gain de change de 14 k \$ l’an dernier. La fluctuation de change s’explique par la volatilité de la devise canadienne par rapport à la devise américaine survenue au cours de l’année.

9.4 Résultat financier

Pour le trimestre clos le 30 juin 2017, les charges financières nettes des intérêts créditeurs se sont élevées à 136 k \$ comparé à 106 k \$ l’an dernier.

9.5 Impôt sur le résultat

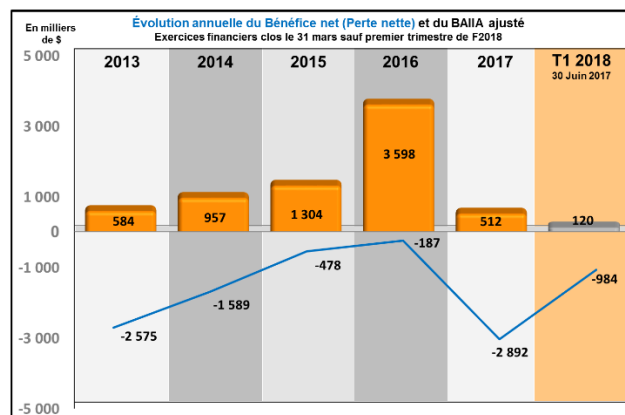
En ce qui concerne la comptabilisation de ses impôts différés, la Société a conclu qu’une provision pour moins-value équivalente aux montants des actifs d’impôts différés devait être comptabilisée.

9.6 Perte nette

La perte nette pour le trimestre clos le 30 juin 2017 s’est élevée à 984 k \$ (0,006 \$ par action) en comparaison à une perte nette de 426 k \$ (0,002 \$ par action pour 2016). L’augmentation de la perte nette s’explique principalement par les frais additionnels de vente et marketing liés à la pénétration du marché chinois et au développement du marché des cinémas en salle ainsi qu’au soutien des innovations technologiques.

10. BAIIA AJUSTÉ

Le BAIIA ajusté inclut le bénéfice net (la perte nette) et exclut 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.



Depuis l’exercice financier de 2013, D-BOX a maintenu un BAIIA ajusté positif, en lien avec la croissance soutenue de ses revenus et un contrôle serré de ses dépenses d’exploitation.

Le BAIIA ajusté s’est élevé à 120 k \$ pour le premier trimestre clos le 30 juin 2017 comparativement à un BAIIA ajusté de 439 k \$ l’an dernier. Cet écart de 319 k \$ s’explique principalement par les dépenses d’exploitation plus élevées tel que mentionné ci-haut.

11. SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Au 30 juin 2017, l'actif total s'établissait à 33 481 k \$ comparativement à 35 031 k \$ au 31 mars 2017. Cet écart s'explique principalement par une diminution de 1 029 k \$ de la trésorerie et équivalents de trésorerie tel qu'expliqué plus loin dans les activités d'exploitation.

Le fonds de roulement s'est élevé à 16 033 k \$ au 30 juin 2017 par rapport à 16 707 k \$ au 31 mars 2017. Les débiteurs, essentiellement composés de comptes clients, de crédits d'impôt à l'investissement et des taxes à la consommation à recevoir, ont diminué à 5 113 k \$ comparativement à 5 517 k \$ au 31 mars 2017. Cette diminution s'explique par les revenus moins élevés générés au cours du premier trimestre finissant le 30 juin 2017 par rapport au quatrième trimestre finissant le 31 mars 2017. Les stocks ont diminué à 8 015 k \$ comparativement à 8 334 k \$ au 31 mars 2017.

Le passif à court terme a diminué de 802 k \$ à 5 821 k \$ au 30 juin 2017 comparé à 6 623 k \$ au 31 mars 2017. Le passif à court terme est composé des créditeurs et charges à payer qui ont diminué de 491 k \$ à 4 515 k \$. Cette baisse s'explique par une diminution des charges à payer liés à la rémunération au 30 juin 2017 par rapport au 31 mars 2017.

11.1 Activités d'exploitation

Pour le trimestre clos le 30 juin 2017, les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation se sont élevés à 479 k \$ comparativement à 2 894 k \$ pour l'exercice financier précédent. Cet écart favorable de 415 k \$ dans les flux de trésorerie utilisés est principalement le résultat d'une diminution de 3 037 k \$ des flux utilisés par les éléments du fonds de roulement. Cet écart favorable des flux requis pour le fonds de roulement provient essentiellement des biens destinés à la location (réduction des flux utilisés de 1 560 k \$), des comptes créditeurs et des charges à payer (réduction des flux utilisés de 889 k \$) et des stocks (flux générés de 852 k \$).

11.2 Activités d'investissement

Pour le trimestre clos le 30 juin 2017, les flux utilisés par les activités d'investissement se sont élevés à 527 k \$ comparativement à 463 k \$ pour l'exercice précédent. Les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement comprennent l'acquisition d'immobilisations corporelles au montant de 274 k \$ (194 k \$ en 2016) et des investissements dans les actifs incorporels au montant de 253 k \$ (269 k \$ en 2016).

11.3 Activités de financement

Il n'y a pas eu d'activité de financement au cours du premier trimestre clos le 30 juin 2017.

Au cours du premier trimestre clos le 30 juin 2016, la Société a émis 75 000 actions ordinaires de catégorie A lors de l'exercice d'options d'achat d'actions en contrepartie d'espèces totalisant 24 k \$. Un montant de 16 k \$ représentant la juste valeur initiale des options d'achat d'actions a été ajouté au capital social et a réduit la réserve rattachée aux paiements fondés sur les actions.

11.4 Capitaux propres

Les capitaux propres ont diminué de 887 k \$ à 22 718 k \$ au 30 juin 2017 comparativement à des capitaux propres de 23 605 k \$ au 31 mars 2017. La diminution des capitaux propres provient principalement de la perte nette de 984 k \$ réalisée au cours du trimestre.

12. INFORMATION TRIMESTRIELLE

Les résultats d'exploitation pour chacun des huit derniers trimestres sont présentés ci-dessous :

	2018	2017				2016			
	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	
Revenus provenant du marché du divertissement									
<i>Exploitants de salles de cinéma :</i>									
- Vente de systèmes	3 115	3 381	1 254	2 508	3 216	4 880	3 586	2 208	
- Droits d'utilisation, location et maintenance	2 150	1 713	2 076	1 384	1 640	1 427	1 628	1 193	
	5 265	5 094	3 330	3 892	4 856	6 307	5 214	3 401	
<i>Vente de systèmes pour le divertissement à domicile</i>									
<i>Vente de systèmes pour le divertissement thématique</i>	751	2 006	536	285	410	424	472	233	
	442	1 571	1 356	1 320	1 120	645	1 466	663	
Revenus totaux du marché du divertissement	6 458	8 671	5 222	5 497	6 386	7 376	7 152	4 297	
Revenus provenant du marché de la simulation et formation	1 683	1 942	1 581	834	1 276	1 236	1 069	724	
REVENUS TOTAUX	8 141	10 613	6 803	6 331	7 662	8 612	8 221	5 021	
BAIIA ajusté *	120	963	(595)	(295)	439	944	1 371	132	
Bénéfice net (perte nette)	(984)	286	(1 638)	(1 114)	(426)	(406)	397	(208)	
Bénéfice net (perte nette) de base et dilué(e) par action	(0,006)	0,001	(0,009)	(0,007)	(0,002)	(0,002)	0,002	(0,001)	
(en milliers)									
Nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires	175 951	175,753	175,150	175 021	174 977	174 929	165 509	163 791	

* 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 5.

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 du divertissement et celui de la simulation et formation. Plus particulièrement pour le marché du divertissement, les revenus fluctuent en fonction de la performance des films présentés.

13. ENGAGEMENTS CONTRACTUELS

La Société loue des locaux et des équipements conformément à des contrats de location-exploitation et s'est engagée à long terme pour l'achat de services. Les paiements minimaux pour les années futures sont les suivants :

	Baux	Autres engagements
Douze prochains mois	308	47
Quatre prochaines années	692	27
	1 000	74

Les dépenses liées aux contrats de location-exploitation de la Société s'établissaient à 134 k \$ pour le premier trimestre clos le 30 juin 2017 (110 k \$ en 2016) et sont garanties aux bailleurs par l'universalité des biens meubles et effets mobiliers, tant présents que futurs.

14. CAPITAL SOCIAL EN CIRCULATION (9 AOÛT 2017)

	Actions ordinaires de catégorie A
Actions ordinaires de catégorie A en circulation	175 950 573
Instruments convertibles	
Options d'achat d'actions en circulation	14 796 600
Bons de souscription	6 500 000
	197 247 173

15. NOUVELLES PRISES DE POSITION EN MATIÈRE DE COMPTABILITÉ

Normes publiées mais non encore entrées en vigueur

- L'IFRS 9, *Instruments financiers*, est applicable rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018, avec une application anticipée permise. L'IFRS 9 simplifie l'évaluation et le classement des actifs financiers en réduisant le nombre de catégories d'évaluation dans l'IAS 39, *Instruments financiers : comptabilisation et évaluation*. De

plus, la nouvelle norme comprend une option de juste valeur pour la désignation d'un passif financier non dérivé, son classement et son évaluation ainsi qu'un nouveau modèle de comptabilité de couverture plus étroitement lié avec les activités de gestion des risques prises par les entités.

- L'IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients*, est applicable rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018, avec une application anticipée permise. L'IFRS 15 précise comment et quand une entité comptabilisera ses revenus et exige qu'elle divulgue davantage d'informations aux utilisateurs des états financiers. La norme fournit un modèle à cinq étapes fondées sur des principes à appliquer à tous les contrats avec les clients.

Pour la Société, la norme entre en vigueur le 1er avril 2018 et ainsi, l'IFRS 15 sera adoptée au premier trimestre de l'exercice 2019. La majorité des produits de la Société sont tirés de la vente de systèmes de mouvement à des clients du marché du divertissement et du marché de la simulation et de la formation. La Société prévoit que la répartition du prix de transaction aux obligations de prestation futures dans certains contrats changera. Ce changement entraînera la comptabilisation de montants différents au titre des produits pour chaque obligation de prestation et influera sur le moment de la comptabilisation des produits. La Société évalue également s'il existe une composante de financement significative dans les contrats pour lesquels le moment de la réception de la trésorerie et celui de la comptabilisation des produits diffèrent substantiellement. La Société fera d'autres mises à jour au cours de l'exercice 2018 à mesure que progressera son évaluation.

- IFRS 16, *Contrats de location*, est applicable rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, avec une application anticipée permise si l'IFRS 15 a été appliquée ou est appliquée au même moment que l'IFRS 16. IFRS 16 établit les nouveaux principes pour la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des contrats de location ainsi que les informations à fournir pour les deux parties impliquées au contrat. La norme comprend une méthode de comptabilisation unique pour les preneurs, sauf certaines exceptions. En particulier, les preneurs devront présenter la majorité de leurs contrats de

location dans leurs bilans en comptabilisant des actifs liés au droit d'utilisation et les passifs financiers afférents.

16. RISQUES ET INCERTITUDES

Nous sommes engagés dans une industrie comportant divers risques et incertitudes. Les risques et les incertitudes sont décrits dans la Notice annuelle datée du 19 juin 2017 disponible sur SEDAR au www.sedar.com.

17. 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 selon les IFRS.

Au cours du trimestre clos le 30 juin 2017, 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.

18. INFORMATION ADDITIONNELLE ET CONTINUE

Ce rapport de gestion a été préparé en date du 9 août 2017. Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur SEDAR au www.sedar.com.

Les marques de commerce D-BOX, MOVE THE WORLD, MOTION ARCHITECTS, LIVE THE ACTION, Synchro Cinéma, HEMC, D-BOX MOTION CODE et D-BOX HIGH-FIDELITY MOTION, que ce soit sous forme de texte ou sous forme graphique, sont la propriété de D-BOX et dans la plupart des cas, sont des marques déposées ou dans le processus d'être enregistrées au Canada et dans la plupart des pays ou territoires dans lesquels ces marques de commerce sont utilisées.