



RAPPORT DE GESTION

TABLE DES MATIÈRES

PROFIL DE L'ENTREPRISE	2
SECTEURS D'ACTIVITÉS	2
FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2013	3
MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS	4
COMPARAISON DES EXERCICES 2014 ET 2013	6
COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2014 ET 2013	13
COMPARAISON DES EXERCICES 2013 ET 2012	18
TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES	
TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2012, 2013 ET 2014	19
FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE	20
INFORMATIONS ADDITIONNELLES	24
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES	47
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES	47

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Groupe TVA inc. (« Groupe TVA » ou la « Société »), filiale de Québecor Média inc. (« QMI »), est une entreprise de communication qui œuvre dans deux secteurs d'activités : la télédiffusion et production et les magazines. En télédiffusion et production, la Société est active en création, en production et en diffusion d'émissions de divertissement, d'information et d'affaires publiques, en location de studios et d'équipements et services de postproduction multimédia, en distribution de produits audiovisuels et de films et en production commerciale. Elle exploite le plus important réseau privé de télévision de langue française en Amérique du Nord, en plus d'exploiter neuf services spécialisés. Elle possède également une participation minoritaire dans la chaîne spécialisée Évasion et dans le service spécialisé de langue anglaise SUN News Network (« SUN News »). Dans le secteur magazines, Groupe TVA publie plus de 50 titres, ce qui en fait le plus important éditeur de magazines de langue française du Québec. Les actions classe B de la Société sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole TVA.B.

Le présent rapport de gestion couvre les principales activités de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2014 ainsi que les plus importants changements effectués en regard de l'exercice financier précédent. Les états financiers consolidés de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2014, 2013 et 2012 ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »).

Tous les montants dans ce rapport de gestion sont en dollars canadiens. Le rapport de gestion devrait être lu en parallèle avec les informations contenues dans les états financiers consolidés préparés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2014.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Au cours du troisième trimestre 2014, la direction a modifié le nom de ses secteurs d'activités afin de mieux refléter sa réalité opérationnelle. Ainsi, le secteur de la télévision est devenu le secteur télédiffusion et production et celui de l'édition, le secteur magazines.

De plus, au début de l'exercice 2014, la direction avait apporté des modifications à la structure de gestion de la Société. Suite à ces changements, les activités d'édition sur mesure, de productions commerciales imprimées et de services prémédias, anciennement exercées par la division TVA Studio du secteur magazines, avaient été intégrées aux activités de TVA Accès inc. du secteur télédiffusion et production. L'information financière de la période précédente a été retraitée pour tenir compte de cette nouvelle présentation.

Les activités de chacun des secteurs de la Société sont les suivantes:

- **Le secteur télédiffusion et production** inclut les activités du Réseau TVA (y compris les filiales et divisions TVA Productions inc., TVA Ventes et Marketing inc., TVA Nouvelles et TVA Interactif), des services spécialisés, de la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques télévisuelles, les activités de production commerciale et de doublage de TVA Accès inc., les activités de distribution de produits audiovisuels de la division TVA Films, les activités de télé-achat et de boutiques en ligne de la division TVA Boutiques jusqu'au deuxième trimestre de 2013, et les services de location de studios et d'équipement ainsi que les services de postproduction de Montréal Studios et Équipements s.e.n.c. depuis le 30 décembre 2014.
- **Le secteur magazines** inclut les activités de TVA Publications inc. (« TVA Publications ») et de Les Publications Charron & Cie inc. (« Publications Charron ») qui se spécialisent dans l'édition de magazines de langue française dans des domaines variés incluant les arts, le spectacle, la télévision, la mode et la décoration, ainsi que la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques liées aux magazines.

FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2013

- Le 13 février 2015, Corporation Sun Média a annoncé la fermeture de SUN News, société dans laquelle Groupe TVA détient 49 %. Rappelons que le 2 octobre 2014, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC ») avait annoncé sa décision dans le dossier d'arbitrage qui opposait SUN News à Rogers et à Telus relativement au tarif payable pour la distribution de SUN News. Le CRTC avait donné raison à SUN News dans le litige qui l'opposait à Telus. Toutefois, le CRTC avait rendu une décision en faveur de Rogers en consentant une augmentation moindre que celle demandée par SUN News.
- Le 4 février 2015, Groupe TVA a déposé un prospectus simplifié final auprès des autorités de réglementation des valeurs mobilières dans chacune des provinces du Canada relativement à un placement de droits proposé, dans le cadre duquel tous les porteurs d'actions en circulation de la Société en date du 18 février 2015 ont reçu des droits de souscrire des actions classe B sans droit de vote, pour un produit brut total d'environ 110 millions (« placement de droits »). Le prospectus simplifié final et la documentation pertinente ont été mises à la poste le 23 février 2015 à tous les porteurs d'actions classe A et d'actions classe B sans droit de vote de la Société. Conformément à une convention d'engagement de souscription garantie conclue avec Groupe TVA, QMI a fourni un engagement de souscription garantie aux termes duquel QMI sera tenu d'acquérir toute action classe B sans droit de vote non souscrite aux termes du placement de droits, sous réserve de certaines conditions.
- Le 30 décembre 2014, Groupe TVA a fait l'acquisition de la presque totalité des actifs (y compris certains passifs d'exploitation) de Vision Globale A.R. ltée (« Vision Globale ») pour un prix d'acquisition total de 116 139 000 \$ en espèces (« l'acquisition de VG »). Vision Globale exerce ses activités dans le secteur du cinéma et de la télévision en offrant des services de location de studios et d'équipements ainsi que des services de postproduction et d'effets visuels.
- Le 17 novembre 2014, la Société a annoncé qu'elle avait conclu une entente avec Transcontinental inc. « Transcontinental » concernant l'acquisition de 15 magazines, pour une somme en espèces de 55,5 millions. Cette transaction est toutefois sujette à l'approbation du Bureau de la concurrence. D'ici l'approbation, le vendeur continuera d'exploiter les magazines visés par la transaction.
- Le 3 novembre 2014, Groupe TVA a modifié les termes et conditions de ses facilités de crédit bancaire afin d'augmenter la taille de son crédit renouvelable de 100 millions à 150 millions, de proroger son échéance de 2 ans jusqu'au 24 février 2019 et de remplacer le prêt à terme existant de 75 millions, échéant le 11 décembre 2014, par un nouveau prêt à terme d'un montant équivalent et échéant le 3 novembre 2019.
- Le 8 octobre 2014, TVA Sports a diffusé son premier match de la Ligue nationale de hockey (« LNH ») en vertu d'une entente selon laquelle, le 1^{er} juillet 2014, TVA Sports est devenu officiellement le diffuseur francophone officiel de la LNH pour les 12 prochaines années. TVA Sports présentera annuellement plus de 275 matchs, incluant les matchs du samedi soir des Canadiens de Montréal, les séries éliminatoires, la finale de la Coupe Stanley et les grands événements de la Ligue.
- Au cours du troisième trimestre 2014, la Société a continué d'être affectée négativement par la baisse des revenus publicitaires, notamment au niveau de sa chaîne de télévision généraliste. Par conséquent, la Société a revu son plan d'affaires et ses prévisions pour ses activités et a comptabilisé une charge non monétaire de dépréciation d'une licence et de l'écart d'acquisition d'un montant total de 41 M\$ dans son secteur télédiffusion et production.
- Le 30 juillet 2014, monsieur Pierre Dion a démissionné de son poste d'administrateur et président et chef de la direction de la Société et madame Julie Tremblay a été nommée présidente et chef de la direction et également administratrice de la Société.
- Le 25 juin 2014, Groupe TVA a annoncé la conclusion d'une entente avec Cogeco Câble Canada, permettant aux clients de Cogeco du Québec d'avoir accès sur demande à plusieurs contenus de TVA, et ce, à compter du 1^{er} septembre 2014. La Société et Cogeco Câble Canada ont également annoncé le renouvellement de leur

entente relative à la distribution en direct de la chaîne spécialisée TVA Sports, entente qui incluait la distribution de TVA Sports 2 à compter de septembre 2014.

- Le 28 avril 2014, Québecor a annoncé d'importants changements à la direction de la société et ses filiales. Pierre Dion, président et chef de la direction de Groupe TVA, a été nommé président et chef de la direction de Québecor. Pierre Dion a continué d'assumer la fonction de président et chef de la direction de Groupe TVA jusqu'à la nomination de son successeur, le 30 juillet 2014.
- Le 14 avril 2014, Groupe TVA a annoncé la conclusion d'une entente avec Telus permettant aux abonnés de Télé OPTIK d'avoir accès au contenu de TVA sur demande dès le 15 avril. La Société et Telus ont également conclu une nouvelle entente pour la distribution en direct des chaînes spécialisées TVA Sports et TVA Sports 2.
- Le 10 mars 2014, madame Sylvie Lalande a été nommée au poste de présidente du conseil d'administration de la Société en remplacement de monsieur Pierre Karl Péladeau, lequel a remis sa démission en date du 9 mars 2014.

MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS

Pour évaluer son rendement financier, la Société utilise certaines mesures qui ne sont pas calculées, ni reconnues, selon les IFRS. La méthode de calcul des mesures financières hors IFRS de la Société peut différer de celle utilisée par d'autres entreprises et, par conséquent, les mesures financières qu'elle présente dans ce rapport de gestion peuvent ne pas être comparables à d'autres mesures ayant des noms semblables divulguées par d'autres entreprises.

Bénéfice ou perte d'exploitation ajusté(e)

Dans son analyse des résultats d'exploitation, la Société définit le bénéfice (la perte) d'exploitation ajusté(e) comme le bénéfice net (la perte nette) avant l'amortissement des immobilisations et actifs incorporels, les charges financières, les frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres, les impôts sur le bénéfice et la part de la perte (du bénéfice) dans les entreprises associées. Le bénéfice (la perte) d'exploitation ajusté(e), tel(le) que défini(e) ci-dessus, n'est pas une mesure des résultats définie conformément aux IFRS. Ce n'est pas non plus une mesure destinée à remplacer d'autres outils d'évaluation du rendement financier ou l'état des flux de trésorerie comme indicateur de liquidité. Cette mesure ne devrait pas être considérée isolément ou comme substitut aux autres mesures de rendement calculées selon les IFRS. La direction et le conseil d'administration de la Société utilisent cette mesure pour évaluer tant les résultats consolidés de la Société que les résultats des secteurs d'activités qui en font partie. Cette mesure élimine le niveau substantiel de dépréciation et d'amortissement des actifs corporels et incorporels et n'est pas affectée par la structure du capital ou par les activités d'investissement de la Société et de ses différents secteurs d'activité. En outre, le bénéfice (la perte) d'exploitation ajusté(e) est utile, car il constitue un élément important des régimes de rémunération incitative annuels de la Société. Signalons que la définition du bénéfice (de la perte) d'exploitation ajusté(e) adoptée par la Société peut différer de celle d'autres entreprises.

Le tableau 1 présente la conciliation du bénéfice d'exploitation ajusté avec (la perte nette) le bénéfice net attribuable aux actionnaires divulgué(e) aux états financiers consolidés résumés de la Société.

Tableau 1

Conciliation du bénéfice d'exploitation ajusté présenté dans ce rapport avec (la perte nette) le bénéfice net attribuable aux actionnaires divulgué(e) aux états financiers consolidés
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2014	2013	2014	2013
Bénéfice d'exploitation ajusté :				
Télédiffusion et production	19 728 \$	53 023 \$	5 073 \$	18 387 \$
Magazines	9 698	7 547	1 741	1 947
	29 426	60 570	6 814	20 334
Amortissement des immobilisations et actifs incorporels	22 104	21 430	5 533	5 474
Charges financières	4 231	6 265	1 058	1 476
Frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres	3 594	4 865	3 485	991
Dépréciation d'une licence et de l'écart d'acquisition	41 000	-	-	-
(Recouvrement) dépense d'impôts	(8 753)	6 110	(2 058)	2 564
Part de la perte dans les entreprises associées	8 338	6 154	3 214	1 501
(Perte nette) bénéfice net attribuable aux actionnaires	(41 088) \$	15 746 \$	(4 418) \$	8 328 \$

COMPARAISON DES EXERCICES 2014 ET 2013

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 439 340 000 \$, en baisse de 5 476 000 \$ (-1,2 %).

- Baisse de 5 831 000 \$ (-1,5 %) dans le secteur télédiffusion et production (tableau 2) due principalement à la baisse de 6,8 % des revenus provenant du Réseau TVA et à la cessation des activités de TVA Boutiques au cours du troisième trimestre 2013. Ces baisses ont été compensées en partie par la hausse de 21,9 % provenant des revenus des services spécialisés.
- Hausse de 650 000 \$ (1,0 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable à l'impact favorable qu'a eu l'acquisition du magazine « La Semaine » le 18 juillet 2013. Cette hausse a été compensée en partie par une baisse de 17,6 %¹ des revenus publicitaires provenant des autres magazines.

¹ Excluant le magazine « La Semaine » et les magazines qui ont cessé d'être publiés au premier trimestre 2014.

Tableau 2
Produits d'exploitation
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2014	2013	2014	2013
Télédiffusion et production	380 178 \$	386 009 \$	116 173 \$	104 772 \$
Magazines	62 614	61 964	15 275	15 947
Éléments intersectoriels	(3 452)	(3 157)	(1 654)	(697)
	439 340 \$	444 816 \$	129 794 \$	120 022 \$

Bénéfice d'exploitation ajusté de 29 426 000 \$, soit un écart défavorable de 31 144 000 \$ (-51,4 %).

- Écart défavorable de 33 295 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production (tableau 3), principalement attribuable à la diminution de 51,7 % du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA, ainsi qu'à l'augmentation de la perte associée au service spécialisé « TVA Sports » et au lancement de « TVA Sports 2 ».
- Écart favorable de 2 151 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), principalement attribuable à l'impact favorable de l'ajout des résultats d'exploitation du magazine « La Semaine » depuis le 18 juillet 2013, ainsi qu'aux réductions de dépenses résultant à la fois d'économies de coûts reliées au volume et au plan de rationalisation des charges d'exploitation mis en place au second trimestre de 2013.

Tableau 3
Bénéfice d'exploitation ajusté
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2014	2013	2014	2013
Télédiffusion et production	19 728 \$	53 023 \$	5 073 \$	18 387 \$
Magazines	9 698	7 547	1 741	1 947
	29 426 \$	60 570 \$	6 814 \$	20 334 \$

Perte nette attribuable aux actionnaires de 41 088 000 \$ (-1,73 \$ par action de base et dilué), comparativement à un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 15 746 000 \$ (0,66 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2013.

- Cet écart défavorable de 56 834 000 \$ (-2,39 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
 - o la comptabilisation, au cours du troisième trimestre 2014, d'une charge de dépréciation non monétaire de 41 000 000 \$ au niveau de l'écart d'acquisition et de la licence du secteur télédiffusion et production;
 - o la baisse du bénéfice d'exploitation ajusté de 31 144 000 \$;
partiellement compensées par :
 - o l'écart favorable de 14 683 000 \$ au niveau de la dépense d'impôts;
 - o l'écart favorable de 1 271 000 \$ au niveau des frais de rationalisation, dépréciation d'actifs et autres; et
 - o l'écart favorable de 2 034 000 \$ au niveau des charges financières.
- Le calcul du résultat par action a été fait sur une moyenne pondérée d'actions diluée en circulation de 23 770 906 pour les exercices terminés les 31 décembre 2014 et 2013.

Charge d'amortissement des immobilisations et actifs incorporels de 22 104 000 \$, soit une hausse de 674 000 \$ (3,1 %).

- Cette hausse est principalement due à la mise en service d'importants projets techniques et immobiliers au cours de l'année 2014, à l'ajustement de l'amortissement relatif à certains actifs immobiliers au cours du troisième trimestre de 2014, ainsi qu'à l'amortissement d'actifs incorporels acquis suite à la transaction avec Publications Charron.

Charges financières de 4 231 000 \$, soit une baisse de 2 034 000 \$ qui s'explique essentiellement par l'enregistrement de revenus d'intérêts reliés aux régimes de retraite pour l'exercice 2014, alors qu'une charge d'intérêts avait été comptabilisée à cet effet pour l'exercice 2013.

Charge de dépréciation d'une licence et de l'écart d'acquisition de 41 000 000 \$ pour l'exercice 2014 contre une charge nulle pour l'exercice 2013.

Au cours du troisième trimestre 2014, la Société a complété la mise à jour annuelle de son plan stratégique pour les trois prochaines années. Les conditions de marché de la télévision ont amené la Société à effectuer un test de dépréciation sur une des unités génératrices de trésorerie (« UGT »), l'UGT de la télédiffusion, faisant partie du secteur télédiffusion et production. La Société a alors conclu que la valeur recouvrable, déterminée sur la base de la juste valeur diminuée des coûts de sortie de cette UGT, était inférieure à sa valeur comptable. Par conséquent, une charge de dépréciation non monétaire de 32 462 000 \$ a été comptabilisée au niveau de la licence de télédiffusion et une charge non monétaire de 8 538 000 \$ a été comptabilisée au niveau de l'écart d'acquisition au cours du troisième trimestre 2014.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres de 3 594 000 \$ pour l'exercice 2014 comparativement à une charge de 4 865 000 \$ pour la période correspondante de 2013, soit une baisse de 1 271 000 \$.

- Au cours de l'exercice 2014, la Société a enregistré une charge totale d'honoraires professionnels de 811 000 \$, ainsi que des droits de mutation sur des immeubles totalisant 1 382 000 \$ relativement à l'acquisition des actifs de VG. La Société a également enregistré une charge totale d'honoraires professionnels de 406 000 \$ relativement à la conclusion d'une entente visant l'acquisition de 15 magazines de Transcontinental.
- Au cours de cette même période, la Société a enregistré une charge de dépréciation non monétaire de 832 000 \$ au niveau de son placement dans SUN News.
- Au cours de l'exercice 2013, la Société avait enregistré les frais suivants:
 - des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 2 214 000 \$ suite à l'abolition de plusieurs postes dans le secteur de la télédiffusion et production et des magazines;
 - une charge de dépréciation de 1 706 000 \$ liée aux stocks et à certains comptes à recevoir, ainsi qu'une provision pour frais de rationalisation des activités d'exploitation de 408 000 \$ suite à l'annonce de la cessation des activités de télé-achat et de boutiques en ligne de sa division TVA Boutiques;
 - une charge de dépréciation de 387 000 \$ liée à l'inventaire de droits de distribution à long terme à la suite de sa décision de ne plus distribuer de nouveaux films québécois en salles de cinéma.

Recouvrement d'impôts de 8 753 000 \$ (taux effectif de 21,1 %) en 2014 comparativement à une dépense de 6 110 000 \$ (taux effectif de 21,8 %) pour la même période de 2013.

- La baisse du taux d'imposition au cours de l'exercice 2014 par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,9 % s'explique principalement par la portion non déductible de la dépréciation comptabilisée au niveau de l'écart d'acquisition et de la licence, compensée en partie par la part de la Société dans les économies d'impôts découlant des pertes de SUN News pour cette période. Également, à la lumière des dossiers de vérification fiscale, de la jurisprudence et de la législation fiscale, la Société a réduit ses passifs d'impôts différés de 1 169 000 \$.
- La baisse du taux d'imposition au cours de l'exercice 2013 par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,9 % s'explique par la part de la Société dans les économies d'impôts découlant des pertes de SUN News pour cette période, compensée en partie par l'écart permanent relié aux éléments non déductibles.

Part de la perte dans les entreprises associées de 8 338 000 \$ pour l'exercice 2014, comparativement à une perte de 6 154 000 \$ pour 2013, soit un écart défavorable de 2 184 000 \$ expliqué principalement par de moins bons résultats d'exploitation de SUN News pour cette période. Ces résultats incluent notamment une dévaluation des immobilisations de cette station.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion et production

Produits d'exploitation de 380 178 000 \$, soit une diminution de 5 831 000 \$ (-1,5 %), principalement attribuable à :

- o la baisse de 6,8 % des revenus du Réseau TVA provenant des éléments suivants :
 - o une diminution de 4,7 % des revenus publicitaires;
 - o une baisse des revenus provenant des droits de retransmission (voir paragraphe ci-dessous) due à une rétroactivité de 6 111 000 \$ comptabilisée en 2013; et
 - o la baisse de 52,1 % des revenus provenant du Fonds pour l'amélioration de la programmation locale (« FAPL ») compte tenu de l'abolition progressive de cette subvention.
- o la perte de revenus découlant de la cessation des activités de la division TVA Boutiques en 2013;

compensées en partie par :

- o la hausse de 26,6 % des revenus d'abonnement des services spécialisés :
 - o la chaîne « TVA Sports » a connu une croissance de 105,8 % de ses revenus d'abonnement pour la dernière année;
 - o les chaînes « MOI&cie », « Casa » et « addik^{TV} » ont connu des croissances respectives de 22,4 %, 14,0 % et 11,6 %;
- o la hausse de 13,2 % des revenus publicitaires des services spécialisés :
 - o « TVA Sports » a connu une croissance de 224,4 % de ses revenus publicitaires;
 - o l'ensemble des autres services spécialisés ont connu une baisse de 6,2 % de leurs revenus publicitaires.

Droits de retransmission de signaux éloignés (« Droits de retransmission »)

La Société perçoit des redevances en relation avec la retransmission de son signal de télévision dans les marchés situés à l'extérieur de la zone de desserte locale de ses stations de télévision généralistes. Au cours du troisième trimestre de 2013, la Commission du droit d'auteur du Canada (« CDA ») a finalisé ses consultations sur les enjeux entourant une entente, faisant l'objet d'une décision favorable par la CDA, sur une nouvelle répartition des redevances entre les sociétés de gestion collective de droits pour la période de 2009 à 2013, et en vertu de laquelle la part des redevances revenant à la Société augmente significativement. Par conséquent, la Société a comptabilisé l'augmentation de sa part dans les redevances durant le troisième trimestre de 2013, dont un montant de 6 111 000 \$ se rapportant aux années 2009 à 2012 ainsi qu'un montant de 730 000 \$ pour les deux premiers trimestres de 2013, sur la base des nouvelles informations qui lui ont été confirmées.

Statistiques d'écoute du marché francophone

Pour la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2014, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 31,9 parts comparativement à 31,6 parts pour la période correspondante de 2013, soit une augmentation de 0,3 part.

Les parts de marché combinées des services spécialisés de Groupe TVA ont été de 9,2 parts pour l'année 2014 comparativement à 8,1 parts pour la même période de 2013, soit une augmentation de 1,1 part. La chaîne « TVA Sports » se démarque avec une croissance de 0,6 part, tandis que la chaîne « addik^{TV} » a continué de faire des gains en obtenant 0,4 part de plus pour 2014. La majorité des autres services spécialisés ont également connu une croissance ou ont su maintenir leurs parts de marché.

Avec ses 3,2 parts, la chaîne d'information en continue « LCN » a également accru son avance sur son principal concurrent « RDI » qui a terminé l'année avec 2,9 parts.

Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 22,7 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes. Le Réseau TVA a diffusé 17 des 30 émissions les plus regardées au Québec durant l'année 2014, dont *L'Été indien* et *La Voix* qui se sont particulièrement démarqués en se retrouvant dans le top 5 de ce palmarès avec un auditoire dépassant les 2 millions de téléspectateurs.

Tableau 4
Statistiques d'écoute du marché francophone
(Parts de marché en %)

Année 2014 vs 2013			
	2014	2013	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	22,7	23,5	-0,8
SRC	13,0	13,2	-0,2
V	7,9	8,1	-0,2
	43,6	44,8	-1,2
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	9,2	8,1	1,1
Bell Média	19,3	19,1	0,2
Corus	7,3	8,1	-0,8
SRC	4,7	4,9	-0,2
Autres	8,0	7,7	0,3
	48,5	47,9	0,6
Total anglophones et autres :	7,9	7,3	0,6
Groupe TVA	31,9	31,6	0,3

Source : Numeris- Québec franco, 1^{er} janvier au 31 décembre 2014, l-d, 2h-2h, t2+.

Charges d'exploitation de 360 450 000 \$, soit une hausse de 27 464 000 \$ (8,2 %).

- Cette hausse est expliquée principalement par :
 - o la hausse de 25,3 % des charges d'exploitation des services spécialisés découlant d'investissements accrus en programmation, principalement au niveau de « TVA Sports » (incluant « TVA Sports 2 »);
 - o la hausse de 5,2 % des charges d'exploitation du Réseau TVA découlant d'une augmentation des coûts de contenu. Cette augmentation est le reflet d'investissements accrus au niveau de la programmation, de charges supplémentaires engendrées par la période électorale provinciale, ainsi que d'ajustements effectués au cours du premier trimestre 2014 aux coûts de certaines licences de diffusion des années passées reliés à des clauses d'indemnisation figurant dans les garanties de la Société aux états financiers du 31 décembre 2013;

compensées en partie par :

- o la baisse des charges d'exploitation reliées à la division TVA Boutiques suite à la cessation de ses activités.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 19 728 000 \$, soit une variation défavorable de 33 295 000 \$, expliquée principalement par :

- o la baisse du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA découlant de l'effet combiné de la baisse des revenus publicitaires, de l'impact favorable qu'avait eu la rétroactivité pour droits de retransmission sur les produits d'exploitation en 2013 et des investissements accrus dans les coûts de contenu; et
- o l'augmentation de la perte d'exploitation ajustée de « TVA Sports », conséquence directe des investissements accrus en programmation, incluant le lancement de « TVA Sports 2 », compensée en partie par la hausse des revenus d'abonnement et revenus publicitaires.

Analyse de la relation coûts/revenus : En excluant l'impact de la rétroactivité pour droits de retransmission comptabilisée en 2013, les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur télédiffusion et production (exprimés en pourcentage des revenus) sont à la hausse, passant de 87,7 % pour 2013 à 94,8 % pour l'année 2014. Cette hausse est principalement attribuable à la hausse des coûts de contenu, notamment dans le contenu sportif, combinée à une baisse des revenus publicitaires.

Magazines

Produits d'exploitation de 62 614 000 \$, soit une hausse de 650 000 \$ (1,0 %), malgré la fermeture des magazines « Star Inc. », « Rénovation Bricolage » et « Option Réno » au cours du premier trimestre 2014. Cette hausse est principalement attribuable à :

- o l'ajout des revenus du magazine « La Semaine » depuis le 18 juillet 2013;
- o la hausse de 3,3 %¹ des revenus en kiosques;

partiellement compensés par :

- o la baisse de 17,6 %¹ des revenus publicitaires pour l'ensemble des magazines. La baisse par catégorie de magazines est la suivante :
 - o Spécialisés : -31,3 %¹;
 - o Artistiques : -22,6 %¹;
 - o Décoration et cuisine : -19,2 %;
 - o Féminin : -14,9 %.

¹ Excluant le magazine « La Semaine » et les magazines qui ont cessé d'être publiés au premier trimestre 2014.

Fonds du Canada pour les périodiques

Depuis le 1^{er} avril 2010, le gouvernement canadien a instauré le Fonds du Canada pour les périodiques (« FCP ») qui offre une aide financière aux industries canadiennes des magazines et des journaux non quotidiens afin qu'elles puissent continuer à produire et à diffuser du contenu canadien. L'ensemble de l'aide reliée à ce programme est entièrement enregistrée à titre de produits d'exploitation et représente 11,9 % des produits d'exploitation du secteur pour l'exercice 2014 (10,9 % pour la période correspondante de 2013).

Statistiques de lectorat et de parts de marché

Rejoignant plus de 3,1 millions de lecteurs mensuellement et avec 54 % de parts de marché, Groupe TVA demeure l'éditeur de magazines numéro 1 au Québec. Les magazines hebdomadaires de ce secteur rejoignent 2,4 millions de lecteurs uniques chaque mois. Le magazine « 7 Jours », consacré à l'actualité artistique et culturelle, demeure le magazine hebdomadaire le plus lu avec près de 1,2 million de lecteurs chaque mois.

Source : PMB (Print Measurement Bureau) – Automne 2014, Canada total 12+

Charges d'exploitation de 52 916 000 \$, soit une baisse de 1 501 000 \$ (-2,8 %) principalement attribuable à:

- o la baisse de 8,6 %¹ de l'ensemble des charges d'exploitation combinant des économies de coûts reliées au volume et des réductions de dépenses reliées au plan de rationalisation des charges d'exploitation mis en place au second trimestre de 2013;

partiellement compensées par :

- o l'inclusion des charges d'exploitation relatives au magazine « La Semaine » acquis le 18 juillet 2013.

¹ Excluant le magazine « La Semaine » et les magazines qui ont cessé d'être publiés au premier trimestre 2014.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 9 698 000 \$, soit une variation favorable de 2 151 000 \$, expliquée principalement par :

- o l'ajout favorable des résultats d'exploitation du magazine « La Semaine » depuis le 18 juillet 2013; et
- o la baisse des charges d'exploitation des autres magazines et l'impact des économies reliées au plan de rationalisation mis en place depuis le second trimestre de 2013.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur magazines (exprimés en pourcentage des revenus) sont de 84,5 % pour 2014 contre 87,8 % pour la même période de 2013. Cette diminution s'explique par un bon contrôle des coûts et par l'impact annualisé du plan de rationalisation des charges d'exploitation mis en place au second trimestre de 2013.

Acquisition de Publications Charron

Le 18 juillet 2013, la Société a fait l'acquisition de Publications Charron, éditeur de magazines, notamment du magazine hebdomadaire « La Semaine ». Les revenus et charges d'exploitation provenant de ces activités ont été intégrés au secteur magazines au cours du troisième trimestre de 2013.

Acquisition de 15 magazines de Transcontinental

Le 17 novembre 2014, la Société a annoncé qu'elle avait conclu une entente avec Transcontinental visant l'acquisition de 15 magazines, pour une somme en espèces de 55,5 millions. Cette transaction est toutefois sujette à l'approbation du Bureau de la concurrence et aucune donnée financière relative à ces magazines n'a été incluse dans les résultats de l'exercice.

COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2014 ET 2013

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 129 794 000 \$, en hausse de 9 772 000 \$ (8,1 %).

- Hausse de 11 401 000 \$ (10,9 %) dans le secteur télédiffusion et production (tableau 2) due essentiellement à la croissance importante des revenus provenant de « TVA Sports » et « TVA Sports 2 ». Cette hausse a été compensée en partie par la baisse de 4,1 % des revenus provenant du Réseau TVA due principalement à la baisse des revenus publicitaires et à certains ajustements rétroactifs de redevances provenant d'un distributeur.
- Baisse de 672 000 \$ (-4,2 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable à la baisse de 11,6 % des revenus publicitaires, ainsi qu'à la baisse de 2,5 % des revenus en kiosques.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 6 814 000 \$, soit un écart défavorable de 13 520 000 \$.

- Écart défavorable de 13 314 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production (tableau 3), principalement attribuable à la perte d'exploitation ajustée de « TVA Sports » et à la baisse de 36,9 % du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA.
- Écart défavorable de 206 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), principalement attribuable à la baisse des revenus de ce secteur qui a été supérieure aux économies de coûts effectuées au cours de ce trimestre.

Perte nette attribuable aux actionnaires de 4 418 000 \$ (-0,19 \$ par action de base et dilué) au cours du quatrième trimestre 2014, comparativement à un bénéfice net de 8 328 000 \$ (0,35 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2013.

- Cet écart défavorable de 12 746 000 \$ (-0,54 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
 - o la baisse du bénéfice d'exploitation ajusté de 13 520 000 \$;
 - o l'écart défavorable de 2 494 000 \$ au niveau des frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres;partiellement compensés par :
 - o l'écart favorable de 4 622 000 \$ au niveau de la dépense d'impôts.

- Le calcul du résultat par action a été fait sur une moyenne pondérée d'actions diluée en circulation de 23 770 906 pour les trimestres terminés les 31 décembre 2014 et 2013.

Charge d'amortissement des immobilisations et actifs incorporels relativement stable à 5 533 000 \$, soit une légère augmentation de 59 000 \$ par rapport au trimestre correspondant de 2013.

Charges financières de 1 058 000 \$, soit une baisse de 418 000 \$ qui s'explique essentiellement par l'enregistrement de revenus d'intérêts reliés aux régimes de retraite au quatrième trimestre de 2014, alors qu'une charge d'intérêts avait été comptabilisée à cet effet pour la même période de 2013.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres de 3 485 000 \$ pour la période de trois mois se terminant le 31 décembre 2014 comparativement à une charge de 991 000 \$ pour la même période de 2013, soit un écart défavorable de 2 494 000 \$.

- Au cours du quatrième trimestre 2014, tel que détaillé dans la comparaison des exercices 2014 et 2013, la Société a enregistré des charges d'honoraires professionnels et des droits de mutation dans le cadre de l'acquisition de VG et de l'entente visant l'acquisition des 15 magazines de Transcontinental. Ces charges totalisent 2 599 000 \$.
- Au cours de ce même trimestre, la Société a enregistré une charge de dépréciation non monétaire de 832 000 \$ au niveau de son placement dans SUN News.
- Suite à la cessation des activités de TVA Boutiques au cours du troisième trimestre 2013, la Société avait enregistré, au cours du quatrième trimestre 2013, une charge de dépréciation supplémentaire de 483 000 \$ liée à l'inventaire et à certains comptes à recevoir, ainsi que des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 105 000 \$.
- Au cours du dernier trimestre 2013, la Société avait enregistré des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 430 000 \$ suite à l'abolition de postes dans le secteur télédiffusion et production, ainsi que dans le secteur magazines.

Recouvrement d'impôts sur le bénéfice de 2 058 000 \$ (taux d'imposition effectif de 63,1 %) au cours du quatrième trimestre 2014, comparativement à une dépense d'impôts de 2 564 000 \$ (taux d'imposition effectif de 20,7 %) à la même période de 2013.

- Au cours du quatrième trimestre 2014, la hausse du taux d'imposition par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,9 % s'explique principalement par la réduction des passifs d'impôts différés de 689 000 \$ à la lumière des dossiers de vérification fiscale, de la jurisprudence et de la législation fiscale. Également, cette réduction découle de la part de la Société dans les économies d'impôts découlant des pertes de SUN News pour cette même période. L'impact positif de ces deux éléments a été compensé en partie par l'écart permanent relié aux éléments non déductibles.
- Au cours de l'exercice 2013, la baisse du taux d'imposition par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,9 % s'expliquait principalement par la part de la Société dans les économies d'impôts découlant des pertes de SUN News pour cette période.

Part de la perte dans les entreprises associées de 3 214 000 \$ au quatrième trimestre 2014, comparativement à une perte de 1 501 000 \$ pour la période correspondante de 2013, soit un écart défavorable de 1 713 000 \$ expliqué par les mêmes éléments que ceux mentionnés dans la comparaison des résultats de l'année 2014.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion et production

Produits d'exploitation de 116 173 000 \$, soit une augmentation de 11 401 000 \$ (10,9 %), principalement attribuable à :

- o la hausse de 62,0 % des revenus d'abonnement des services spécialisés:
 - o la chaîne « TVA Sports » a connu une croissance de plus de 200 %;
 - o les chaînes « MOI&cie », « addik^{TV} » et « Casa » ont connu des croissances respectives de 23,2 %, 13,6 %, et 10,6 %;
 - o les revenus d'abonnement de la chaîne « LCN » ont été particulièrement affectés à la baisse au cours du trimestre suite à un ajustement découlant d'une réclamation d'un distributeur touchant les années 2010 à 2014.
- o la hausse de 62,1 % des revenus publicitaires des services spécialisés, directement attribuable à l'arrivée du hockey de la LNH sur les ondes de « TVA Sports » et « TVA Sports 2 »;

compensées en partie par :

- o la baisse de 4,1 % des revenus du Réseau TVA dont une baisse de 3,4 % des revenus publicitaires.

Statistiques d'écoute du marché francophone

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2014, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 32,2 parts comparativement à 30,8 parts pour la même période de 2013, soit une augmentation de 1,4 part. Les parts de marché combinées des services spécialisés de Groupe TVA ont été de 9,7 parts comparativement à 7,4 parts pour la même période de 2013, soit une augmentation de 2,3 parts. Encore une fois, la chaîne « TVA Sports » a connu une croissance de 1,3 part, tandis que la chaîne « addik^{TV} » a fait un gain de 0,5 part. Tous les services spécialisés de la Société ont connu une croissance ou ont su maintenir leur part de marché. Le service de nouvelles en continue « LCN » a accru son avance sur son principal concurrent « RDI » avec 3,1 parts comparativement à 2,7 parts pour son compétiteur.

Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 22,5 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes. Le Réseau TVA a diffusé 17 des 30 émissions les plus regardées au Québec durant cette période de 3 mois, dont *Le Banquier* et *Les beaux Noël* avec des auditoires dépassant les 1 700 000 téléspectateurs.

Tableau 5
Statistiques d'écoute du marché francophone
(Parts de marché en %)

Automne 2014 vs 2013			
	2014	2013	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	22,5	23,4	-0,9
SRC	13,3	14,4	-1,1
V	8,4	8,3	0,1
	44,2	46,1	-1,9
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	9,7	7,4	2,3
Bell Média	18,6	18,7	-0,1
Corus	6,7	7,5	-0,8
SRC	4,5	4,8	-0,3
Autres	8,5	8,1	0,4
	48,0	46,5	1,5
Total anglophones et autres :	7,8	7,4	0,4
Groupe TVA	32,2	30,8	1,4

Source : Numeris- Québec franco, 1^{er} octobre au 31 décembre 2014, l-d, 2h-2h, t2+.

Charges d'exploitation de 111 100 000 \$, soit une hausse de 24 715 000 \$ (28,6 %).

- Cette hausse est expliquée principalement par :
 - o la hausse de 97,7 % des charges d'exploitation des services spécialisés découlant d'investissements accrus en programmation au niveau de « TVA Sports » et « TVA Sports 2 » ; et
 - o la hausse de 5,1 % des charges d'exploitation du Réseau TVA découlant principalement d'investissements au niveau des coûts de contenu et d'un niveau accru de production commerciale.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 5 073 000 \$, soit une variation défavorable de 13 314 000 \$, expliquée principalement par :

- o la perte d'exploitation des services spécialisés, directement attribuable à la perte de la chaîne « TVA Sports » et au lancement de « TVA Sports 2 » ; et
- o la baisse de 36,9 % du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA découlant de l'effet combiné de la baisse des revenus publicitaires et la hausse des coûts de contenu.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur télédiffusion et production (exprimés en pourcentage des revenus) sont en hausse, passant de 82,5 % pour le quatrième trimestre 2013 à 95,6 % pour la même période de 2014. Cette hausse est principalement attribuable à la hausse des coûts de contenu combinée à une baisse des revenus publicitaires.

Magazines

Produits d'exploitation de 15 275 000 \$, soit une baisse de 672 000 \$ (-4,2 %). En plus de la fermeture des magazines « Star Inc. », « Rénovation Bricolage » et « Option Réno » au cours du premier trimestre 2014, cette baisse est principalement attribuable à :

- o la baisse de 8,3 %¹ des revenus publicitaires pour l'ensemble des magazines. Les variations par catégorie de magazines sont les suivantes :
 - o Spécialisés : -26,7 %¹;
 - o Décoration et cuisine : -19,6 %;
 - o Féminin : -18,8 %;
 - o Artistiques : 1,8 %¹.
- o la baisse de 1,9 %¹ des revenus en kiosques, provenant principalement des magazines artistiques qui ont connu une baisse de 7,2 %¹. Une partie de cette baisse est attribuable à une distribution inefficace du magazine « La Semaine ». Un changement de distributeur a été effectué à la fin du présent exercice afin de régulariser la situation.

¹ Excluant les magazines qui ont cessé d'être publiés au premier trimestre 2014.

Charges d'exploitation de 13 534 000 \$, soit une baisse de 466 000 \$ (-3,3 %), principalement attribuable à :

- o la fermeture de certains magazines au premier trimestre 2014; et
- o une réduction de 13,0 % des frais de publicité et marketing.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 1 741 000 \$, soit une variation défavorable de 206 000 \$, expliquée principalement par la baisse des produits d'exploitation de ce secteur, compensée en partie par la réduction des charges d'exploitation.

Analyse de la relation coûts/revenus : coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur magazines (exprimés en pourcentage des revenus) relativement stables pour la période, passant de 87,8 % pour le quatrième trimestre de 2013 à 88,6 % pour la même période de 2014.

COMPARAISON DES EXERCICES 2013 ET 2012

Les résultats d'exploitation de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2013 et 2012 sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 6
Résultats consolidés comparatifs 2013 et 2012
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre			
	2013		2012 (redressés)	
Produits d'exploitation :				
Télédiffusion et production	386 009	\$	394 943	\$
Magazines	61 964		62 270	
Éléments intersectoriels	(3 157)		(4 066)	
	444 816	\$	453 147	\$
Bénéfice d'exploitation ajusté:				
Télédiffusion et production	53 023	\$	38 592	
Magazines	7 547		3 890	
	60 570	\$	42 482	\$
Actif total	522 051	\$	501 971	\$
Passif financier non courant	24 313		121 554	

TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2012, 2013 ET 2014

Télédiffusion et production

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur d'activités ont connu une décroissance de l'ordre de 3,7 % au cours des trois derniers exercices. La télévision connaît une fragmentation de son auditoire sur l'ensemble des différentes plateformes de diffusion incluant l'Internet et la vidéo sur demande. Malgré cette tendance, Groupe TVA a réussi à limiter ses pertes de parts de marché, puisque la baisse de part de marché du Réseau TVA a été récupérée en quasi-totalité par les services spécialisés du groupe. Cette nouvelle réalité se traduit également par une diminution de 9,7 % des revenus publicitaires depuis 2012 pour le Réseau TVA.

La baisse des produits d'exploitation du secteur télédiffusion et production provient donc principalement de la baisse de 6,7 % des revenus du Réseau TVA, attribuable au déclin des revenus publicitaires. Également, cette baisse est attribuable à la cessation des opérations de la chaîne « Télé-Achat » au cours de l'exercice 2012 et de sa division TVA Boutiques qui exerçait des activités de télé-achat et de boutiques en ligne au cours du troisième trimestre 2013. Ces baisses ont été compensées en partie par les services spécialisés (excluant SUN News) qui s'attribuent 28,9 % des produits d'exploitation de ce secteur en 2014, comparativement à 20,7 % en 2012. Les services spécialisés ont connu une croissance de 34,4 % depuis 2012. Cette augmentation provient principalement de « TVA Sports » qui s'accapare 80 % de cette croissance. Les services spécialisés « MOI&cie », « Prise 2 », « Casa » et « addik^{TV} » ont connu des croissances respectives de leur revenus de 59,7 %, 32,0 %, 24,0 % et 22,2 %.

Bénéfice d'exploitation ajusté

Le bénéfice d'exploitation ajusté de ce secteur a diminué de 48,9 % durant cette période. Cette baisse provient principalement du Réseau TVA qui a connu une baisse de son bénéfice d'exploitation ajusté de 45,2 % directement attribuable à la baisse des revenus publicitaires. Les services spécialisés ont également connu une hausse de leur perte d'exploitation ajustée, impact des investissements accrus en programmation qui ont été effectués, principalement au niveau de « TVA Sports ». Ces baisses ont été compensées en partie par le fait que la Société s'est départie d'activités déficitaires, notamment via la vente de sa participation de 2 % dans SUN News en 2012, ainsi que la cessation des activités de TVA Boutiques en 2013.

Magazines

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur ont connu une légère augmentation de 0,6 % durant cette période. En excluant l'impact favorable généré par l'addition du magazine « La Semaine » en 2013, les produits d'exploitation ont régressé de 13,7 % depuis 2012. Ce recul provient essentiellement de la baisse des revenus publicitaires (-27,3 %) et des ventes de magazines en kiosques (-8,9 %). Cette tendance à la baisse des produits d'exploitation a été ressentie dans l'ensemble de l'industrie des magazines au pays. Malgré une vive concurrence, Groupe TVA demeure l'éditeur de magazines francophones le plus important au Canada.

Bénéfice d'exploitation ajusté

En excluant l'impact favorable qu'a eu l'addition du magazine « La Semaine » en 2013 ainsi que l'ajustement défavorable rétroactif relié à Éco Entreprises comptabilisé en 2012, le bénéfice d'exploitation ajusté de ce secteur a légèrement diminué de 1,6 % durant cette période. Pour contrer la baisse des revenus « traditionnels », la Société a investi dans de nouveaux projets de gestion de marques pour générer de nouvelles sources de revenus. Afin de protéger les marges bénéficiaires de ce secteur, des réductions de charges d'exploitation ont été nécessaires, notamment au niveau des frais d'imprimerie et de pelliculage, des frais de publicité et marketing et des frais généraux d'administration.

FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

Les flux de trésorerie de la Société liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement sont résumés dans le tableau 7 suivant :

Tableau 7
Résumé des flux de trésorerie de la Société
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2014	2013	2014	2013
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	36 686 \$	26 278 \$	9 478 \$	5 094 \$
Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels	(24 647)	(19 248)	(5 050)	(3 363)
Variation nette des placements	(6 459)	(3 325)	(1 911)	(1 177)
Acquisition d'entreprises, nette des espèces	(116 616)	(6 607)	(116 115)	-
Autres	(769)	(202)	(618)	(51)
(Augmentation) Remboursement de la dette nette	(111 805) \$	(3 104) \$	(114 216) \$	503 \$
	31 décembre 2014		31 décembre 2013	
Situation à la fin :				
Dette à long terme	72 757 \$	- \$		
Instrument financier dérivé	547	-		
Dette échéant à court terme	938	74 640		
Facilité de crédit de la société mère	100 000	-		
Découvert bancaire	4 486	-		
Moins espèces	-	(7 717)		
Dette nette	178 728 \$	66 923 \$		

Activités d'exploitation

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation en hausse de 10 408 000 \$ pour l'exercice 2014 principalement dû à :

- o la variation nette favorable des actifs et passifs d'exploitation de 35 625 000 \$, principalement attribuable à la hausse des créditeurs et à la baisse des débiteurs, compensées par la variation défavorable au niveau des émissions, droits de diffusion et distribution et stocks;
 - o l'écart favorable de 1 863 000 \$ au niveau des impôts exigibles;
 - o la baisse de la portion monétaire des charges financières de 2 034 000 \$;
- compensés en partie par :
- o la baisse du bénéfice d'exploitation ajusté de 31 144 000 \$.

Fonds de roulement de Groupe TVA négatif de 33 062 000 \$ au 31 décembre 2014 comparativement à un fond de roulement positif de 18 378 000 \$ au 31 décembre 2013, soit une variation défavorable de 51 440 000 \$.

Cette variation est principalement attribuable :

- o à la facilité de crédit de 100 000 000 \$ octroyée par QMI dans le cadre de l'acquisition de VG;
 - o à l'augmentation des droits de diffusion et de distribution à payer compte tenu des investissements importants effectués au niveau du contenu;
- compensées en partie par :
- o le retrait du prêt à terme de 75 000 000 \$ dans le passif à court terme compte tenu de son remboursement le 11 décembre 2014;
 - o l'augmentation des émissions, droits de diffusion et de distribution et stocks compte tenu des investissements importants effectués au niveau du contenu.

Activités d'investissement

Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels de 24 647 000 \$ pour l'exercice 2014, comparativement à 19 248 000 \$ pour la même période de 2013, soit une hausse de 5 399 000 \$ (28,0 %). Cette hausse est principalement attribuable aux investissements requis afin de mettre en place les infrastructures techniques nécessaires au lancement de « TVA Sports 2 » suite à l'acquisition des droits de diffusion des matchs de la LNH.

Variation nette des placements de 6 459 000 \$ durant l'exercice 2014, comparativement à 3 325 000 \$ pour la même période de 2013. En 2014, la Société a effectué une mise de fonds de 6 958 000 \$ dans SUN News (5 194 000 \$ pour l'exercice 2013) et a encaissé un montant de 499 000 \$ lié à des placements de portefeuille (1 868 000 \$ pour l'exercice 2013).

Acquisitions d'entreprises de 116 616 000 \$ pour l'exercice 2014. Ce montant se compose d'une somme de 116 115 000 \$ relativement à l'acquisition de VG ainsi qu'un montant de 501 000 \$ versé à titre d'ajustement final dans le cadre de l'acquisition de Publications Charron. Au cours de l'exercice 2013, la Société avait déboursé une somme de 6 607 000 \$ relativement à l'acquisition de Publications Charron.

Activités de financement

Dette à long terme (excluant les frais de financement reportés) relativement stable à 74 737 000 \$ au 31 décembre 2014, comparativement à 75 000 000 \$ au 31 décembre 2013.

Le 3 novembre 2014, Groupe TVA a modifié les termes et conditions de ses facilités de crédit bancaire afin d'augmenter la taille de son crédit renouvelable de 100 millions à 150 millions, de proroger son échéance de 2 ans jusqu'au 24 février 2019 et de remplacer le prêt à terme existant de 75 millions, échéant le 11 décembre 2014, par un nouveau prêt à terme d'un montant équivalent et échéant le 3 novembre 2019. Également, Groupe TVA a octroyé une sûreté sur l'universalité de ses biens meubles et a grevé l'immeuble abritant son siège social d'une hypothèque immobilière dans le cadre de la modification des termes et conditions de ses facilités de crédit bancaire.

Le 30 décembre 2014, dans le cadre du financement de l'acquisition de VG, la Société a obtenu une facilité de crédit de 100 000 000 \$ provenant de QMI. Cette facilité vient à échéance le 30 mars 2015, avec une option de proroger pour une période additionnelle de 90 jours au gré de la Société, et porte intérêt au taux indiqué sur la page Reuters marché monétaire CDOR ce jour-là pour les acceptations bancaires ayant une échéance similaire à la date d'échéance applicable (le taux CDOR) plus 2,375 % par année. La facilité de crédit n'est pas garantie et ses modalités ont été approuvées par les administrateurs indépendants de Groupe TVA.

Situation financière au 31 décembre 2014

Liquidités disponibles nettes de 149 480 000 \$, soit un emprunt à terme rotatif disponible et inutilisé.

Au 31 décembre 2014, le capital minimal à rembourser sur la dette au cours des prochains exercices se chiffrait comme suit :

Tableau 8

Capital minimal à rembourser sur la dette de Groupe TVA et la facilité de crédit de la société mère
Exercices terminés les 31 décembre
(en milliers de dollars)

2015	100 938	\$
2016	4 219	
2017	6 562	
2018	9 844	
2019 et ultérieurement	53 174	
Total	174 737	\$

L'échéance moyenne pondérée de la dette de Groupe TVA était d'environ 4,2 années au 31 décembre 2014 (0,9 année au 31 décembre 2013). La dette était constituée en totalité de dette à taux variable au 31 décembre 2014, alors qu'elle était constituée de dette à taux fixe au 31 décembre 2013.

La Société dispose également d'un crédit rotatif de 150 000 000 \$ (100 000 000 \$ au 31 décembre 2013) qui a été renouvelé le 3 novembre 2014 et venant à échéance le 24 février 2019. Aux 31 décembre 2014 et 2013, aucun montant n'avait été prélevé sur le crédit rotatif, à l'exception de lettres de garantie.

Le 30 décembre 2014, dans le cadre du financement de l'acquisition de VG, la Société a obtenu une facilité de crédit de 100 000 000 \$ provenant de QMI. Cette facilité vient à échéance le 30 mars 2015, avec une option de proroger pour une période additionnelle de 90 jours au gré de la Société. La Société prévoit utiliser le produit net de son placement de droits pour rembourser cette facilité de crédit.

La direction de la Société est d'avis que les flux de trésorerie générés sur une base annuelle par les activités d'exploitation poursuivies et les sources de financement disponibles devraient être suffisants pour rencontrer les besoins futurs de fonds requis en matière d'investissement en capital, de fonds de roulement, de paiement d'intérêts, de remboursement de dettes, de contributions en vertu des régimes de retraite, de paiement de dividendes (ou de distribution de capital) et pour respecter ses engagements et garanties.

En vertu de ses conventions de crédit, la Société est assujettie à certaines restrictions dont le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2014, la Société respectait toutes les conditions relatives à ses conventions de crédit.

Analyse du bilan consolidé au 31 décembre 2014

Tableau 9

Bilans consolidés de Groupe TVA

Analyse des principales variations entre les 31 décembre 2014 et 2013

(en milliers de dollars)

	31 décembre 2014		31 décembre 2013		Écart	Principales sources d'explication de l'écart
<u>Actifs</u>						
Émissions, droits de diffusion et de distribution et stocks	74 765	\$	61 428	\$	13 337	\$ Impact des investissements accrus en programmation, notamment au niveau de « TVA Sports » et « TVA Sports 2 ».
Immobilisations	201 429	\$	100 962	\$	100 467	\$ Impact de l'acquisition de VG.
Licences et autres actifs corporels	83 647	\$	112 566	\$	(28 919)	\$ Impact de la dépréciation comptabilisée au niveau de la licence de télédiffusion au cours de l'exercice 2014, compensé en partie par l'impact de l'acquisition de VG.
Écart d'acquisition	48 266	\$	44 536	\$	3 730	\$ Augmentation reliée à l'écart d'acquisition comptabilisé suite à l'acquisition de VG, diminué de l'impact de la dépréciation comptabilisée au niveau de l'écart d'acquisition au cours du troisième trimestre 2014.
<u>Passifs</u>						
Droits de diffusion et de distribution à payer	45 660	\$	17 304	\$	28 356	\$ Impact des investissements au niveau de la programmation de « TVA Sports » et « TVA Sports 2 ».
Facilité de crédit de la société mère	100 000	\$	-	\$	100 000	\$ Facilité de crédit octroyée par QMI dans le cadre du financement de l'acquisition de VG.
Impôts différés	7 475	\$	20 339	\$	(12 864)	\$ Impact de la dépréciation de l'écart d'acquisition, des pertes autres qu'en capital et de la baisse de l'actif de retraite.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 31 décembre 2014, les obligations contractuelles importantes des activités d'exploitation comprenaient les remboursements de capital et d'intérêts sur la dette, les paiements pour des contrats d'acquisition de droits de diffusion et de distribution, ainsi que des paiements pour les autres engagements contractuels tels que les contrats de location-exploitation pour des services et des locaux pour bureaux. Ces obligations contractuelles sont résumées dans le tableau 10.

Tableau 10

Obligations contractuelles importantes de Groupe TVA au 31 décembre 2014

(en milliers de dollars)

	Moins d'un an	1-3 ans	3-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Instrument financier dérivé	306 \$	491 \$	- \$	- \$	797 \$
Facilité de crédit de la société mère	100 000	-	-	-	100 000
Dette à long terme	938	10 781	63 018	-	74 737
Paiement d'intérêts ¹	4 237	6 323	4 704	-	15 264
Droits de diffusion et de distribution	161 390	197 676	140 311	450 220	949 597
Autres engagements	12 702	11 192	4 448	2 321	30 663
Total	279 573 \$	226 463 \$	212 481 \$	452 541 \$	1 171 058 \$

¹ Les intérêts sont calculés à partir d'un niveau de dette constant à celui au 31 décembre 2014 et incluent les frais de disponibilité sur l'emprunt à terme rotatif.

En 2013, QMI et Groupe TVA ont conclu une entente d'une durée de 12 ans avec Rogers Communications concernant les droits de diffusion francophones pour le Canada de la LNH. Les charges d'exploitation reliées à ce contrat sont constatées dans les charges d'exploitation de la Société et les engagements totaux liés à cette entente ont été inclus dans les engagements de la Société.

Acquisition d'entreprise

Le 17 novembre 2014, la Société a conclu une entente avec Transcontinental visant l'acquisition de 15 magazines pour une contrepartie en espèces de 55,5 millions de dollars. D'ici l'approbation finale de la transaction par le Bureau de la concurrence, le vendeur continuera d'exploiter les magazines visés par la transaction.

Cotisations aux régimes de retraite

Les cotisations de l'employeur prévues aux régimes de retraite à prestations définies et aux avantages complémentaires à la retraite de la Société seront de 11 301 000 \$ en 2015, fondé sur le plus récent rapport financier actuariel déposé (des contributions de 12 140 000 \$ ont été payées en 2014).

Opérations conclues entre sociétés apparentées

La Société a conclu les opérations suivantes avec des sociétés apparentées dans le cours normal de ses activités. Ces opérations ont été comptabilisées à la valeur d'échange convenue entre les parties.

La Société a vendu des espaces publicitaires et du contenu, a enregistré des revenus d'abonnement et a fourni des services de production, de postproduction et autres à des sociétés sous contrôle commun et affiliées pour un montant global de 81 947 000 \$ (76 836 000 \$ en 2013).

La Société a constaté des charges liées à des services de télécommunication, des achats d'espaces publicitaires, de services professionnels, des commissions sur ventes et des services de presse provenant de transactions effectuées auprès de sociétés sous contrôle commun et affiliées, pour un total de 34 559 000 \$ (34 667 000 \$ en 2013).

La Société a également comptabilisé des honoraires de gestion à la société mère pour un montant de 4 320 000 \$ pour l'exercice 2014 (4 320 000 \$ en 2013).

SUN News

Au cours de l'exercice 2014, une mise de fonds de 14 200 000 \$ (10 600 000 \$ en 2013) a été effectuée par les sociétaires de SUN News, dont 6 958 000 \$ (5 194 000 \$ pour l'exercice 2013) par la Société et 7 242 000 \$ (5 406 000 \$ pour l'exercice 2013) par Corporation Sun Media. D'autres mises de fonds sont à prévoir au niveau de Sun News afin de couvrir les pertes opérationnelles jusqu'à la date de fermeture en plus des coûts reliés à la cessation des opérations.

Ententes hors bilan

Garantie

La Société a garanti une partie des valeurs résiduelles de certains des actifs loués en vertu de contrats de location-exploitation pour le bénéfice du bailleur. Si la juste valeur des actifs loués, à la fin de la durée des contrats de location-exploitation respectifs dont ils font l'objet, est inférieure à leur valeur résiduelle garantie, la Société devra alors compenser le bailleur, sous réserve de certaines conditions, pour une partie du manque à gagner. Au 31 décembre 2014, l'obligation maximale à l'égard de ces garanties totalise approximativement 392 000 \$ et la Société n'a pas constaté de montant au bilan consolidé relativement à ces garanties. La Société n'a effectué aucun paiement relativement à ces garanties au cours des exercices précédents.

Dans le cours normal de ses activités, la Société conclut avec des tiers des ententes d'indemnisation dans le cadre de certaines transactions, telles que des contrats d'acquisitions de biens, des ententes de services et des contrats de location. Ces ententes obligent la Société à indemniser un tiers pour les dépenses engagées en regard de circonstances spécifiques. Les termes de ces indemnisations peuvent varier d'une transaction à l'autre en fonction des clauses incluses dans l'entente. La nature de ces ententes d'indemnisation empêche la Société d'estimer de façon raisonnable le montant maximal potentiel qu'elle pourrait être tenue de verser à un tiers sur l'ensemble de ses engagements. Par ailleurs, suite à de nouveaux développements survenus au cours du premier trimestre 2014, les engagements spécifiques à risque qui s'élevaient à 4 700 000 \$ au 31 décembre 2013 ont été comptabilisés dans les achats de biens et services au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2014.

Capital-actions

Le tableau 11 présente les données du capital-actions de la Société au 15 février 2015. De plus, 598 356 options d'achat d'actions classe B de la Société et 355 432 options d'achat d'actions de QMI étaient en circulation au 15 février 2015.

Tableau 11
Nombre d'actions en circulation au 15 février 2015
(en actions et en dollars)

	Émises en circulation	Valeur comptable
Actions ordinaires classe A	4 320 000	0,02 \$
Actions classe B	19 450 906	5,07 \$

Risques et incertitudes

La Société exerce ses activités dans le secteur des communications, lequel comporte divers facteurs de risques et d'incertitudes. Les risques et incertitudes décrits ci-après pourraient avoir une incidence importante sur les activités d'exploitation et sur les résultats financiers de la Société. Ces risques ne sont pas les seuls susceptibles de la toucher. D'autres risques et incertitudes, que pour l'instant la Société ignore ou juge négligeables, pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation, ses flux de trésorerie ou ses activités.

Risques reliés au caractère saisonnier et à la fluctuation des résultats d'exploitation

Les activités de la Société sont soumises à l'influence des cycles économiques et peuvent subir les contrecoups de la nature cyclique des marchés dans lesquels la Société est présente, ainsi que des conditions économiques locales, régionales, nationales et mondiales. Les variations saisonnières du commerce de détail influent sur les résultats financiers de la Société. De plus, le secteur télédiffusion et production est considérablement saisonnier et devrait le demeurer en raison, notamment, des modèles publicitaires saisonniers et de l'incidence des saisons sur les habitudes d'écoute des téléspectateurs.

C'est pourquoi les résultats d'exploitation peuvent fluctuer considérablement d'une période à l'autre et les résultats d'une période donnée ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats des périodes futures. Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation peuvent également fluctuer et n'ont pas nécessairement de rapport étroit avec les produits d'exploitation comptabilisés. Plus particulièrement, les résultats d'exploitation d'une période, quelle qu'elle soit, dépendent en grande partie du calendrier de production et de livraison des émissions de télévision et des projets cinématographiques.

Les résultats d'exploitation de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction ont varié par le passé et pourront encore varier, en fonction de facteurs tels que le moment où de nouveaux services sont lancés, le moment de comptabilisation des produits d'exploitation des projets à plus long terme, l'intensification de la concurrence, le moment où sont effectuées des acquisitions, la capacité de financement de projets par les clients, la conjoncture économique générale et d'autres facteurs. Les résultats d'exploitation de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction ont été considérablement liés par le passé au volume d'affaires généré par l'industrie cinématographique, qui est soumise à des ralentissements saisonniers et cycliques et, parfois, à des arrêts de travail de la part, notamment, des acteurs et des scénaristes. Quelques clients représentent à eux seuls une grande proportion des produits d'exploitation de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction, ce qui influe sur la capacité de prédire les revenus au cours d'un trimestre donné.

De plus, puisque les activités de la Société exigent une forte intensité de main-d'œuvre, sa structure de coûts fixes est prédominante et il peut être difficile d'en améliorer la souplesse et la compétitivité. Durant les périodes de contraction économique, les produits peuvent fléchir alors que la structure de coûts demeure stable, ce qui entraîne une diminution du bénéfice. De même, les coûts fixes, y compris les charges associées à la programmation réseau et au contenu télévisuel, aux baux, à la main-d'œuvre et aux charges d'amortissement, représentent une proportion importante des dépenses d'entreprise de la Société. Des augmentations des coûts relatifs à la programmation réseau et au contenu télévisuel, des loyers, des coûts de main-d'œuvre ou des dépenses en immobilisations peuvent nuire aux résultats financiers.

Risque lié à la concurrence

La concurrence qui s'exerce sur les plans de la publicité, de la clientèle, des téléspectateurs, des auditeurs, des lecteurs et de la distribution est féroce. Elle émane des stations et des réseaux de télévision généralistes, des chaînes spécialisées, des radios, des journaux locaux, régionaux et nationaux, des magazines, du publipostage direct et d'autres médias traditionnels de communications et de publicité qui sont actifs dans les marchés de la Société. La Société s'attend à ce que la concurrence persiste, s'intensifie et s'accroisse dans chacun de ses secteurs d'activité à l'avenir. Davantage de concurrence sur le marché pourrait se traduire par une baisse des revenus publicitaires et du nombre d'abonnés ou une augmentation des coûts d'acquisition de la programmation et, de ce fait, exercer une incidence négative sur les produits. Les concurrents comprennent à la fois des entreprises privées et des sociétés d'État, dont

certaines possèdent des antécédents d'exploitation plus longs, une marque plus reconnue, une clientèle installée plus vaste et des ressources, notamment financières et techniques et en marketing, supérieures à celles de la Société. C'est pourquoi ces concurrents peuvent être en mesure de s'adapter plus rapidement aux nouvelles occasions, technologies, normes ou exigences des clients ou encore à l'évolution de celles-ci. De plus, les stations d'État profitent d'un soutien financier solide de la part des gouvernements, tout en conservant un accès au marché publicitaire et au financement offert pour la programmation canadienne. En outre, les regroupements se multiplient dans le secteur des médias canadiens, créant ainsi des concurrents qui ont des intérêts dans plusieurs secteurs et médias. Les ressources dont disposent certains concurrents procurent également à ces derniers un avantage pour l'acquisition d'autres entreprises ou d'autres actifs dont l'acquisition pourrait aussi intéresser la Société. Pour toutes ces raisons, rien ne saurait garantir que la Société pourra concurrencer efficacement ses concurrents actuels ou futurs. Cette concurrence pourrait nuire considérablement à l'entreprise, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

La location de studios et d'équipement et la postproduction constituent un secteur axé sur le service qui est très compétitif. La Société ne dispose pas d'ententes de service à long terme ou exclusives officielles avec ses clients. Les clients accordent généralement leur clientèle en fonction de leur satisfaction en ce qui concerne la fiabilité, l'opportunité, la qualité et le prix. Rien ne garantit que la Société saura s'adapter efficacement aux différents facteurs concurrentiels influant sur les secteurs de la location de studios et d'équipement, et de la postproduction.

La Société entre en concurrence avec divers types d'entreprises de location de studios et d'équipement et de postproduction, dont certaines jouissent d'une présence nationale et, dans une moindre mesure, avec les services internes de ces grands studios cinématographiques clients. Certaines de ces entreprises et certains de ces studios disposent de moyens financiers et de ressources en marketing supérieurs à ceux de la Société et ont atteint un niveau supérieur à celui de la Société en ce qui concerne la reconnaissance de leur marque distinctive. La Société pourrait ultérieurement être incapable de concurrencer efficacement ces concurrents simplement sur les plans de la fiabilité, de l'opportunité, de la qualité et du prix ou à d'autres égards. La Société peut aussi devoir affronter la concurrence de sociétés actives sur des marchés connexes et pouvant offrir des services semblables ou supérieurs à ceux qu'elle offre. Un environnement où la concurrence est plus intense et la possibilité que les clients puissent avoir davantage recours à leurs services internes pourraient causer la perte d'une part de marché ou des réductions de prix, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses perspectives d'avenir.

Risque relié à la perte de clients clés dans l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction

Les principaux clients de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction sont les grands studios cinématographiques et les cinéastes indépendants. Par le passé, un pourcentage significatif des produits d'exploitation de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction est provenu chaque année d'un nombre limité de clients, dont plusieurs sont étrangers et dont la fidélité au Canada peut être ébranlée lorsque des environnements de production plus favorables leur sont offerts à l'extérieur du Canada. La Société s'attend encore à ce qu'un fort pourcentage des revenus de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction continue de provenir d'un nombre relativement restreint de clients dans un proche avenir.

En général, la Société ne dispose pas d'ententes de service à long terme ou exclusives avec les clients de son entreprise de studios, d'équipement et de postproduction. La clientèle est accordée principalement en fonction de la satisfaction des clients en ce qui concerne la fiabilité, l'opportunité, la qualité et le prix. La Société ne saurait prédire si ses clients achèteront ses services ou quand ils le feront. Rien ne peut garantir que les produits d'exploitation provenant des clients clés, que ce soit individuellement ou dans l'ensemble, atteindront ou dépasseront les niveaux historiques au cours d'une période future donnée ni que la Société pourra fidéliser de nouveaux clients.

Bon nombre des grands studios et des autres clients clés de la Société possèdent d'importantes capacités d'exécution de plusieurs, voire de la totalité, des services offerts par l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction. Ces clients réévaluent périodiquement leurs décisions d'impartir ces services plutôt que de les exécuter à l'interne. Si des clients clés devaient décider d'exécuter eux-mêmes les services qu'ils achètent actuellement à la Société, les résultats d'exploitation de la Société et sa situation financière pourraient s'en ressentir considérablement. La Société ne peut assurer qu'elle continuera d'avoir des relations favorables avec ces clients ou que ceux-ci ne souffriront pas de la conjoncture économique.

Risque relié à la capacité d'adaptation de la Société face à l'évolution technologique rapide et aux nouvelles formes de diffusion ou de stockage

Le déploiement des nouvelles technologies et la multiplication des fenêtres possibles de diffusion dans les marchés dans lesquels la Société œuvre, notamment les services de vidéo sur demande, Internet, les enregistreurs vidéo personnels, les téléphones intelligents, les tablettes électroniques ainsi que la télévision haute définition, 3D et 4K, influent également sur ses activités. L'ensemble du secteur du divertissement continue d'évoluer considérablement à mesure que se manifestent des percées technologiques et de nouvelles méthodes de diffusion et de stockage des produits ou que certains changements mus par cette évolution s'opèrent dans le comportement des consommateurs. Les consommateurs consacrent de plus en plus de temps à l'utilisation d'Internet et d'appareils mobiles et regardent de plus en plus de contenu en différé ou sur demande à partir d'Internet, sur leurs téléviseurs et sur des appareils portables. Ces technologies et modèles de fonctionnement peuvent accroître la fragmentation de l'auditoire, réduire les cotes d'écoute de la Société ou nuire aux revenus publicitaires provenant des téléspectateurs locaux et nationaux. Si la Société ne peut exploiter avec succès ces technologies et d'autres technologies émergentes, sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa liquidité et ses perspectives d'avenir pourraient s'en ressentir considérablement.

De plus, le secteur de la postproduction repose fortement sur les changements technologiques. Les systèmes et l'équipement utilisés par la Société pour la prestation de certains services auprès des clients sont l'objet de changements technologiques rapides et doivent suivre l'évolution des besoins des clients ainsi que des normes sectorielles. En outre, des concurrents peuvent lancer des services faisant appel à une nouvelle technologie, lesquels pourraient réduire la popularité des services existants de la Société ou rendre ceux-ci obsolètes. Pour demeurer concurrentielle, la Société doit s'assurer d'intégrer à son offre de produits la technologie la plus récente mise au point dans le secteur, y compris des outils et des techniques d'animation.

Pour y parvenir, elle peut soit développer ces capacités en mettant à niveau ses logiciels exclusifs, ce qui peut se traduire par d'importants coûts de recherche et de développement, soit chercher à acheter les licences de tiers, ce qui peut aussi occasionner des dépenses considérables. Si la Société tente de développer ces capacités à l'interne, rien ne garantit qu'elle y parviendra. Si elle tente d'obtenir des licences de tiers, elle ne peut garantir que celles-ci seront disponibles ni qu'une fois obtenues, elles continueront d'être offertes à des conditions raisonnables sur le plan commercial, si tant est qu'elles soient offertes.

Rien ne peut assurer que la Société réussira à concevoir, à mettre au point ou à acquérir des innovations technologiques ni que ses concurrents ne réussiront pas à mettre en œuvre des caractéristiques ou des produits de leur crû qui soient équivalents ou supérieurs aux siens ou qui rendent obsolètes ses technologies. De plus, le coût associé à la mise au point ou à l'acquisition de nouvelles technologies peut être considérable. Rien ne peut assurer que la Société disposera de capitaux suffisants ou qu'elle pourra obtenir un financement suffisant pour payer ces investissements, ni que ces coûts n'auront pas un effet défavorable important sur sa situation financière et sur ses résultats d'exploitation.

Risque relié à la capacité de la Société de répondre aux exigences de ses clients

L'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction de la Société dépend de sa capacité de répondre aux exigences actuelles et futures de ses clients, exigences qui comprennent la fiabilité, l'opportunité, la qualité et le prix. Si la Société n'y parvient pas, que ce soit ou non en raison de facteurs indépendants de sa volonté, elle pourrait perdre ses clients. Rien n'assure qu'aucune réclamation ne sera présentée et des clients insatisfaits pourraient refuser de passer d'autres commandes si des dommages importants devaient être subis parce que la Société n'aurait pas su répondre aux attentes de ses clients en matière de fiabilité, d'opportunité, de qualité et de prix, ce qui pourrait exercer un effet défavorable important sur la situation financière, les résultats d'exploitation et les perspectives d'avenir. La capacité de la Société de fournir les services dans les délais demandés par les clients dépend de différents facteurs, dont certains sont indépendants de la volonté de la Société, notamment une panne d'équipement, des arrêts de travail ou une interruption de services de la part de tiers fournisseurs, y compris les fournisseurs de service téléphonique, d'accès Internet ou de service par satellite. En outre, puisque la Société dépend d'un grand nombre d'applications logicielles et de composants matériels pour les services de postproduction et d'effets visuels, une erreur ou une défectuosité des logiciels, une défaillance matérielle, une panne des installations de secours ou un retard de livraison

de produits et de services pourraient faire augmenter considérablement les coûts d'un projet et entraîner des pertes pour les clients.

Risques reliés au lancement de nouveaux services spécialisés

La Société investit dans le lancement de nouveaux canaux spécialisés dans son secteur de la télédiffusion et de la production. Les revenus d'abonnement associés aux périodes suivant le lancement d'un nouveau service spécialisé sont toujours relativement modérés, alors que les frais d'opération initiaux peuvent s'avérer plus substantiels. De plus, bien que la Société croie au potentiel associé à cette stratégie, il demeure possible que la rentabilité anticipée puisse prendre plusieurs années avant de se matérialiser ou ne jamais se matérialiser.

Risques reliés à l'évolution de la conjoncture économique

Les produits et les résultats d'exploitation de la Société sont et continueront d'être tributaires de la vitalité économique générale et dépendent de la vigueur relative de l'économie au sein des marchés, de même que de facteurs locaux, régionaux et nationaux, puisque ceux-ci influent sur les revenus publicitaires se rapportant à la télévision et aux magazines, de même que sur le volume de travail confié par les industries cinématographique et télévisuelle au Canada et aux États-Unis. Un ralentissement économique ou une récession de l'économie canadienne ou américaine pourrait avoir un effet défavorable sur les comptes publicitaires clés à l'échelle nationale, car les acheteurs de publicité réduisent de tout temps leurs budgets publicitaires en période de ralentissement économique. De plus, la détérioration de la conjoncture économique pourrait nuire aux modèles de paiement et faire ainsi augmenter les créances douteuses. Pendant un ralentissement économique, rien ne peut assurer que les résultats et les produits d'exploitation, les perspectives, les clients potentiels et la situation financière n'en souffriront pas.

Risques reliés à la possibilité que le contenu de la Société n'attire pas un vaste public et à la fragmentation des auditoires, ce qui limiterait sa capacité de générer des recettes publicitaires

Les produits d'exploitation des opérations de télédiffusion découlent en grande partie des recettes publicitaires. Celles-ci dépendent largement de l'acceptation du public, qui est en grande partie en fonction du contenu et de la qualité offerts, et reposent sur des facteurs comme l'opinion des critiques, les promotions, les comédiens et autres artistes clés, le genre et le sujet particulier, la réaction des téléspectateurs, la qualité et l'acceptation d'autres contenus concurrents sur le marché, l'existence d'autres formes de divertissement et de loisirs, la conjoncture économique générale, les goûts du public en général et d'autres facteurs intangibles.

En outre, les marchés dans lesquels œuvre la Société font face à la multiplication des fenêtres possibles de diffusion, qu'il s'agisse d'Internet, de la téléphonie sans fil, des services de vidéo sur demande, de la télévision mobile ou de tout autre support que la technologie mettra sur le marché à l'avenir. La prolifération des chaînes par câble et par satellite, les progrès de la technologie mobile et sans fil, la migration de l'auditoire télévisuel vers Internet et le contrôle accru, grâce à des enregistreurs vidéo personnels, qu'exercent les téléspectateurs sur la façon dont ils consomment les médias, sur le contenu de ces derniers et sur le moment où ils le font, se sont traduits par une plus grande fragmentation du bassin de téléspectateurs et un environnement de vente de publicité plus difficile. En outre, l'augmentation de la programmation ciblée et des services spécialisés au Canada a causé la fragmentation croissante du public de la télévision généraliste.

Ces facteurs continuent à évoluer rapidement et nombre d'entre eux sont indépendants de la volonté de la Société. Celle-ci ne peut prédire les effets futurs de ces facteurs sur son activité, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Le manque d'acceptation du contenu au sein du public ou la baisse ou encore la fragmentation des publics pourraient limiter la capacité de générer des recettes publicitaires. Si la capacité de générer des recettes publicitaires est limitée, la Société pourrait devoir développer des sources de financement nouvelles ou parallèles afin d'être en mesure de continuer à proposer une programmation grand public attirante. Rien n'assure la Société qu'elle pourrait alors développer de nouvelles sources de financement et une limitation de sa capacité à générer des produits d'exploitation conjuguée à une incapacité à générer de nouvelles sources de financement pourrait grandement nuire à ses affaires, à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation.

Risques reliés au fait que le contenu de la programmation peut devenir plus cher à acquérir et que les coûts de production peuvent augmenter

Les coûts les plus importants en télédiffusion concernent la programmation et la production. La concurrence accrue en télédiffusion, les développements touchant les producteurs et les distributeurs de contenu de programmation, les changements de préférences des téléspectateurs et d'autres développements pourraient avoir une incidence sur la disponibilité et le coût du contenu ainsi que les coûts de production. Des augmentations ou une volatilité futures en matière de coûts de production et de programmation pourraient nuire aux résultats d'exploitation. Les progrès de la câblodistribution, des transmissions par satellite et des autres formes de distribution pourraient également avoir un effet sur la disponibilité et le coût de la programmation et de la production, et intensifier la concurrence pour l'obtention des dépenses publicitaires. De plus, la valeur des droits d'auteur à payer en vertu de la Loi sur le droit d'auteur est fréquemment déterminée par la Commission du droit d'auteur du Canada pendant ou même après leur période d'application, pouvant ainsi causer des hausses rétroactives de frais reliés aux contenus.

Risques reliés à la réglementation gouvernementale

La Société est assujettie à une vaste réglementation, principalement en vertu de la Loi sur la radiodiffusion, qui est appliquée par le CRTC. Tout changement apporté à la réglementation et aux politiques régissant la radiodiffusion ou une application plus rigoureuse de celles-ci ou encore la mise en application de nouveaux règlements ou politiques ou de nouvelles conditions de licence pourraient avoir une incidence considérable sur les activités de la Société, la situation financière et les résultats d'exploitation, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la Société et sur le cours de ses actions. De plus, des changements résultant de l'interprétation donnée par le CRTC aux politiques et aux règlements existants pourraient également nuire considérablement aux activités de la Société, à sa situation financière ou à ses résultats d'exploitation. Étant donné que les exigences légales changent fréquemment, qu'elles sont matière à interprétation et qu'elles peuvent être appliquées à divers degrés dans les faits, la Société ne peut prédire le coût final de la conformité à ces exigences ni leur effet sur son exploitation. De plus, le CRTC est l'autorité gouvernementale responsable de la délivrance et du renouvellement des licences de radiodiffusion et de la réglementation régissant le système canadien de radiodiffusion. La Société est ainsi tributaire des décisions du CRTC à ces égards et toute décision de cet organisme allant à l'encontre des positions et intérêts de la Société, y compris la décision de ne pas renouveler l'une ou l'autre des licences de la Société à des conditions aussi favorables, pourrait avoir une incidence négative sur ses activités et ses résultats d'exploitation.

De plus, le montant des redevances à payer par la Société peut changer si les sociétés de gestion chargées de leur perception en font la demande et si la Commission du droit d'auteur l'approuve. Le gouvernement du Canada peut, à l'occasion, apporter des modifications à la Loi sur le droit d'auteur afin de mettre en oeuvre les obligations qui incombent au Canada en vertu de traités internationaux ainsi qu'à d'autres fins, notamment pour s'acquitter d'autres obligations. De telles modifications pourraient avoir pour effet d'imposer aux entreprises de radiodiffusion de la Société l'obligation de verser des redevances supplémentaires à l'égard de ces licences ou les charges administratives supplémentaires associées aux redevances.

Risques reliés à l'aide gouvernementale

La Société bénéficie de certains programmes d'aide gouvernementale destinés à soutenir la production et la distribution de produits télévisuels et cinématographiques ainsi que l'édition de magazines au Canada, y compris des crédits d'impôt remboursables fédéraux et provinciaux. Rien ne peut assurer que les programmes d'encouragement de la culture locale auxquels la Société peut avoir accès au Canada continueront d'exister ou qu'ils ne seront pas réduits, modifiés ou supprimés. Toute réduction future ou tout autre changement pouvant être apporté aux politiques ou aux règles d'application en vigueur au Canada ou dans une des provinces canadiennes relativement à ces programmes d'encouragement gouvernementaux, y compris tout changement apporté aux programmes québécois ou fédéraux de crédits d'impôt remboursables, pourrait accroître le coût d'acquisition et de production des émissions canadiennes, dont la diffusion est obligatoire et pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. La programmation de contenu canadien doit également être certifiée par divers organismes du gouvernement fédéral. Si la programmation devait ne pas être ainsi admissible, la Société ne pourrait utiliser les émissions pour se conformer à ses obligations en matière de contenu canadien et elle pourrait ne pas être admissible à certains crédits d'impôt et encouragements gouvernementaux canadiens.

Pour s'assurer de respecter les niveaux minimums de propriété canadienne établis par la Loi sur la radiodiffusion et par d'autres lois en vertu desquelles elle bénéficie de crédits d'impôt et d'encouragements sectoriels, la Société a imposé des restrictions à l'émission et au transfert de ses actions. L'agent des transferts de la Société peut refuser d'émettre des actions ou d'en inscrire le transfert si cela devait empêcher la Société de conserver ses licences. Ces restrictions en matière de propriété et de transfert peuvent nuire à la liquidité des actions classe B sans droit de vote de la Société et avoir une incidence sur leur cours.

De plus, le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux accordent des subventions et des encouragements afin d'attirer les producteurs étrangers et d'appuyer la production cinématographique et télévisuelle canadienne. Bon nombre de grands studios et d'autres clients clés de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction, de même que des producteurs de contenu du secteur télédiffusion et production, financent une partie de leur budget de production grâce aux programmes d'encouragement gouvernementaux canadiens, notamment les crédits d'impôt fédéraux et provinciaux. Rien ne garantit que les subventions et les programmes d'encouragement gouvernementaux actuellement offerts aux membres de l'industrie de la production cinématographique et télévisuelle demeureront offerts à leurs niveaux actuels ni qu'ils seront maintenus d'une façon ou d'une autre. Si ces subventions ou encouragements sont réduits ou abandonnés, le degré d'activité des industries cinématographique et télévisuelle pourrait diminuer et, par le fait même, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société pourraient en souffrir.

Risques reliés aux encouragements gouvernementaux à l'extérieur du Québec et autres influences

Le succès du modèle de crédits d'impôt du Québec et d'autres provinces du Canada a amené d'autres territoires à le reproduire un peu partout dans le monde, y compris de nombreux États américains. Certains producteurs peuvent choisir d'autres lieux que le Québec pour tirer profit de programmes de crédits d'impôt qu'ils peuvent juger plus avantageux ou aussi avantageux que ceux qu'offre le Québec. D'autres facteurs, par exemple le choix du réalisateur ou d'une vedette, peuvent également faire en sorte que des productions soient tournées ailleurs qu'au Québec et peuvent ainsi avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

Risques reliés aux fluctuations du change et dépendance de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction à l'égard des devises et des produits d'exploitation provenant de clients situés à l'extérieur du Canada

De nombreux clients de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction trouvent le Canada particulièrement avantageux en raison du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain. Celui-ci a permis aux producteurs de films établis aux États-Unis qui se procuraient des services de production au Canada de faire certaines économies au chapitre des coûts. Rien n'assure que les taux de change favorables persisteront. Les fluctuations du change pourraient faire diminuer l'activité de production au Canada des clients de la Société et nuire à ses résultats d'exploitation et à sa situation financière. La Société ne peut prédire l'effet des fluctuations du change sur ses résultats d'exploitation à venir.

Risques reliés aux droits de propriété intellectuelle

La Société doit protéger sa technologie exclusive et exercer son activité sans violer les droits de propriété intellectuelle d'autrui. Elle compte sur les lois relatives aux brevets, au droit d'auteur, aux marques de commerce et aux secrets industriels et sur d'autres méthodes de protection de la propriété intellectuelle pour établir et protéger sa technologie exclusive. Ces mesures pourraient ne pas protéger les renseignements exclusifs de la Société ni lui conférer un avantage concurrentiel quelconque. D'autres peuvent mettre au point des éléments de propriété intellectuelle essentiellement équivalents de façon indépendante ou obtenir autrement un accès aux secrets industriels ou à la propriété intellectuelle de la Société ou encore communiquer cette propriété intellectuelle ou ces secrets industriels. Si la Société devait être incapable de protéger sa propriété intellectuelle, son entreprise pourrait en souffrir considérablement.

En outre, rien ne garantit que les brevets pouvant avoir été émis ou pouvant être émis à la Société, ou que la Société peut obtenir sous licence auprès de tiers, ne seront pas contestés, invalidés ou contournés, ou que des droits octroyés aux termes de tels brevets fourniront à la Société une quelconque protection exclusive. La Société conclut

généralement des ententes de confidentialité ou des contrats de licence avec ses employés, consultants et fournisseurs et garde généralement le contrôle de l'accès et de la distribution de ses logiciels, de sa documentation et autres renseignements exclusifs. Malgré ces précautions, il demeure possible qu'un tiers copie ou obtienne et utilise autrement ses renseignements, produits ou technologies exclusifs sans autorisation ou mette au point une technologie semblable ou supérieure de façon indépendante. Il est difficile et coûteux de contrôler l'utilisation non autorisée de produits ou de technologies. De plus, une réelle protection des droits d'auteur, des brevets et des secrets industriels pourrait ne pas être offerte ou être limitée dans certains pays étrangers. La Société ne peut donner d'assurance quant au fait que les mesures qu'elle prend empêcheront l'appropriation illicite de sa technologie ni que ses ententes de confidentialité et ses contrats de licence pourront être exécutés. Enfin, une partie ou la totalité des technologies sur lesquelles reposent ses produits et ses composants de système pourrait ne pas être protégée par des brevets ni par des demandes de brevet.

De plus, pour produire ses projets, la Société se fie également à des logiciels de tiers, lesquels sont facilement à la disposition d'autres entités. Si les brevets, les droits d'auteur et les secrets industriels protégés de la Société, de même que ses ententes de non-divulgaration et les autres mesures qu'elle prend ne lui fournissent pas de protection à la technologie et vu la disponibilité des logiciels de tiers, il est possible que les concurrents obtiennent plus facilement une technologie qui soit équivalente ou supérieure à la sienne ou qui rende celle-ci obsolète, sa position concurrentielle pourrait être affaiblie.

Risque relié à la protection et à la contestation de revendications liées à la propriété intellectuelle

Il pourrait être nécessaire d'intenter des poursuites afin de faire respecter les droits de propriété intellectuelle de la Société, de protéger ses secrets industriels, marques de commerce et autres droits de propriété intellectuelle, de protéger et de faire respecter ses brevets, d'établir la validité et la portée des droits exclusifs de tiers ou de contester les réclamations en matière de contrefaçon, de violation ou d'invalidité. La Société a reçu et recevra probablement encore des réclamations pour contrefaçon ou violation de droits exclusifs d'autres parties. Si des réclamations sont présentées ou des poursuites intentées, la Société pourra tenter d'obtenir une licence à l'égard des droits de propriété intellectuelle d'un tiers. Elle ne peut toutefois garantir qu'une licence sera alors disponible à des conditions raisonnables ni qu'elle le sera d'une façon ou d'une autre. Que ces réclamations soient ou non valides ou qu'elles soient présentées avec succès ou non, tout litige de ce genre pourrait occasionner des coûts importants et utiliser une partie des ressources, pourrait avoir pour effet d'empêcher la Société d'employer une technologie importante et pourrait exercer un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La Société étudie ces questions pour déterminer quelles mesures, le cas échéant, peuvent être nécessaires ou devraient être prises, y compris une poursuite en justice ou un règlement négocié. Rien ne peut assurer que les mesures que la Société prend pour établir et protéger ses marques de commerce, droits d'auteur et autres droits exclusifs suffiront à empêcher les autres d'imiter les produits de la Société ou de les reproduire sans autorisation ni qu'elles empêcheront les tiers de tenter de bloquer la vente ou la reproduction de ces produits ou encore l'octroi d'une licence d'utilisation à leur égard en invoquant qu'ils violent leurs marques de commerce, leurs droits d'auteur et leurs droits exclusifs. De plus, rien ne garantit que d'autres personnes ne revendiqueront pas des droits sur les marques de commerce, les droits d'auteur et d'autres droits exclusifs de la Société ou qu'elles n'en revendiqueront pas la propriété ni que la Société sera capable de résoudre ces conflits à son avantage. En outre, les lois de certains pays étrangers pourraient ne pas conférer la même protection que les lois américaines ou canadiennes aux droits exclusifs.

Risques reliés à la disponibilité des licences relatives à la technologie de tiers

Outre sa technologie exclusive, la Société utilise sous licence certaines technologies de tiers, notamment les logiciels qu'elle utilise avec ses propres logiciels exclusifs. Il n'y a aucune assurance quant au fait que ces licences relatives à la technologie de tiers continueront d'être à la disposition de la Société à des conditions raisonnables sur le plan commercial ni qu'elles ne donneront pas lieu à des réclamations pour violation de droits de propriété intellectuelle de la part de tiers. La perte de l'une ou l'autre de ces licences technologiques ou l'incapacité de les conserver pourrait retarder des projets jusqu'à ce que des technologies équivalentes soient trouvées, obtenues sous licence et intégrées en vue de l'achèvement d'un projet donné. Tout retard de ce genre ou tout échec de projets de ce genre pourrait nuire considérablement à l'activité, à la situation financière ou aux résultats d'exploitation de la Société.

Risques reliés à la capacité de la Société de mettre à niveau, de maintenir et de sécuriser les systèmes d'information de manière à appuyer les besoins de l'organisation et à la protéger contre les cyberattaques de plus en plus nombreuses et en évolution

La gestion des activités de la Société repose fortement sur les systèmes d'information. Leur fiabilité et leur capacité sont critiques. Malgré les efforts en matière de prévention, ces systèmes demeurent vulnérables, notamment, aux atteintes à la sécurité, aux virus informatiques, aux pannes de courant et à d'autres défaillances techniques, qui peuvent les endommager ou en interrompre le fonctionnement à l'occasion. Toute perturbation des systèmes d'information ou tout retard ou toute difficulté éprouvée dans le cadre du passage à de nouveaux systèmes ou de l'intégration de nouveaux systèmes pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités. De plus, la capacité de poursuivre l'exploitation des entreprises sans interruption importante en cas de désastre ou de quelque autre perturbation dépend en partie de la capacité de fonctionnement des systèmes d'information en conformité avec les plans de reprise après sinistre et de continuité des activités. Le fonctionnement des systèmes existants pourrait être perturbé par suite de problèmes imprévus concernant, notamment, l'embauche et la rétention du personnel, la chaîne d'approvisionnement et l'installation de matériel ou de logiciels ainsi que la formation s'y rapportant.

Risques reliés aux distributeurs et aux revenus d'abonnement

La Société dépend d'entreprises de distribution de radiodiffusion (« EDR ») (y compris les services de câblodistribution et de satellites de radiodiffusion directe et les systèmes de distribution multivoie multipoint) pour la distribution de ses chaînes spécialisées. Les produits d'exploitation pourraient être touchés de façon négative si les contrats d'affiliation avec les EDR n'étaient pas renouvelés selon des modalités et conditions semblables à celles en vigueur en ce moment. Les contrats d'affiliation avec les EDR ont des durées qui s'étendent sur plusieurs années et viennent à échéance à divers moments. En raison de la concentration qui s'opère depuis quelques années entre les EDR au sein du secteur ainsi que de la concentration de la population canadienne dans un petit nombre de grands centres urbains, un petit nombre d'EDR sert un pourcentage considérable des abonnés.

Les revenus provenant des droits d'abonnement aux chaînes spécialisées de la Société dépendent du nombre d'abonnés et du taux facturé aux EDR pour la distribution de ces services. L'ampleur de la croissance du nombre d'abonnés de la Société est incertaine et dépendra de la mesure dans laquelle les EDR seront capables de déployer et d'élargir leurs technologies numériques et de leur volonté de le faire, de leurs efforts de marketing et des forfaits de services qu'elles offriront, de même que de la mesure dans laquelle les abonnés seront disposés à adopter les chaînes spécialisées et à en payer le prix. De plus, les signaux de télédiffusion des chaînes spécialisées de la Société peuvent parfois faire l'objet de vol, entraînant ainsi un risque de perte de revenus d'abonnement.

Risques reliés à l'incidence sur les affaires de l'entreprise de la Société de la perte de dirigeants clés et d'autres membres du personnel, ou de l'incapacité d'attirer, de fidéliser et de motiver les dirigeants et les autres membres du personnel

La Société dépend de son équipe de direction et des autres membres clés de son personnel pour mener à bien ses affaires. La perte de ces personnes pourrait avoir un effet défavorable sur les activités de la Société. En raison de la nature spécialisée de ses activités, la Société croit que son succès dépendra également, en grande partie, de sa capacité de continuer à attirer, à fidéliser et à motiver un personnel qualifié pour occuper les postes de direction, de programmation, de création, de services techniques et de marketing. La concurrence en matière de personnel qualifié est intense, et il n'y a aucune garantie que la Société réussira à attirer, à fidéliser et à motiver de telles personnes dans l'avenir.

Risques environnementaux connus et inconnus

Diverses exigences environnementales adoptées par les gouvernements fédéral et provinciaux et par les administrations locales régissent certaines des activités et entreprises ou certains des biens de la Société et peuvent imposer d'importants coûts d'enquête, d'enlèvement et de restauration. La violation de cette législation peut entraîner l'imposition d'amendes et d'autres sanctions. De plus, ces lois comprennent généralement des dispositions imposant une responsabilité et des obligations dans certaines circonstances sans égard au fait que le propriétaire ou l'exploitant était au courant ou non de la présence de certains contaminants ou d'autres violations des lois environnementales ou

qu'il en était ou non la cause. Les lois environnementales pourraient exiger que les parties prennent des mesures correctives ou paient pour celles-ci ou qu'elles paient les dommages sans égard à la faute. Elles peuvent aussi imposer une responsabilité à l'égard des exploitations aliénées ou abandonnées, même si celles-ci ont été abandonnées ou aliénées bien des années auparavant. La conformité à ces lois et règlements peut imposer des coûts considérables à la Société et assujettir cette dernière à d'importantes obligations éventuelles et les futurs règlements environnementaux pourraient se traduire par des normes et une application plus sévères, des amendes supérieures et des coûts liés à la conformité, aux mesures correctives et à la restauration plus élevés, tous ces facteurs pouvant avoir un effet défavorable important sur la situation financière ou les résultats d'exploitation de la Société.

La Société est propriétaire de studios et de terrains vagues, dont certains sont situés sur un ancien lieu d'enfouissement où des déchets émettant des gaz sont présents. Par conséquent, l'exploitation et la propriété de ces studios et terrains vagues comportent un risque inhérent d'obligations environnementales et d'obligations en matière de santé et de sécurité liées à des préjudices corporels, à des dommages matériels, à des rejets de matières dangereuses, aux coûts des mesures correctives et du nettoyage et à d'autres dommages environnementaux (y compris d'éventuelles poursuites civiles, ordonnances de conformité ou de restauration, amendes et autres sanctions) et peuvent parfois impliquer la Société dans des poursuites administratives et judiciaires relatives à ces questions, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. La Société peut être responsable des dommages environnementaux causés par d'anciens propriétaires. Par conséquent, des obligations importantes envers des tiers ou des entités gouvernementales pourraient être contractées et le paiement de ces obligations pourrait avoir un effet défavorable important sur l'entreprise, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

En outre, rien ne peut assurer que les différents permis dont la Société peut avoir besoin dans le cours normal de ses activités actuelles et de celles qu'elle prévoit exercer ultérieurement ou dans le cadre de certains projets d'expansion et de construction ou encore relativement à l'élimination de déchets émettant des gaz pourront être obtenus à des conditions raisonnables ou en temps opportun, ni que les lois et règlements relatifs à l'environnement et à la santé et à la sécurité applicables n'auraient pas d'effet défavorable important sur les activités ou les projets d'expansion et de construction que la Société pourrait entreprendre. De plus, le rejet de substances nocives dans l'environnement ou d'autres dommages environnementaux causés par les biens ou les activités de la Société pourraient entraîner la suspension ou la révocation des permis d'exploitation et des permis environnementaux.

Risques reliés aux différends et aux autres réclamations

La Société est partie à diverses procédures judiciaires et autres réclamations dans le cours normal de ses activités. En qualité de distributeur de contenu média, elle peut aussi être passible de responsabilité éventuelle pour diffamation, atteinte à la vie privée ou négligence et être l'objet d'autres réclamations fondées sur la nature et la teneur du matériel diffusé. Ces types de réclamations ont été présentées, parfois avec succès, contre des producteurs et des distributeurs de contenu média. Un dénouement négatif de toute réclamation ou de tout litige de ce genre pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats, la liquidité ou la situation financière de la Société. De plus, peu importe la validité de ces réclamations ou de ces poursuites ou le succès remporté dans le cadre de celles-ci, leur contestation pourrait occasionner des coûts importants et détourner une partie des ressources de la Société et de l'attention des membres de sa direction, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa liquidité et ses perspectives d'avenir.

Risques reliés au financement

La Société dispose actuellement du financement nécessaire à la poursuite de ses activités actuelles et a accès à des facilités de crédit totalisant 225 millions, sans tenir compte de la facilité de crédit de la société-mère. Toutefois, des facteurs de risque tels que des turbulences sur les marchés des capitaux pourraient réduire le montant du capital disponible ou accroître le coût de ce capital dans les années à venir. Il ne peut y avoir aucune garantie que des fonds additionnels puissent être mis à la disposition de la Société ni, s'ils peuvent l'être, qu'ils lui soient fournis dans des délais et selon des conditions acceptables pour la Société. Le fait de ne pas obtenir ce financement additionnel en temps voulu et au besoin pourrait avoir une incidence négative importante sur la Société. Enfin, il n'existe aucune garantie quant au fait que la conjoncture des marchés sera favorable au moment où ces facilités seront refinancées ou que les modalités alors disponibles seront comparables à celles dont elle jouit actuellement.

Risques reliés aux relations de travail

Au 31 décembre 2014, approximativement 60 % des employés permanents de la Société étaient syndiqués. Les relations de travail avec ses employés sont régies par 13 conventions collectives. Au 31 décembre 2014, sept conventions étaient échues et ces dernières couvrent approximativement 20 % des employés syndiqués permanents de la Société.

Le 5 mai 2014, la Société et le syndicat des employés ont signé une nouvelle convention collective visant 68 % des employés syndiqués de la Société. Cette nouvelle convention collective expirera le 31 décembre 2016.

Par le passé, la Société a fait face à des conflits de travail qui ont perturbé ses activités, freiné sa croissance et amoindri ses résultats d'exploitation. La Société ne peut pas prédire l'issue de toute négociation actuelle ou future se rapportant aux conflits de travail, à la représentation syndicale ou au renouvellement des conventions collectives, ni ne peut assurer avec certitude que des arrêts de travail, des grèves, des dommages matériels ou d'autres formes de moyens de pression ne se produiront pas d'ici le dénouement de toute négociation actuelle ou future. Toute grève des employés syndiqués de la Société ou toute autre forme d'arrêt de travail pourrait perturber considérablement les activités de la Société, occasionner des dommages à ses biens ou interrompre ses services, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur ses activités, ses biens, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Même si la Société ne subit pas de grève ni d'autres moyens de pression, l'issue de toute négociation pourrait avoir des conséquences négatives sur ses activités d'exploitation, notamment si les négociations ou contrats en cours ou éventuels devaient restreindre davantage la faculté de la Société de maximiser l'efficacité de ses activités. De plus, la faculté de la Société de procéder à des ajustements à court terme afin de contrôler les coûts au titre de la rémunération et des avantages sociaux est limitée par les dispositions des conventions collectives auxquelles elle est partie.

En outre, de nombreuses personnes associées à l'industrie cinématographique et télévisuelle sont membres de guildes ou de syndicats qui négocient collectivement de temps à autre avec les producteurs à l'échelle de l'industrie. Une grève ou une autre forme de protestation de la part des membres de ces guildes ou syndicats pourrait influencer sur l'activité de production au sein de l'industrie et limiter la capacité de service aux clients de la Société, ce qui aurait une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.

Risque relié aux obligations au titre des régimes de retraite

Les cycles économiques pourraient également avoir un effet négatif sur le financement des régimes de retraite à prestations déterminées de la Société et sur les charges qui y sont liées. Rien ne peut garantir que les charges et les cotisations requises pour la capitalisation de ces régimes de retraite n'augmenteront pas à l'avenir et, par conséquent, qu'elles n'aient pas une incidence négative sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société. Des risques liés à la capitalisation des régimes à prestations déterminées peuvent survenir si les obligations totales au titre des régimes de retraite sont supérieures à la valeur totale de leurs fonds de fiducie respectifs. Des déficits peuvent survenir en raison de rendements de placements plus faibles que prévu, de changements du taux d'actualisation utilisé pour évaluer les obligations au titre des régimes de retraite et de pertes actuarielles.

Risques liés à une hausse des frais de papier, d'impression et de port

Une part importante des charges d'exploitation du secteur magazines est constituée de frais de papier, d'impression et de port. Ce secteur dépend de fournisseurs externes pour la totalité de ses approvisionnements en papier et n'a aucun pouvoir sur les prix du papier, qui peuvent varier de façon considérable. Le secteur magazines a recours à des tiers pour la totalité de ses services d'impression et les coûts d'impression ont représenté environ 24 % des charges d'exploitation pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014. En outre, la distribution de ses publications à ses abonnés est confiée à la Société canadienne des postes. Toute interruption des services de distribution pourrait nuire aux résultats d'exploitation du secteur magazines et à sa situation financière, de même qu'une forte hausse des frais de papier ou de port pourrait influencer défavorablement sur les activités et les résultats d'exploitation de ce secteur.

Risques liés aux licences de radiodiffusion et aux écarts d'acquisition

Comme indiqué à la rubrique « Utilisation d'estimations et de jugement – Valeur recouvrable d'un actif ou d'une UGT » du présent rapport de gestion, les licences de radiodiffusion et les écarts d'acquisition de la Société ne sont pas amortis, mais leur valeur fait l'objet de tests de dépréciation annuels, ou plus fréquemment s'il survient des événements ou des changements circonstanciels qui indiquent qu'une perte de valeur est plus probable qu'improbable. La juste valeur des licences de radiodiffusion et des écarts d'acquisition dépend et continuera de dépendre d'hypothèses reposant sur la situation économique générale, lesquelles sont utilisées pour appuyer les calculs de flux de trésorerie actualisés futurs effectués par la Société afin d'évaluer la juste valeur de ses licences de radiodiffusion et des écarts d'acquisition. Il ne peut y avoir de garantie que la valeur des licences de radiodiffusion et des écarts d'acquisition ne subira pas d'effets négatifs par suite de la modification de ces hypothèses en cas de ralentissement économique. La Société surveille constamment la valeur de ses licences de radiodiffusion et des écarts d'acquisition et toute variation de leur juste valeur serait constatée à titre de charge de dépréciation hors caisse aux états consolidés des résultats.

Risques reliés au fait que QMI a la capacité d'exercer un degré significatif de mainmise sur la Société à titre de porteur de la majorité des actions classe A

QMI, à qui appartient 99,97 % de l'ensemble des actions classe A émises et en circulation à la date du présent rapport de gestion, peut exercer son droit de vote pour élire tous les membres du conseil d'administration. QMI peut également exercer son droit de vote majoritaire pour faire adopter unilatéralement toute résolution soumise au vote des actionnaires de la Société, y compris relativement à l'approbation de certaines opérations d'entreprise importantes, sauf pour les résolutions à l'égard desquelles les porteurs d'actions classe B sans droit de vote ont le droit de voter comme le prévoit la législation (à moins que la détention par QMI d'actions classe B sans droit de vote soit augmentée au-delà de certains seuils prescrits en conséquence du placement de droits, y compris l'acquisition des actions visées par l'engagement de souscription garantie aux termes de l'engagement de souscription garantie) ou à l'égard desquelles QMI est une partie intéressée et pour lesquelles l'approbation des actionnaires non intéressés est requise. Cette concentration de la propriété peut avoir pour effet de retarder, de décourager ou d'empêcher un changement de contrôle de la Société qui pourrait par ailleurs être profitable à ses actionnaires, de dissuader les investisseurs éventuels de faire des offres d'achat visant les actions classe B sans droit de vote ou de limiter la somme que certains investisseurs pourraient être disposés à payer pour acquérir les actions classe B sans droit de vote.

Risques reliés aux acquisitions, vente d'actifs, regroupements d'entreprises ou coentreprises

La Société se livre de temps à autre à des discussions et à des activités portant sur d'éventuelles acquisitions, ventes d'actifs ou coentreprises ou sur des regroupements d'entreprises possibles visant à compléter ou à élargir ses activités; il peut s'agir pour elle dans certains cas d'opérations importantes qui comportent des risques et des incertitudes importants. L'avantage qu'elle prévoit tirer des opérations recherchées peut ne pas se concrétiser et elle pourrait avoir du mal à assimiler ou à intégrer toute entreprise acquise. Qu'elle procède ou non à une opération de ce genre, la simple négociation de ce genre d'opération (y compris les litiges qui y sont associés), de même que l'intégration de toute entreprise acquise, pourrait lui occasionner des charges importantes et détourner le temps et les ressources de la direction ainsi que perturber ses activités commerciales. Le regroupement et l'intégration des technologies de l'information, des systèmes comptables, du personnel et des activités pourraient poser plusieurs défis.

Si la Société décide de vendre certains biens ou d'autres actifs ou entreprises, elle profitera du produit net qu'elle tirera de ces ventes. Toutefois, ses revenus pourraient en souffrir à long terme en raison de la perte d'un bien productif ou le moment où ces aliénations auront lieu pourrait être mal choisi et l'empêcher de réaliser la pleine valeur du bien aliéné, ce qui pourrait dans tous les cas diminuer sa capacité de rembourser sa dette à l'échéance.

Chacun de ces facteurs pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa liquidité et ses perspectives d'avenir.

Risques reliés à l'acquisition de VG

L'acquisition de VG est importante, par sa taille, et il se peut que la Société ne réussisse pas à intégrer et à regrouper les activités, le personnel, la structure d'information financière et l'infrastructure technologique de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction à ses activités existantes. Si la direction ne gère pas bien l'intégration, ses activités commerciales pourraient subir des interruptions, ses relations avec les employés et les clients pourraient se détériorer, ses coûts d'intégration pourraient augmenter et sa réputation pourrait en souffrir, ce qui pourrait dans tous les cas avoir un effet défavorable important sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. La Société pourrait éprouver quelques difficultés à harmoniser les cultures d'entreprise, à préserver le moral des employés et à conserver les employés clés.

Le succès de l'acquisition de VG dépendra en partie de la capacité de la Société de concrétiser les avantages et les synergies prévues par suite du regroupement de l'entreprise de la Société avec celle de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction. Pour que l'intégration de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction réussisse, la direction devra y consacrer des efforts, du temps et des ressources considérables qui pourront alors détourner son attention et ses ressources d'autres occasions stratégiques et de questions liées à l'exploitation courante. Rien n'assure que les synergies ou autres avantages que l'on prévoit obtenir grâce à l'acquisition de VG se matérialiseront, y compris de meilleurs résultats d'exploitation, ni que les activités de la Société et de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction seront intégrées avec succès en temps opportun sans que d'autres fonds importants doivent y être consacrés. L'étendue des synergies concrétisées et le moment où elles se concrétiseront ne peuvent être assurés. Bien que nous prévoyions certains frais à engager, il est difficile d'estimer ceux-ci avec exactitude et ces frais pourraient dépasser nos estimations actuelles. Par conséquent, les avantages tirés de l'acquisition de VG pourraient être contrebalancés par des frais ou des retards imprévus associés à l'intégration des activités de la Société et de l'entreprise de studios, d'équipement et de postproduction.

Suite à l'acquisition de VG, la Société se lance dans quelques champs d'activités nouveaux, quoique connexes, à titre de fournisseur de services destinés à l'industrie cinématographique et télévisuelle, y compris des services de studios complets, des services de location de studios et d'équipement, la postproduction, les effets visuels et l'animation 3D, la production et la gestion d'actifs de distribution. Il est possible qu'elle n'ait pas de succès dans ces nouveaux domaines et dans ces nouvelles divisions commerciales et ses résultats financiers pourraient s'en ressentir.

Aux termes de la convention d'acquisition de VG, la Société s'est engagée à prendre en charge certaines obligations précises de VG, lesquelles pourraient inclure des obligations que la Société n'a pas découvertes ou qu'elle était incapable de quantifier avec exactitude, si tant est qu'elle ait pu les quantifier d'une manière ou d'une autre, dans le cadre du contrôle diligent qu'elle a effectué avant de signer la convention d'acquisition de VG, et la Société pourrait ne pas être indemnisée à l'égard de certaines, voire la totalité, de ces obligations, ou encore cette indemnisation pourrait être assujettie aux limites prévues dans la convention d'acquisition de VG, par exemple les limites financières et les limites temporelles, de même qu'à une franchise. La Société n'a pas d'assurance que son droit à une indemnisation sera exécutoire ni que l'indemnisation sera recouvrable, encaissable ou suffisante du point de vue de son montant, de sa portée ou de sa durée pour compenser entièrement les obligations non découvertes ou sous-estimées qu'elle pourrait devoir prendre en charge. La découverte de telles obligations ou l'incapacité d'obtenir une indemnisation complète à l'égard de ces obligations pourrait nuire considérablement aux activités, à la situation financière, aux résultats d'exploitation ou aux perspectives d'avenir de la Société.

En outre, la Société s'est engagée à tenir VG indemne de certains éléments pour lesquels l'obligation d'indemnisation de la Société n'est pas limitée, y compris les obligations prises en charge. Bien que la Société ait évalué ces obligations éventuelles avant de prendre la décision de conclure l'acquisition de VG, rien ne peut assurer que les obligations en résultant ne dépasseront pas ses estimations.

Instruments financiers et risques financiers

Les politiques de gestion des risques financiers de la Société sont établies afin d'identifier et d'analyser les risques auxquels elle est confrontée, de fixer des contrôles et des limites de risques appropriés, et de superviser les risques et le respect des limites. Les politiques de gestion des risques sont revues régulièrement afin de refléter les changements de conditions du marché et des activités de la Société.

La Société et ses filiales utilisent des instruments financiers et, par conséquent, sont exposées au risque de crédit, au risque de liquidité et au risque de marché découlant des variations de taux de change et de taux d'intérêt.

Juste valeur des instruments financiers

La Société a considéré la hiérarchie des évaluations à la juste valeur selon l'IFRS 7, *Instruments financiers : informations à fournir*. Cette hiérarchie reflète l'importance des données utilisées pour évaluer ses instruments financiers comptabilisés à la juste valeur dans les bilans consolidés et se détaille comme suit :

- niveau 1 : les prix (non rajustés) cotés sur des marchés actifs pour des actifs ou passifs identiques;
- niveau 2 : les données autres que les prix cotés visés au niveau 1, qui sont observables pour l'actif ou le passif, directement (à savoir des prix) ou indirectement (à savoir des dérivés de prix); et
- niveau 3 : les données qui ne sont pas fondées sur des données de marché observables (données non observables).

Les justes valeurs estimatives de la dette à long terme et de la facilité de crédit avec la société mère sont fondées sur un modèle d'évaluation en utilisant les données du niveau 2. Les justes valeurs sont fondées sur la valeur actualisée des flux de trésorerie en utilisant les taux de rendement à la fin de l'exercice ou la valeur de marché d'instruments financiers similaires comportant la même échéance.

La valeur comptable et les justes valeurs de la dette à long terme, de la facilité de crédit de la société mère et de l'instrument financier dérivé aux 31 décembre 2014 et 2013 sont les suivantes :

Tableau 12
Juste valeur des instruments financiers
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2014		31 décembre 2013	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Facilité de crédit de la société mère	100 000 \$	100 000 \$	- \$	- \$
Instrument financier dérivé	547	547	-	-
Prêt à terme	74 737	74 737	75 000	76 800

Gestion du risque de crédit

Le risque de crédit est le risque que la Société subisse une perte lorsqu'elle est exposée à des pertes sur créances découlant de défauts de paiement d'obligations contractuelles par des tierces parties.

Dans le cours normal de ses activités, la Société évalue régulièrement la situation financière de ses clients et examine l'historique de crédit de tout nouveau client. Au 31 décembre 2014, aucun client n'avait un solde représentant une partie importante du chiffre consolidé des comptes clients de la Société. La Société établit une provision pour créances douteuses en fonction du risque de crédit propre à ses clients. Le solde des comptes clients de la Société est réparti entre de nombreux clients, principalement des agences de publicité. La Société ne croit donc pas qu'elle soit exposée à un niveau de risque de crédit inhabituel ou important. Au 31 décembre 2014, 4,73 % des comptes clients étaient impayés depuis plus de 120 jours après la date de facturation (5,61 % au 31 décembre 2013) dont 23,3 % étaient provisionnés (13,6 % au 31 décembre 2013). De plus, au 31 décembre 2014, la provision pour créances douteuses s'élevait à 892 000 \$ (1 086 000 \$ au 31 décembre 2013).

Le tableau suivant présente les changements à la provision pour créances douteuses pour les exercices terminés les 31 décembre 2014 et 2013 :

Tableau 13
Variations de la provision pour créances douteuses
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Solde au début de l'exercice	1086 \$	1 100 \$
Variation comptabilisée à l'état des résultats	338	486
Utilisation	(532)	(500)
Solde à la fin de l'exercice	892 \$	1 086 \$

Gestion du risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société et ses filiales ne soient pas en mesure de rencontrer leurs obligations financières lorsqu'elles viennent à échéance ou le risque que ces obligations soient rencontrées à un coût excessif. La Société et ses filiales s'assurent qu'elles ont suffisamment de flux de trésorerie provenant des opérations courantes et de disponibilités de sources de financement pour rencontrer les besoins futurs de fonds requis pour les investissements à long terme, le fonds de roulement, les paiements d'intérêts et remboursements de dettes, les contributions aux fonds de pension, les dividendes et les rachats d'actions ainsi que pour respecter ses engagements et garanties.

Risque de marché

Le risque du marché est le risque que les variations de valeur du marché dues à des fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt affectent les revenus de la Société ou la valeur de ses instruments financiers. L'objectif d'une gestion du risque de marché est de limiter et de contrôler l'exposition à ce risque à l'intérieur de paramètres acceptables.

Risque de change

La Société est exposée à un risque de change limité sur les revenus et les dépenses compte tenu du faible volume de transactions effectuées dans des devises autres que le dollar canadien. La devise la plus transigée est le dollar américain et il est utilisé principalement pour certains achats de droits de distribution, de dépenses en immobilisations et dans la perception de revenus avec certains clients. Compte tenu du faible volume de transactions en devises, la Société ne voit pas la nécessité d'utiliser une couverture de change. Par conséquent, la sensibilité de la Société à l'égard de la variation des taux de change est limitée. Une augmentation ou une diminution de 1 % dans le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain aurait un impact non matériel sur le bénéfice net.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée au risque de taux d'intérêt lié à sa facilité de crédit rotatif et à sa facilité de prêt à terme. Au 31 décembre 2014, la dette à long terme de la Société se composait entièrement de dette à taux variable.

Une augmentation (diminution) de 100 points de base dans le taux des acceptations bancaires canadien à la fin du présent exercice en utilisant le niveau de dette à long terme à taux variable au 31 décembre 2014 refléterait une augmentation (diminution) annuelle de 750 000 \$ des charges financières.

Dans le cadre de l'acquisition de VG, un swap de taux d'intérêts a été transféré à la Société. La Société entend utiliser ce swap afin de gérer les risques liés à la variation des taux d'intérêts, et ce, pour obtenir un équilibre établi entre des dettes à taux fixes et à taux variables. La Société n'a pas l'intention de régler son swap avant l'échéance puisqu'il n'est pas détenu à des fins spéculatives. Voici les principales caractéristiques de ce swap au 31 décembre 2014 :

Tableau 14
Swap de taux d'intérêts
(en milliers de dollars)

Échéance	Valeur nominale	Paie / reçoit	Taux d'intérêt fixe	Taux d'intérêt variable
27 décembre 2017	44 000 000	\$ Paie fixe / reçoit variable	2,03 %	Acceptations bancaires 1 mois

La Société revoit sa situation régulièrement afin de s'assurer que les risques n'ont pas changé.

Gestion du capital

Les principaux objectifs de la Société dans sa gestion du capital sont :

- de préserver la capacité de l'entité à poursuivre son exploitation afin de continuer à donner un rendement à ses actionnaires;
- de maintenir une base optimale de sa structure de capital afin de répondre aux besoins en capitaux dans les différents secteurs d'activités, y compris les occasions de croissance et le maintien de la confiance des investisseurs et des créanciers.

La Société gère sa structure du capital en tenant compte des caractéristiques des risques liés aux actifs sous-jacents de ses secteurs et selon les exigences requises, s'il y a lieu. La gestion de la structure du capital comprend l'émission de nouvelles dettes ou le remboursement de sa dette actuelle par l'utilisation d'entrées d'argent générées à l'interne, les montants de distribution aux actionnaires sous forme de dividendes ou de rachat d'actions, l'émission de nouveau capital-actions sur le marché et l'apport d'ajustements à son programme de dépenses en immobilisations. La stratégie de la Société est demeurée inchangée en regard de l'exercice précédent.

La structure du capital de la Société est composée des capitaux propres, d'une dette à long terme échéant en 2019, d'un instrument financier dérivé, d'une facilité de crédit de la société mère et d'un découvert bancaire, moins les espèces.

Aux 31 décembre 2014 et 2013, la structure du capital se présentait comme suit :

Tableau 15
Structure de capital de Groupe TVA inc.
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Dette à long terme	74 737 \$	75 000 \$
Instrument financier dérivé	547	-
Facilité de crédit de la société mère	100 000	-
Découvert bancaire	4 486	-
Espèces	-	(7 717)
Passif net	179 770	67 283
Capitaux propres	258 205 \$	308 059 \$

À l'exception des exigences de ratios financiers requises dans ses conventions de crédit, la Société n'est soumise à aucune autre exigence externe sur le capital. Au 31 décembre 2014, la Société respecte toutes les conditions relatives à ses conventions de crédit.

Éventualités et litiges

Un certain nombre de poursuites engagées contre la Société et ses filiales sont en instance. La direction de la Société et ses filiales est d'avis que le dénouement de ces poursuites ne devrait pas avoir d'incidence importante sur les résultats ou la situation financière de la Société.

Pratiques et estimations comptables déterminantes

Constatacion des revenus

Revenus de publicité

Les revenus tirés de la vente de temps d'antenne publicitaire et de la vente d'espaces publicitaires sur les sites internet de la Société sont constatés lors de la diffusion de la publicité. Les revenus tirés de la vente d'espaces publicitaires dans les magazines sont constatés au moment où la publicité est publiée, soit à la parution du magazine.

Revenus d'abonnement

Les revenus de redevances provenant d'abonnement de clients à des services de télévision spécialisés sont constatés mensuellement lorsque le service est rendu.

Les montants reçus à titre d'abonnement à des magazines sont comptabilisés comme revenus reportés et les revenus sont constatés sur la durée de l'abonnement.

Revenus provenant de la vente de magazines en kiosques

Les revenus tirés de la vente de magazines en kiosques sont constatés au moment de la livraison en kiosques et sont calculés en utilisant un montant de revenus, déduction faite d'une provision pour retours futurs.

Revenus de distribution

Les revenus tirés de l'exploitation des droits de distribution de films et de produits audiovisuels sont constatés lorsque les conditions suivantes sont respectées :

- i) les risques et avantages importants inhérents à la propriété des biens, incluant le contrôle effectif, ont été transférés à l'acheteur. Il y a transfert des risques et avantages uniquement s'il y a un contrat ou un autre document légal exécutoire établissant au minimum a) la durée des droits cédés, b) le produit ou le groupe de produits assujetti et c) la contrepartie à recevoir en échange des droits;
- ii) le montant des revenus peut être évalué de façon fiable;
- iii) la réception d'avantages économiques associés à la transaction est probable;
- iv) la période des droits a débuté, et lorsque l'exploitation, la présentation, la diffusion ou la vente peut commencer;
- v) les coûts engagés ou à engager pour la transaction peuvent être évalués de façon fiable;
- vi) le degré d'avancement peut être évalué de façon fiable lorsque les services ont été rendus.

Les revenus tirés de la sortie en salle de films sont constatés au cours des mois durant lesquels le film est présenté en salle selon un pourcentage des recettes des salles de cinéma, sous réserve de la satisfaction des conditions précitées.

Les revenus provenant de la vidéo sont constatés au cours de la période durant laquelle le film est sorti en vidéo sur la base des livraisons de copies de vidéodisques numériques (« DVD/Blu-ray »), déduction faite d'une provision pour retours futurs ou sur la base d'un pourcentage des revenus du détaillant, sous réserve de la satisfaction des conditions précitées.

Vente de produits de téléachat

Les revenus tirés de la vente de produits du service de téléachat sont constatés au moment de la livraison des produits, déduction faite d'une provision pour retours futurs.

Dépréciation d'actifs

Aux fins de l'évaluation de la dépréciation, les actifs sont regroupés en UGT, lesquelles représentent les plus petits groupes d'actifs pour lesquels des entrées de trésorerie largement indépendantes sont générées. À chaque date de bilan, la Société revoit si des événements ou des circonstances indiquent que la valeur comptable des actifs à long terme ayant une durée d'utilité déterminée pourrait être inférieure à leur valeur recouvrable. L'écart d'acquisition, les actifs incorporels ayant une durée d'utilité indéterminée et les actifs incorporels non encore disponibles pour utilisation sont soumis à un test de dépréciation à chaque exercice financier, de même que lorsqu'il y a une indication que la valeur comptable de l'actif ou de l'UGT, à laquelle l'actif a été attribué, excède sa valeur recouvrable. La valeur recouvrable est le plus élevé de la juste valeur de l'actif ou de l'UGT, diminuée des coûts de la vente, et de la valeur d'utilité de l'actif ou de l'UGT. La juste valeur diminuée des coûts de la vente représente le montant, déduction faite des coûts de disposition, qu'une entité pourrait obtenir à la date d'évaluation pour la vente de l'actif lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale entre des parties bien informées et consentantes. La valeur d'utilité est la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif ou de l'UGT.

La Société utilise la méthode des flux de trésorerie actualisés pour estimer la valeur d'utilité, lesquels sont calculé à l'aide des flux de trésorerie futurs prévus principalement dans ses plus récents budgets et dans son plan stratégique triennal, tel qu'approuvés par la direction de la Société et présentés au conseil d'administration. Ces prévisions ont été établies en considérant le rendement opérationnel passé et la part de marché de chaque UGT, les tendances économiques et spécifiques de l'industrie et du marché ainsi que les stratégies d'entreprise. Un taux de croissance perpétuelle est utilisé pour les flux de trésorerie au-delà de la période de trois ans. Le taux d'actualisation utilisé par la Société est un taux avant impôts dérivé du coût moyen pondéré du capital pertinent à chaque UGT, qui reflète l'évaluation du marché actuel de i) la valeur temporelle de l'argent et ii) du risque spécifique lié aux actifs pour lesquels les estimations des flux de trésorerie futurs n'ont pas été ajustées en fonction du risque. Le taux de croissance perpétuelle a été déterminé en analysant les marchés spécifiques de chaque UGT.

Une charge de dépréciation est comptabilisée au montant de l'excédent de la valeur comptable de l'actif ou de l'UGT par rapport à sa valeur recouvrable. Lorsque la valeur recouvrable d'une UGT à laquelle un écart d'acquisition a été affecté est inférieure à la valeur comptable de l'UGT, l'écart d'acquisition affecté est déprécié en premier. Tout excédent de perte de valeur est comptabilisé et attribué aux actifs dans l'UGT au prorata de la valeur comptable de chaque actif dans l'UGT.

Une charge de dépréciation comptabilisée au cours de périodes antérieures pour des actifs à long terme ayant des durées d'utilité déterminées et des actifs incorporels ayant une durée d'utilité indéterminée, sauf pour l'écart d'acquisition, peut être renversée dans l'état consolidé des résultats dans la mesure où la valeur comptable qui en résulte n'excède pas la valeur qui aurait été déterminée si aucune charge de dépréciation n'avait été comptabilisée au cours des périodes antérieures.

Pour déterminer la valeur diminuée des coûts de la vente, l'appréciation des informations disponibles à la date de l'évaluation se base sur le jugement de la direction et peut impliquer l'utilisation d'estimations et d'hypothèses. En outre, la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs requiert l'utilisation d'estimations telles que la valeur et le calendrier d'une série de flux de trésorerie futurs, l'estimation des variations anticipées dans les montants et les échelonnements de ces flux de trésorerie, la valeur de l'argent dans le temps représentée par le taux d'intérêt hors risque, ainsi que le prix rattaché à la prise en charge de l'incertitude inhérente à l'actif ou l'UGT.

Par conséquent, l'utilisation du jugement pour déterminer la valeur recouvrable de l'actif ou de l'UGT peut influencer sur la perte de valeur de l'actif ou de l'UGT qui doit être comptabilisée, ainsi que le renversement potentiel de la charge de dépréciation dans le futur.

Sur la base des données et des hypothèses utilisées lors des plus récents tests de dépréciation, la Société est d'avis qu'il n'y a actuellement dans ses livres aucun actif à long terme ayant une durée d'utilité déterminée, d'écart d'acquisition et d'actif incorporel ayant une durée d'utilité indéterminée qui pourrait nécessiter un montant élevé de dépréciation de valeur dans un futur rapproché.

Régimes de retraite et aux avantages complémentaires à la retraite

La Société offre aux employés des régimes de retraite à cotisations définies et des régimes de retraite à prestations définies.

L'estimation des coûts et obligations des régimes de retraite à prestations définies sont fondés sur un nombre d'hypothèses, telles que le taux d'actualisation, l'évolution future des niveaux de salaire, l'âge de départ à la retraite des employés, les coûts liés aux soins de santé et d'autres facteurs actuariels. Certaines de ces hypothèses peuvent avoir un impact significatif sur les coûts liés au personnel et sur les charges financières comptabilisés dans l'état consolidé des résultats, sur le gain ou la perte sur réévaluations des régimes à prestations définies comptabilisé(e) dans l'état consolidé du résultat global et sur la valeur comptable de l'actif au titre des prestations définies ou des autres éléments de passif dans le bilan consolidé. L'actif des régimes est calculé à la juste valeur et se compose de titres de participation ainsi que de titres à revenu fixe de sociétés et de gouvernements.

Les réévaluations de l'actif net ou du passif net au titre des prestations définies sont comptabilisées immédiatement dans les autres éléments du résultat global et inscrites dans le cumul des autres éléments du résultat global. Les réévaluations comprennent les éléments suivants :

- i) les gains et pertes actuariels résultant des changements dans les hypothèses actuarielles financières et démographiques utilisées pour déterminer l'obligation liée aux prestations définies ou résultant des ajustements sur les passifs liés à l'expérience;
- ii) la différence entre le rendement réel des actifs du régime et le revenu d'intérêt des actifs du régime calculé avec les intérêts sur l'actif net ou le passif net au titre des prestations définies;
- iii) les changements dans le plafonnement de l'actif net au titre des prestations définies ou dans l'exigence de financement minimal du passif.

Dans certains cas, la comptabilisation de l'actif net au titre des prestations définies est limitée à la valeur recouvrable, qui est fondée principalement sur la mesure dans laquelle la Société peut réduire unilatéralement les contributions futures au régime. De plus, un ajustement à l'actif net ou au passif net au titre des prestations définies peut être comptabilisé pour refléter l'obligation minimale de financement dans certains régimes de retraite de la Société.

La Société considère que les hypothèses utilisées sont raisonnables selon l'information présentement disponible. Cependant, des variations à ces hypothèses pourraient avoir une incidence importante sur les coûts et obligations des régimes de retraite et avantages complémentaires à la retraite au cours des prochains exercices.

Rémunération à base d'actions

Les attributions à base d'actions à des employés qui prévoient le règlement en espèces ou autres actifs, au gré de l'employé, sont évaluées à la juste valeur et sont classées en tant que passif. Le coût de rémunération est constaté à la dépense sur le délai d'acquisition des droits. Les variations de la juste valeur des attributions à base d'actions entre la date d'attribution et la date d'évaluation entraînent un changement du passif et du coût de rémunération. Les estimations de la juste valeur des attributions à base d'actions sont déterminées en suivant un modèle d'évaluation des options et en tenant compte des modalités de l'attribution et des hypothèses telles que le taux d'intérêt sans risque, la volatilité prévue et la durée de vie restante prévue de l'option.

L'exercice du jugement et les hypothèses utilisées dans l'évaluation de la juste valeur du passif lié aux attributions à base d'actions peuvent avoir une incidence sur la charge de rémunération enregistrée aux résultats.

Provisions

Les provisions sont comptabilisées lorsque a) la Société a une obligation actuelle juridique ou implicite résultant d'un événement passé et qu'il est probable qu'une sortie d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation, et quand b) le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Les frais de rationalisation, qui comprennent principalement des indemnités de départ, sont comptabilisés lorsqu'un plan détaillé de rationalisation existe et qu'une attente valable a été créée chez les personnes concernées à l'effet que le plan sera mis en place tel que prévu.

Les provisions sont révisées à chaque date de bilan et les modifications aux estimations sont reflétées dans l'état consolidé des résultats dans la période où elles sont apportées.

Le montant comptabilisé comme une provision représente la meilleure estimation de la dépense nécessaire à l'extinction de l'obligation actuelle à la date du bilan ou pour la transférer à un tiers à cette même date. Le montant de la provision est ajusté lorsque l'effet de la valeur de l'argent dans le temps est significatif.

Aucun montant n'est enregistré pour les obligations dont le dénouement est possible mais improbable, ou pour celles dont le montant ne peut faire l'objet d'une estimation raisonnable et fiable.

Impôts sur le bénéfice

Les impôts différés sont comptabilisés en utilisant la méthode axée sur le bilan. Selon cette méthode, les éléments d'actif et de passif d'impôts différés sont constatés selon leur incidence fiscale future estimative résultant des écarts entre la valeur comptable des éléments d'actif et de passif existants dans les états financiers consolidés et de leur valeur fiscale respective. Les éléments d'actif et de passif d'impôts différés sont évalués en appliquant les taux d'imposition qui seront en vigueur ou pratiquement en vigueur durant l'exercice au cours duquel il est prévu que les écarts temporaires seront réalisés ou réglés. L'incidence de tout changement des taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur sur les éléments d'actif et de passif d'impôts différés est constatée aux résultats dans la période au cours de laquelle les changements de taux se produisent. Un actif d'impôts différés est comptabilisé initialement quand il est probable que le bénéfice imposable futur sera suffisant pour utiliser les avantages fiscaux afférents, et peut être réduit ultérieurement, si nécessaire, au montant qui est plus probable qu'improbable de se réaliser.

Cette évaluation des impôts différés est de nature subjective et repose sur des hypothèses et des estimations à l'égard des perspectives et de la nature des bénéfices imposables futurs. Le montant des actifs d'impôts différés qui sera finalement recouvré pourrait varier légèrement de la valeur comptable puisqu'il dépend des résultats d'exploitation futurs de la Société.

La Société fait à tout moment l'objet de vérification de la part des autorités fiscales dans les différents territoires où elle exerce des activités. Il peut s'écouler plusieurs années avant qu'une question à l'égard de laquelle la direction a établi une provision soit visée par une vérification et résolue. Le nombre d'années qui s'écoulent entre chaque vérification par les autorités fiscales varie selon les territoires. La direction est d'avis que ses estimations sont raisonnables et qu'elles reflètent l'issue probable des éventualités fiscales connues, bien que l'issue définitive soit difficile à prévoir.

Modifications aux conventions comptables

Le 1^{er} janvier 2014, la Société a adopté rétrospectivement l'IFRIC 21 – *Droits ou taxes*, qui clarifie le moment de la comptabilisation d'un passif pour les sorties de ressources qui sont imposées par les gouvernements selon des dispositions légales ou réglementaires, basé sur l'activité qui rend le paiement exigible. L'adoption de cette interprétation n'a pas eu un impact significatif sur les états financiers consolidés.

Nouvelles prises de position en matière de comptabilité

IFRS 9 *Instruments financiers* est applicable rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, avec application anticipée permise. La Société n'a pas encore complété son évaluation de l'incidence de l'adoption de cette nouvelle prise de position sur ses états financiers consolidés.

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.

IFRS 15 *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients* est applicable pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017. La Société n'a pas encore complété son évaluation de l'incidence de l'adoption de cette nouvelle prise de position sur ses états financiers consolidés.

L'IFRS 15 précise la façon et le moment où une entité doit constater ses revenus ainsi que l'information supplémentaire à présenter dans ses états financiers. La norme fournit un modèle en cinq étapes à appliquer à tous les types de contrats avec les clients.

Contrôles et procédures de communication de l'information

Conformément au Règlement 52-109 sur *l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*, l'évaluation de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information (« CPCI ») et du contrôle interne à l'égard de l'information financière (« CIIF ») de la Société a été effectuée. En se fondant sur cette évaluation, le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière ont conclu que les CPCI et le CIIF étaient efficaces à la fin de l'exercice financier terminé le 31 décembre 2014. Par conséquent, la conception des CPCI fournit une assurance raisonnable que l'information importante relative à la Société, y compris ses filiales consolidées, leur est communiquée par d'autres personnes au sein de ces entités, en particulier pendant la période où les documents annuels sont établis et que l'information qui doit être présentée par la Société dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports qu'elle dépose ou transmet en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée, et présentée dans les délais prescrits par cette législation. De plus, la conception du CIIF fournit une assurance raisonnable que l'information financière de la Société est fiable et que ses états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Enfin, aucune modification concernant le CIIF qui aurait eu ou qui est raisonnablement susceptible d'avoir sur ce dernier une incidence importante n'a été identifiée par la direction au cours de la période comptable commençant le 1^{er} octobre 2014 et se terminant le 31 décembre 2014.

Renseignements supplémentaires

La Société est un émetteur assujetti en vertu des lois sur les valeurs mobilières de toutes les provinces canadiennes. Par conséquent, elle est tenue de déposer des états financiers, une circulaire de sollicitation de procurations et une notice annuelle auprès des divers organismes de réglementation de valeurs mobilières. On peut obtenir, sans frais, une copie de ces documents, sur demande adressée à la Société ou sur Internet à l'adresse www.sedar.com.

Mise en garde concernant l'information prospective

Les énoncés figurant dans le présent rapport de gestion qui ne sont pas des faits historiques peuvent constituer des énoncés prospectifs assujettis à des risques, à des incertitudes et à des hypothèses importants connus et inconnus qui sont susceptibles d'entraîner un écart important entre les résultats réels de la Société dans des périodes futures et ceux qui figurent dans les énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs sont généralement reconnaissables à l'utilisation du conditionnel, d'expressions prospectives comme « proposer », « s'attendre », « pouvoir », « anticiper », « avoir l'intention de », « estimer que », « prévoir », « désirer » ou « croire » ou la tournure négative de ces expressions ou de leurs variantes ou toute terminologie similaire. Au nombre des facteurs pouvant entraîner un écart entre les résultats réels et les attentes actuelles figure la saisonnalité, les risques d'exploitation (y compris les mesures relatives à l'établissement des prix prises par des concurrents), le risque lié aux coûts de contenu de la programmation et de production, le risque de crédit, les risques associés à la réglementation gouvernementale, les risques associés à l'aide gouvernementale, aux effets de la conjoncture économique et de la fragmentation du paysage médiatique ainsi que les risques liés aux relations de travail.

Les énoncés prospectifs décrits dans ce document afin de permettre aux investisseurs et au public de mieux comprendre l'environnement dans lequel la Société évolue sont fondés sur des hypothèses qu'elle croit être raisonnables au moment où elle a émis ces énoncés prospectifs. Les investisseurs et autres personnes devraient noter que la liste des facteurs mentionnés ci-dessus, qui sont susceptibles d'influer sur les résultats futurs, n'est pas exhaustive et éviter de se fier indûment à tout énoncé prospectif.

Pour de plus amples renseignements sur les risques, incertitudes et hypothèses susceptibles d'entraîner un écart entre les résultats réels de la Société et les attentes actuelles, veuillez vous reporter à la section « Risques et incertitudes » du présent rapport de gestion et aux documents publics déposés par la Société qui sont disponibles à www.sedar.com et <http://groupetva.ca>.

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reflètent les attentes de la Société au 27 février 2015 et sont sous réserve des changements pouvant survenir après cette date. La Société décline expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ces énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables le requièrent.

Montréal (Québec)

Le 27 février 2015

Tableau 16
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES
Exercices terminés les 31 décembre 2014, 2013 et 2012
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2014	2013	2012 (redressés)
Exploitation			
Produits d'exploitation	439 340 \$	444 816 \$	453 147 \$
Bénéfice d'exploitation ajusté	29 426 \$	60 570 \$	42 482 \$
(Perte nette) bénéfice net attribuable aux actionnaires	(41 088) \$	15 746 \$	(6 464) \$
Données par action de base et diluée			
Résultat par action de base et diluée	(1,73) \$	0,66 \$	(0,27) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	23 771	23 771	23 771

Tableau 17
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2014			
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation				
Produits d'exploitation	129 794 \$	94 525 \$	109 700 \$	105 321 \$
Bénéfice (perte) d'exploitation ajusté(e)	7 424 \$	7 638 \$	20 999 \$	(6 025) \$
(Perte nette) bénéfice net attribuable aux actionnaires	(4 148) \$	(35 670) \$	9 163 \$	(10 163) \$
Données par action de base et diluée				
Résultat par action de base et diluée	(0,19) \$	(1,50) \$	0,39 \$	(0,43) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	23 771	23 771	23 771	23 771
	2013			
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation				
Produits d'exploitation	120 022 \$	102 217 \$	111 507 \$	111 070 \$
Bénéfice d'exploitation ajusté	20 334 \$	18 401 \$	20 940 \$	895 \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	8 328 \$	6 325 \$	6 981 \$	(5 888) \$
Données par action de base et diluée				
Résultat par action de base et diluée	0,35 \$	0,27 \$	0,29 \$	(0,25) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	23 771	23 771	23 771	23 771

- La majeure partie des produits d'exploitation de la Société est constituée de revenus publicitaires et de services liés à la publicité. Ces revenus suivent habituellement des cycles saisonniers qui sont en relation avec la nature cyclique et économique de l'industrie et des marchés dans lesquels les annonceurs font affaires. Les deuxième et quatrième trimestres de la Société sont les trimestres les plus favorables à ces revenus publicitaires, principalement en télévision.
- Dans le secteur télédiffusion et production, les charges d'exploitation varient principalement en fonction des coûts de programmation qui sont directement reliés aux stratégies de programmation, alors que dans le secteur magazines, les charges d'exploitation varient en fonction des sorties de magazines en kiosques qui peuvent varier d'un trimestre à l'autre.