



RAPPORT DE GESTION QUATRIÈME TRIMESTRE 2022

TABLE DES MATIÈRES

PROFIL DE L'ENTREPRISE	2
SECTEURS D'ACTIVITÉS	3
FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2021	3
MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS	4
INFORMATIONS SUR LES TENDANCES	5
COMPARAISON DES EXERCICES 2022 ET 2021	6
COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2022 ET 2021	12
COMPARAISON DES EXERCICES 2021 ET 2020	17
FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE	19
INFORMATIONS ADDITIONNELLES	22
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES	47
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES	48

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Groupe TVA inc. (« Groupe TVA », « TVA » ou la « Société »), filiale de Québecor Média inc. (« QMI » ou la « société mère »), est une entreprise de communication qui œuvre dans quatre secteurs d'activités : la Télédiffusion, les Services cinématographiques et audiovisuels, les Magazines ainsi que la Production et la distribution. En Télédiffusion, la Société est active en création, en diffusion et en production d'émissions de divertissement, de sports, d'information et d'affaires publiques ainsi qu'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. Le secteur Services cinématographiques et audiovisuels offre des services de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi que des services de postproduction et d'effets visuels. Dans le secteur Magazines, Groupe TVA publie de nombreux titres, ce qui en fait le plus important éditeur de magazines au Québec. Le secteur Production et distribution se spécialise dans la production et la distribution d'émissions de télévision destinées au marché mondial. 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 2022 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 2022, 2021 et 2020 ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »).

Le présent rapport devrait être lu en parallèle avec les informations contenues dans les états financiers consolidés préparés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2022. Tous les montants sont en dollars canadiens.

Pandémie de COVID-19

Depuis mars 2020, la pandémie de COVID-19 (la « pandémie ») a eu, par moments, un impact sur les résultats trimestriels des différents secteurs de la Société. Par conséquent, les résultats d'exploitation des périodes intermédiaires ne doivent pas être considérés nécessairement comme représentatifs des résultats d'un exercice financier complet. De plus, les croissances enregistrées au cours des trimestres antérieurs à la crise sanitaire pourraient ne pas être représentatives des croissances futures.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Au début du présent exercice, la direction a apporté des modifications à la structure de gestion de la Société. À la suite de ces changements, les activités de la division TVA Films, anciennement présentées dans le secteur Télédiffusion, ont été regroupées avec les activités existantes de distribution du secteur Production et distribution. L'information financière des périodes comparatives a été retraitée pour tenir compte de cette nouvelle présentation.

Les activités de la Société se composent des secteurs suivants :

- **Le secteur Télédiffusion** inclut les activités du Réseau TVA, des services spécialisés, la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques télévisuelles ainsi que les activités de production commerciale et d'édition sur mesure notamment par l'entremise de sa filiale Communications Qolab inc. (« **Qolab** »).
- **Le secteur Services cinématographiques et audiovisuels (« MELS »)**, par le biais des filiales Mels Studios et Postproduction s.e.n.c. et Mels Doublage inc., inclut les activités de services de location de studios, de mobiles et d'équipements, les activités de doublage et de vidéodescription (« **services d'accessibilité média** ») ainsi que les services de postproduction, de production virtuelle et d'effets visuels.
- **Le secteur Magazines**, par l'entremise de sa filiale TVA Publications inc., comprend les activités d'édition de magazines 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.
- **Le secteur Production et distribution**, par l'entremise des sociétés du groupe Incendo et de la division TVA Films, inclut les activités de production et de distribution d'émissions de télévision, de films et de téléseries destinés au marché mondial.

FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2021

- Le 15 février 2023, la Société a procédé au renouvellement de son crédit rotatif de 75 000 000 \$ pour une période d'un an, soit jusqu'au 24 février 2024. Le 15 février 2022, la Société avait également procédé au renouvellement de son crédit rotatif de 75 000 000 \$ pour une période d'un an.
- Le 1^{er} avril 2022, la Société a annoncé le départ de Jean Bureau, président-directeur général d'Incendo, suivant la fin de sa période de transition de trois ans prévue lors de l'acquisition de cette entité. Jean-Philippe Normandeau, qui est demeuré en poste à titre de chef de l'exploitation, assure la continuité du développement d'Incendo, chef de file canadien en production télévisuelle et cinématographique. Monsieur Normandeau est appuyé par une toute nouvelle unité de distribution, sous la direction de Cynthia Kennedy, qui a pour objectif de poursuivre le développement et d'accélérer la croissance de ce secteur.

MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS

Pour évaluer son rendement financier, la Société utilise certaines mesures qui ne sont pas calculées selon, ni ne sont reconnues par les IFRS. La méthode de calcul des mesures financières hors IFRS de la Société peut différer de celles utilisées 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.

BAIIA ajusté

Dans son analyse des résultats d'exploitation, la Société définit le BAIIA ajusté, tel que concilié avec le bénéfice net (la perte nette) conformément aux IFRS, comme le bénéfice net (la perte nette) avant l'amortissement, les charges financières, les frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres, les impôts sur le bénéfice (recouvrement d'impôts) et la part du bénéfice dans les entreprises associées. Le BAIIA ajusté, tel que défini 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 liquidités. 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'activités. En outre, le BAIIA ajusté est utile, car il constitue un élément important des régimes de rémunération incitative annuels de la Société. La définition du BAIIA ajusté de la Société peut différer de celle utilisée par d'autres entreprises.

Le tableau 1 présente le rapprochement du BAIIA ajusté avec (la perte nette) le bénéfice net divulgué(e) aux états financiers consolidés de la Société.

Tableau 1

Rapprochement du BAIIA ajusté présenté dans ce rapport avec (la perte nette) le bénéfice net divulgué(e) aux états financiers consolidés
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2022	2021	2022	2021
BAIIA ajusté (BAIIA ajusté négatif) :				
Télédiffusion	(585) \$	44 690 \$	965 \$	20 364 \$
Services cinématographiques et audiovisuels	12 884	22 918	4 283	4 812
Magazines	3 803	7 488	495	1 919
Production et distribution	2 865	5 068	1 752	1 547
Éléments intersectoriels	418	119	181	36
	19 385	80 283	7 676	28 678
Amortissement	29 947	32 107	7 419	7 769
Charges financières	1 305	2 674	647	619
Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres	930	4 670	748	4 488
(Recouvrement d'impôts) impôts sur le bénéfice	(3 113)	11 486	(296)	4 305
Part du bénéfice dans les entreprises associées	(795)	(1 148)	(578)	(596)
(Perte nette) bénéfice net	(8 889) \$	30 494 \$	(264) \$	12 093 \$

INFORMATIONS SUR LES TENDANCES

Certaines activités de la Société sont de nature cyclique. Une partie importante de ses revenus proviennent de la publicité, notamment pour les secteurs Télédiffusion et Magazines. Les résultats d'exploitation sont donc sensibles à la conjoncture économique. Les secteurs Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que Production et distribution sont davantage affectés par les besoins en services de production des producteurs internationaux et locaux ainsi que par la demande de contenu de la part des diffuseurs mondiaux.

Le secteur Télédiffusion a connu, progressivement, des changements structurels fondamentaux et permanents. L'environnement de ce secteur est de plus en plus concurrentiel en raison de la multiplication de l'offre de contenu, notamment des services de vidéo sur demande par abonnement non réglementés, comme Netflix, qui ont accès à des capitaux internationaux pour financer leurs contenus originaux et exclusifs. Par ailleurs, les stations appartenant à l'État continuent de bénéficier d'un soutien financier important de la part des gouvernements, tout en ayant également accès au marché publicitaire. En plus de l'offre audiovisuelle accrue, les téléspectateurs sont de plus en plus sollicités par une gamme de services périphériques offerts sur le numérique.

Les conséquences négatives associées à cette transformation se font sentir principalement sur les revenus publicitaires traditionnels. La fragmentation généralisée des auditoires a incité de nombreux annonceurs à revoir leurs stratégies de placement médiatique ainsi qu'à allouer une partie importante de leur budget publicitaire à des concurrents internationaux présents surtout sur les médias numériques. La Société a pris des mesures afin de maintenir ses cotes d'écoute et sa part importante du marché publicitaire, notamment via la bonification importante de ses investissements en contenu et l'utilisation de nouvelles plateformes de diffusion telles que TVA+.

Les services de location de studios, de mobiles et d'équipements sont tributaires des besoins en services de production des producteurs internationaux et locaux. La demande globale de contenu a cru de façon exponentielle dans les dernières années, notamment en raison de l'émergence et de la multiplication des plateformes de diffusion en contenu et de la consommation de produits de divertissement en temps de pandémie. En contrepartie, la pression sur les coûts de production se fait de plus en plus ressentir avec l'accroissement de la concurrence et l'effritement des revenus disponibles. Dans ce contexte, on assiste également à la mise en place d'incitatifs fiscaux favorables par les autres provinces et pays qui tentent d'attirer les productions étrangères, accentuant ainsi la concurrence canadienne et mondiale dans cette industrie.

Le secteur Magazines continue de faire face à une vaste concurrence dans un marché en constante évolution : consolidation de marché, arrivée de nouveaux joueurs, disparition de certains titres, etc. Le tirage des titres imprimés, calculé en nombre d'exemplaires vendus, a affiché une baisse dans l'ensemble de l'industrie au cours des dernières années. De surcroît, la demande d'espaces publicitaires par les grands annonceurs du commerce de détail dans les médias traditionnels imprimés a diminué en raison d'une évolution des stratégies de marketing axées davantage vers d'autres médias. Afin de répondre à une telle concurrence, la Société assure sa présence sur les médias numériques à l'aide de marques et de sites reconnus, y compris des sites spécialisés.

En plus de contribuer à diversifier ses sources de revenus, le secteur Production et distribution a permis à la Société d'élargir sa présence à l'international, notamment sur les marchés anglophones. Les tendances à la hausse au niveau des besoins en contenu sur les marchés mondiaux, telles que décrites précédemment, ont contribué à l'augmentation du volume de production annuel qu'a connue Incendo au cours des dernières années. Les résultats d'exploitation de ce secteur varient cependant en fonction de facteurs tels que le moment où les productions sont livrées, l'intensification de la concurrence, la conjoncture économique générale, la demande des télédiffuseurs mondiaux, etc. Au cours des dernières années, la Société a élargi le genre de contenu produit selon les demandes et besoins spécifiques de ses clients afin d'arrimer davantage la production de chaque contenu au besoin d'un diffuseur principal et ainsi de s'adapter à la demande du marché.

COMPARAISON DES EXERCICES 2022 ET 2021

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Revenus de 594 409 000 \$, en baisse de 28 425 000 \$ (-4,6 %).

- Diminution dans tous les secteurs d'activités, soit Télédiffusion (12 304 000 \$ ou -2,5 % des revenus du secteur), Services cinématographiques et audiovisuels (11 107 000 \$ ou -12,9 %), Magazines (5 108 000 \$ ou -11,2 %), ainsi que Production et distribution (434 000 \$ ou -2,1 %).

BAIIA ajusté de 19 385 000 \$, soit un écart défavorable de 60 898 000 \$ (-75,9 %).

- Écart défavorable dans tous les secteurs, soit Télédiffusion (45 275 000 \$ ou -101,3 %), Services cinématographiques et audiovisuels (10 034 000 \$ ou -43,8 %), Magazines (3 685 000 \$ ou -49,2 %), ainsi que Production et distribution (2 203 000 \$ ou -43,5 %).

Perte nette attribuable aux actionnaires de 8 869 000 \$ (-0,21 \$ par action de base), comparativement à un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 30 504 000 \$ (0,71 \$ par action de base) à la même période de 2021. Cet écart défavorable de 39 373 000 \$ (-0,92 \$ par action de base) s'explique essentiellement par :

- la baisse de 60 898 000 \$ du BAIIA ajusté;
partiellement contrebalancée par :
- l'écart favorable de 14 599 000 \$ au niveau du recouvrement d'impôts et des impôts sur le bénéfice;
- l'écart favorable de 3 740 000 \$ au niveau des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres;
- l'écart favorable de 2 160 000 \$ au niveau de la charge d'amortissement; et
- l'écart favorable de 1 369 000 \$ au niveau des charges financières.

Charge d'amortissement de 29 947 000 \$, soit une baisse de 2 160 000 \$ (-6,7 %) qui s'explique essentiellement par la baisse de la charge d'amortissement associée à des équipements techniques, à des améliorations locatives ainsi qu'à des actifs liés au droit d'utilisation d'immeubles complètement amortis.

Charges financières de 1 305 000 \$, soit une baisse de 1 369 000 \$ découlant principalement d'un écart favorable au niveau des intérêts liés aux régimes à prestations définies, d'un écart favorable au niveau de la charge de désactualisation de la somme à payer et de la contrepartie conditionnelle dans le cadre de l'Acquisition d'Incendo ainsi que de la comptabilisation d'un gain de change pour l'exercice 2022 alors qu'une perte de change avait été comptabilisée en 2021. Ces écarts favorables ont été contrebalancés en partie par un coût de financement plus élevé en 2022 et ce, malgré un niveau d'endettement moyen moins élevé.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres de 930 000 \$ pour l'exercice 2022 comparativement à une charge de 4 670 000 \$ pour la période correspondante de 2021, soit une baisse de 3 740 000 \$.

- La Société a enregistré un montant net de 135 000 \$ au cours de l'exercice 2022 découlant principalement de la réduction de postes et de la mise en place de mesures de réduction de coûts, dont 73 000 \$ dans le secteur Télédiffusion et 49 000 \$ dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels (4 968 000 \$ pour la période correspondante de 2021 dont 4 859 000 \$ dans le secteur Télédiffusion, un renversement de charge net de 325 000 \$ dans le secteur Magazines ainsi que 427 000 \$ dans le secteur Production et distribution. Les frais de rationalisation du secteur Télédiffusion en 2021 comprenaient un montant net de 4 110 000 \$ relativement à la résiliation d'un contrat pour la diffusion de certains événements sportifs).

- Au cours de l'exercice 2022, la Société a comptabilisé une charge de 777 000 \$ en lien avec la radiation d'immobilisations corporelles dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels, une charge de dépréciation de 622 000 \$ liée à la valeur de son placement dans une entreprise associée du secteur Magazines ainsi qu'un renversement de charge de 587 000 \$ en lien avec la réévaluation de la contrepartie conditionnelle pour l'acquisition des sociétés du groupe Incendo (un renversement de charge de 49 000 \$ en 2021 en lien avec la réévaluation de celle-ci également).
- Au cours de l'exercice 2021, la Société avait aussi comptabilisé un gain sur radiation d'obligations locatives de 101 000 \$.

Recouvrement d'impôts de 3 113 000 \$ (taux effectif de 24,3 %) en 2022 comparativement à des impôts sur le bénéfice de 11 486 000 \$ (taux effectif de 28,1 %) pour la même période de 2021, soit un écart favorable de 14 599 000 \$ qui s'explique principalement par l'incidence de la réalisation d'une perte déductible à des fins fiscales en 2022 alors qu'un bénéfice imposable avait été réalisé en 2021. Le taux effectif moins élevé par rapport au taux statuaire de 26,5 % pour l'exercice 2022 s'explique, entre autres, par l'écart permanent découlant de la charge de dépréciation liée à la juste valeur d'un placement ainsi que par la comptabilisation d'impôts étrangers. Le taux effectif plus élevé par rapport au taux statuaire de la Société de 26,5 % pour l'exercice 2021 s'explique principalement par un ajustement d'impôts relativement à une année antérieure ainsi que par la comptabilisation d'impôts étrangers. Les taux d'imposition effectifs sont calculés en considérant seulement les éléments imposables et déductibles.

Part du bénéfice dans les entreprises associées de 795 000 \$ pour l'exercice 2022, comparativement à 1 148 000 \$ pour 2021, soit un écart défavorable de 353 000 \$ qui s'explique essentiellement par la baisse des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion

Revenus de 479 458 000 \$, soit une diminution de 12 304 000 \$ (-2,5 %), principalement attribuable à :

- la baisse de 7,9 % des revenus des chaînes spécialisées provenant principalement :
 - d'une diminution de 15,6 % des revenus publicitaires, notamment des baisses de 25,7 % pour « TVA Sports » et de 13,5 % pour les chaînes de divertissement alors que la chaîne « LCN » a connu une hausse de 2,4 %. La diminution importante au niveau de la chaîne sportive découle essentiellement de la présence des Canadiens de Montréal jusqu'en finale de la Coupe Stanley en 2021; et
 - d'une baisse de 3,4 % des revenus d'abonnement, notamment une baisse de 3,7 % pour « TVA Sports » découlant principalement du contexte décrit ci-haut;
- la baisse de 2,3 % des revenus publicitaires du Réseau TVA, malgré une hausse de 19,1 % des revenus numériques; et
- la baisse des droits de retransmission du signal dans les régions éloignées pour le Réseau TVA alors que le deuxième trimestre de 2021 avait bénéficié d'un ajustement rétroactif favorable à cet égard;

contrebalancées en partie par :

- l'augmentation des revenus provenant des commandites à la production et autres revenus de contenu découlant, entre autres, d'un ajustement rétroactif et de revenus de commandites supplémentaires ayant servi à bonifier la programmation du Réseau TVA; et
- la hausse de 8,2 % des revenus de Qolab découlant d'une croissance du volume d'activités qui se poursuit pour les services de création publicitaire et de production commerciale.

Statistiques d'écoute du marché francophone

Tableau 2

Statistiques d'écoute du marché francophone

(Parts de marché en %)

Année 2022 vs 2021			
	2022	2021	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	24,5	24,1	0,4
SRC	14,2	14,7	-0,5
noovo	6,3	6,1	0,2
	45,0	44,9	0,1
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	16,3	15,8	0,5
Bell Média	13,2	12,6	0,6
Corus	5,4	5,4	-
SRC	5,7	5,7	-
Autres	4,6	4,8	-0,2
	45,2	44,3	0,9
Total chaînes anglophones et autres :	9,8	10,8	-1,0
Groupe TVA	40,8	39,9	0,9

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

Pour la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2022, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 40,8 parts comparativement à 39,9 parts pour la période correspondante de 2021, soit une augmentation de 0,9 part.

Les parts de marché combinées des services spécialisés de Groupe TVA ont été de 16,3 parts pour l'année 2022 comparativement à 15,8 parts pour la même période de 2021, soit une augmentation de 0,5 part. La chaîne « ADDIK » a connu une croissance exceptionnelle de 0,5 part, la chaîne « Zeste » une croissance de 0,3 part alors que les chaînes « Casa » et « MOI ET CIE » ont connu des croissances de 0,2 et 0,1 part respectivement. La chaîne de nouvelles et d'affaires publiques « LCN » a également connu une augmentation de 0,3 part pour cette période et conserve le titre de la chaîne spécialisée la plus écoutée au Québec avec ses 6,4 parts. La chaîne « TVA Sports » a connu un recul de 0,6 part par rapport à l'exercice 2021, lequel avait profité de la bonne performance des Canadiens de Montréal jusqu'à la finale de la Coupe Stanley. Les chaînes « Évasion », « Prise 2 » et « Yoopa » ont quant à elles connu des reculs de 0,1 part chacune.

Le Réseau TVA demeure en tête des stations généralistes avec ses 24,5 parts de marché, en augmentation de 0,4 part par rapport à 2021, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes. *Chanteurs masqués*, avec un auditoire moyen de plus de 1,8 million de téléspectateurs, de même que les émissions telles que *Le bonheur*, *Star Académie* et la nouvelle quotidienne *Indéfendable*, avec des auditoires de plus de 1,5 million de téléspectateurs, ont largement contribué au succès du Réseau TVA.

BAIIA ajusté négatif de 585 000 \$, soit une variation défavorable de 45 275 000 \$ (-101,3 %), expliquée principalement par :

- la baisse de rentabilité du Réseau TVA découlant essentiellement d'une hausse de 19,9 % de ses charges d'exploitation compte tenu de la bonification des investissements en contenu qui se sont

reflétés dans l'ensemble de la programmation, notamment dans les grands variétés et séries de fictions, ainsi qu'au niveau du service de l'information;

- la baisse du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées, autres que « TVA Sports », surtout attribuable à l'impact de la baisse de 4,5 % de leurs revenus; et
- la baisse du BAIIA ajusté de Qolab découlant d'une marge moins élevée réalisée sur les projets livrés en 2022 comparativement à 2021 alors que l'entité avait bénéficié de la Subvention salariale d'urgence du Canada (« SSUC ») dans le contexte de la crise sanitaire pour le premier semestre de 2021;

contrebalancées en partie par :

- l'amélioration du BAIIA ajusté négatif de « TVA Sports » attribuable à une baisse de 11,4 % de ses charges d'exploitation, une situation qui a plus que compensé la baisse de ses revenus et qui s'explique par la modification du calendrier de diffusion de la saison 2020-2021 de la Ligue nationale de hockey (« LNH »), dans le contexte de la pandémie, qui avait engendré des frais importants pour la période comparative de 2021, ainsi qu'à la diffusion de l'Euro 2020 au deuxième trimestre 2021.

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 (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté, passant de 90,9 % pour 2021 à 100,1 % pour l'année 2022. Cette hausse provient essentiellement de l'augmentation des charges d'exploitation combinée à la baisse des revenus.

Services cinématographiques et audiovisuels

Revenus de 74 914 000 \$, soit une diminution de 11 107 000 \$ (-12,9 %), principalement attribuable à la baisse du volume d'activités pour l'ensemble des activités du secteur, à l'exception des services de postproduction. Notons les variations suivantes :

- la baisse de 21,3 % des revenus de location de studios, de mobiles et d'équipements alors que la Société avait accueilli dans ses studios la méga-production *Transformers* des studios *Paramount* en 2021;
- la diminution de 36,1 % des revenus provenant des activités d'effets visuels;
- la baisse de 5,5 % des revenus provenant des services d'accessibilité média; et
- la baisse de 53,4 % des revenus liés aux services de production virtuelle;

contrebalancées en partie par :

- la hausse de 11,7 % des revenus de postproduction.

BAIIA ajusté de 12 884 000 \$, soit une variation défavorable de 10 034 000 \$ (-43,8 %), expliquée principalement par :

- la diminution de 37,8 % du BAIIA ajusté généré par les activités de location de studios, de mobiles et d'équipements, expliquée par la baisse du volume d'activités causée, entre autres, par l'absence d'une production d'envergure;
- la baisse de rentabilité des activités d'effets visuels découlant de la baisse du volume d'activités; et
- la diminution de 23,3 % du BAIIA ajusté généré par les services d'accessibilité média découlant de la baisse du volume d'activités également;

contrebalancées en partie par :

- l'augmentation de 146,8 % du BAIIA ajusté généré par les activités de postproduction.

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 Services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté, passant de 73,4 % en 2021 à 82,8 % en 2022. Cette augmentation s'explique principalement par la baisse des revenus.

Magazines

Revenus de 40 547 000 \$, soit une baisse de 5 108 000 \$ (-11,2 %), principalement attribuable aux variations suivantes :

- la baisse de 23,6 % de l'aide provenant du Fonds du Canada pour les périodiques (« FCP ») compte tenu du changement dans la méthode d'attribution des subventions provenant de son programme régulier depuis le 1^{er} avril 2021 ainsi que de la cessation de la bonification de la subvention reçue dans le contexte de la crise sanitaire depuis le deuxième trimestre de 2022, tels que décrits ci-dessous;
- la diminution de 8,2 % des revenus en kiosque principalement pour la catégorie « Artistiques »; et
- la baisse de 7,8 % des revenus d'abonnement, principalement pour la catégorie « Mensuels ».

Fonds du Canada pour les périodiques

Le 1^{er} avril 2010, le gouvernement canadien a instauré le 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. En 2020, ce programme a été bonifié pour la période de référence de 12 mois débutant le 1^{er} avril de cette même année, une mesure d'aide gouvernementale ponctuelle et additionnelle offerte afin d'aider les entreprises de cette industrie à faire face à la crise sanitaire et résultant en la bonification de 25 % de la subvention reçue pour cette même période de référence. En 2021, ce programme a été reconduit pour une période de 12 mois résultant en la bonification de 14 % de la subvention reçue pour la période de référence du 1^{er} avril 2021 au 31 mars 2022. En 2020, le ministre du Patrimoine canadien a également annoncé la modernisation de ce fonds avec l'objectif de mettre davantage l'accent sur la création de contenu canadien, un changement prenant effet pour le cycle de subventions débutant le 1^{er} avril 2021 et prévoyant une période de transition de cinq ans, à la fin de laquelle les changements apportés au programme seront tous en vigueur. Compte tenu que l'ancienne méthode d'attribution des subventions était davantage axée sur la diffusion des titres, ce changement a et aura un impact sur le montant d'aide gouvernementale dont bénéficie ce secteur d'activités et provenant de ce programme régulier. L'ensemble de l'aide reliée à ce fonds est entièrement enregistré à titre de revenus et représente 21,1 % des revenus du secteur pour l'exercice 2022 (24,5 % pour la période correspondante de 2021).

BAIIA ajusté de 3 803 000 \$, soit une variation défavorable de 3 685 000 \$ (-49,2 %), expliquée principalement par :

- la baisse des revenus telle qu'expliquée ci-dessus; et
- la hausse des coûts de rémunération découlant, entre autres, du fait que pendant le premier semestre de 2021, le secteur avait pu bénéficier de la SSUC;

contrebalancées en partie par :

- des économies au niveau des frais d'impression découlant de la renégociation de notre entente d'impression ainsi que d'un écart favorable en ce qui a trait aux frais de recyclage d'Éco Entreprises Québec (« EEQ »); et
- des économies au niveau des frais d'abonnement et de certains frais administratifs.

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) ont augmenté, passant de 83,6 % pour 2021 à 90,6 % pour 2022. Cette augmentation s'explique principalement par la baisse des revenus.

Production et distribution

Revenus de 19 991 000 \$, soit une diminution de 434 000 \$ (-2,1 %), principalement attribuable à :

- la baisse de 10,7 % des revenus de distribution à l'international, essentiellement pour les productions de tiers, mais également pour les films produits par Incendo. Rappelons qu'au cours des deux dernières années, le contexte de la pandémie a eu pour effet de décaler le cycle de production et de livraison de nouveaux films. Ainsi, la livraison de la majorité des films produits en 2022 se réalisera au cours des prochains mois;

contrebalancée en partie par :

- l'augmentation de 47,6 % des revenus de distribution canadienne découlant de la livraison de plus de films produits par Incendo en 2022 qu'en 2021; et
- l'augmentation des revenus de distribution sur les plateformes d'écoute en continu.

Les activités liées à la distribution de films produits par Incendo représentent 65,3 % des revenus de ce secteur pour l'exercice 2022 alors qu'elles représentaient 62,8 % pour la période correspondante de 2021.

BAIIA ajusté de 2 865 000 \$, soit une variation défavorable de 2 203 000 \$ (-43,5 %), expliquée principalement par :

- une marge brute moins élevée en 2022 en ce qui a trait à la distribution à l'international; et
- l'écart défavorable au niveau des frais administratifs, découlant notamment de la baisse des subventions reçues, tant au niveau de la SSUC que de la Subvention d'urgence du Canada pour le loyer qui avaient été comptabilisées au premier semestre de 2021;

contrebalancés en partie par :

- une marge brute plus élevée en 2022 en ce qui a trait à la distribution canadienne et sur les plateformes d'écoute en continu.

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 Production et distribution (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté et représentent 85,7 % pour l'exercice 2022 contre 75,2 % pour la même période de 2021. Cette hausse s'explique principalement par l'augmentation des charges d'exploitation.

Acquisition des actions des sociétés du groupe Incendo (« Acquisition d'Incendo »)

Le 1^{er} avril 2019, en vertu d'une entente conclue le 22 février 2019, la Société a procédé à l'acquisition des actions des sociétés faisant partie du groupe Incendo, qui exerce des activités de production et de distribution d'émissions de télévision de grande qualité, destinées au marché mondial. Le prix d'achat était assujéti à des ajustements liés à l'atteinte de conditions financières au cours des trois années suivant la date d'acquisition. La contrepartie conditionnelle a été évaluée à 1 739 000 \$ à cette même date, selon l'estimation de la valeur actualisée des ajustements conditionnels futurs. Cette valeur actualisée est fondée sur des données d'entrée importantes qui ne sont pas des données de marché observables, sur des hypothèses ainsi que sur une fourchette de probabilités d'atteinte de conditions financières. La contrepartie conditionnelle a fait l'objet d'une réévaluation en 2020 ainsi qu'en 2021 et en 2022 (voir « Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres » dans la comparaison des exercices 2022 et 2021 ci-dessus). La Société a effectué un premier paiement de 3 519 000 \$ au cours du quatrième trimestre de 2020 ainsi qu'un deuxième paiement de 3 750 000 \$ au cours du deuxième trimestre de 2022 en lien avec le solde à payer comptabilisé à la date d'acquisition ainsi qu'un premier paiement de 606 000 \$ au cours du premier trimestre de 2021 et un deuxième paiement de 2 573 000 \$ au cours du troisième trimestre de 2022 en lien avec la contrepartie conditionnelle.

COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2022 ET 2021

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Revenus de 171 924 000 \$, une légère hausse de 23 000 \$.

- Augmentation dans les secteurs Production et distribution (2 588 000 \$ ou 45,5 % des revenus du secteur) ainsi que Télédiffusion (986 000 \$ ou 0,7 %).
- Diminution dans les secteurs Services cinématographiques et audiovisuels (2 060 000 \$ ou -9,4 %) ainsi que Magazines (1 443 000 \$ ou -12,0 %).

BAIIA ajusté de 7 676 000 \$, soit un écart défavorable de 21 002 000 \$ (-73,2 %).

- Écart défavorable dans les secteurs Télédiffusion (19 399 000 \$ ou -95,3 % du BAIIA ajusté du secteur), Magazines (1 424 000 \$ ou -74,2 %) ainsi que Services cinématographiques et audiovisuels (529 000 \$ ou -11,0 %).
- Écart favorable dans le secteur Production et distribution (205 000 \$ ou 13,3 %).

Perte nette attribuable aux actionnaires de 264 000 \$ (-0,01 \$ par action de base) au cours du quatrième trimestre 2022, comparativement à un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 12 095 000 \$ (0,28 \$ par action de base) à la même période de 2021. Cet écart défavorable de 12 359 000 \$ (-0,29 \$ par action de base) s'explique essentiellement par :

- la baisse de 21 002 000 \$ du BAIIA ajusté;
partiellement contrebalancée par :
- l'écart favorable de 4 601 000 \$ au niveau du recouvrement d'impôts et des impôts sur le bénéfice;
- l'écart favorable de 3 740 000 \$ au niveau des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres; et
- l'écart favorable de 350 000 \$ au niveau de la charge d'amortissement.

Charge d'amortissement de 7 419 000 \$, soit une baisse de 350 000 \$ qui s'explique essentiellement par la baisse de la charge d'amortissement associée à des aménagements d'immeubles et à des améliorations locatives complètement amortis.

Charges financières de 647 000 \$, soit une hausse de 28 000 \$ découlant principalement d'un coût de financement plus élevé au cours du quatrième trimestre de 2022 par rapport à la période correspondante de 2021, contrebalancé en partie par des écarts favorables au niveau des intérêts liés aux régimes à prestations définies ainsi qu'au niveau de la charge de désactualisation de la somme à payer et de la contrepartie conditionnelle dans le cadre de l'Acquisition d'Incendo.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres de 748 000 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2022 comparativement à une charge de 4 488 000 \$ pour la même période de 2021, soit un écart favorable de 3 740 000 \$.

- Au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2022, la Société a comptabilisé un renversement de charge net de 29 000 \$ dans le secteur Télédiffusion découlant principalement de la réduction de postes et de la mise en place de mesures de réduction de coûts (4 574 000 \$ au niveau consolidé pour la période correspondante de 2021 dont 4 130 000 \$ dans le secteur Télédiffusion et 427 000 \$ dans le secteur Production et distribution. Les frais de rationalisation du secteur Télédiffusion pour le quatrième trimestre de 2021 comprenaient un montant net de 4 110 000 \$ relativement à la résiliation d'un contrat).

- La Société a également comptabilisé une charge de 777 000 \$ en lien avec la radiation d'immobilisations corporelles dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels au cours du quatrième trimestre de 2022.

Recouvrement d'impôts de 296 000 \$ (taux d'imposition effectif de 26,0 %) au cours du quatrième trimestre 2022, comparativement à des impôts sur le bénéfice de 4 305 000 \$ (taux d'imposition effectif de 27,2 %) à la même période de 2021, soit un écart favorable de 4 601 000 \$ qui s'explique principalement par la réalisation d'une perte déductible à des fins fiscales au cours du quatrième trimestre de 2022 comparativement à un bénéfice imposable au cours de la période comparative de 2021. Le taux effectif plus élevé par rapport au taux statutaire de la Société de 26,5 % pour la période correspondante de 2021 s'explique principalement par la comptabilisation d'impôts étrangers. Les taux d'imposition effectifs sont calculés en considérant seulement les éléments imposables et déductibles.

Part du bénéfice dans les entreprises associées de 578 000 \$ au quatrième trimestre 2022, comparativement à 596 000 \$ pour la période correspondante de 2021, soit un écart défavorable de 18 000 \$ expliqué principalement par la diminution des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision en 2022 par rapport à 2021.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion

Revenus de 138 550 000 \$, soit une augmentation de 986 000 \$ (0,7 %), principalement attribuable à :

- la hausse des revenus de contenu du Réseau TVA ayant servi à bonifier la programmation du Réseau; et
- la hausse de 9,9 % des revenus de Qolab découlant d'une croissance du volume d'activités telle qu'expliquée dans la comparaison des exercices 2022 et 2021;

contrebalancées en partie par :

- la baisse de 2,3 % des revenus publicitaires du Réseau TVA malgré une hausse de 8,7 % des revenus numériques; et
- la baisse de 1,9 % des revenus des chaînes spécialisées dont des baisses de 2,9 % des revenus publicitaires et de 1,3 % des revenus d'abonnement.

Statistiques d'écoute du marché francophone

Tableau 3

Statistiques d'écoute du marché francophone

(Parts de marché en %)

Quatrième trimestre 2022 vs Quatrième trimestre 2021			
	2022	2021	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	24,4	24,6	-0,2
SRC	14,6	15,4	-0,8
noovo	6,1	6,8	-0,7
	45,1	46,8	-1,7
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	15,9	14,2	1,7
Bell Média	13,4	12,9	0,5
Corus	5,3	5,0	0,3
SRC	5,8	5,3	0,5
Autres	5,0	4,8	0,2
	45,4	42,2	3,2
Total chaînes anglophones et autres :	9,5	11,0	-1,5
Groupe TVA	40,3	38,8	1,5

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

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2022, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 40,3 parts comparativement à 38,8 parts pour la même période de 2021, soit une augmentation de 1,5 part. Les parts de marché combinées des chaînes spécialisées sont passées de 14,2 à 15,9 parts, soit une augmentation de 1,7 part, alors que le Réseau TVA a connu une diminution de 0,2 part.

La plupart des chaînes spécialisées ont connu des croissances au cours du quatrième trimestre de 2022 par rapport au trimestre correspondant de 2021, à l'exception de « Casa » et « Prise 2 » qui ont connu des reculs de 0,1 part chacune. Parmi les gains importants, notons « ADDIK », « LCN » et « TVA Sports » qui affichent des croissances respectives de 0,5, 0,4 et 0,4 part pour cette période. Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 24,4 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes.

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2022, le Réseau TVA s'est démarqué encore une fois avec *Chanteurs masqués* ainsi qu'avec ses séries et productions originales qui se sont classées parmi les émissions millionnaires telles que la nouvelle quotidienne *Indéfendable*, *Révolution*, *Alertes*, *La vraie nature* et *L'Échappée*.

BAIIA ajusté de 965 000 \$, soit une variation défavorable de 19 399 000 \$ (-95,3 %), expliquée principalement par :

- la baisse de rentabilité de « TVA Sports » attribuable à l'écart défavorable de 40,4 % au niveau de ses charges d'exploitation, une situation qui s'explique par un ajustement rétroactif favorable pour la saison 2020-2021 de la LNH qui avait été comptabilisé au cours du quatrième trimestre de 2021, jumelé à la baisse de ses revenus;
- la baisse de rentabilité du Réseau TVA découlant essentiellement d'une hausse de 14,1 % de ses charges d'exploitation compte tenu de la bonification des investissements en contenu qui se sont

reflétés dans l'ensemble de la programmation, notamment dans les grands variétés et la nouvelle quotidienne, ainsi qu'au niveau du service de l'information, jumelée à la baisse des revenus publicitaires;

- la baisse de 27,7 % du BAIIA ajusté de « LCN » découlant principalement de dépenses accrues au niveau du contenu;
- la baisse de 11,8 % du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées de divertissement qui ont connu une baisse de leurs revenus publicitaires; et
- la baisse du BAIIA ajusté de Qolab découlant d'une marge moins élevée réalisée sur les projets livrés au quatrième trimestre de 2022 comparativement à ceux livrés à la période correspondante de 2021.

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 (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté passant de 85,2 % pour le quatrième trimestre de 2021 à 99,3 % pour la même période de 2022. Cette augmentation découle essentiellement d'une hausse des charges d'exploitation du secteur.

Services cinématographiques et audiovisuels

Revenus de 19 925 000 \$, soit une diminution de 2 060 000 \$ (-9,4 %), principalement attribuable à la baisse du volume d'activités pour l'ensemble des activités du secteur, à l'exception des services de postproduction. Notons les variations suivantes :

- la baisse de 10,9 % des revenus de location de studios, de mobiles et d'équipements expliquée principalement par le même élément que celui mentionné dans la comparaison des exercices 2022 et 2021;
- la baisse de 16,8 % des revenus provenant des services d'accessibilité média;
- la diminution de 36,7 % des revenus provenant des activités d'effets visuels; et
- la baisse de 62,2 % des revenus liés aux services de production virtuelle;

contrebalancées en partie par :

- la hausse de 9,0 % des revenus de postproduction.

BAIIA ajusté de 4 283 000 \$, soit une variation défavorable de 529 000 \$ (-11,0 %), expliquée principalement par :

- la diminution de 37,9 % du BAIIA ajusté généré par les services d'accessibilité média découlant de la baisse du volume d'activités;
- la baisse de rentabilité des activités d'effets visuels et de production virtuelle découlant de la baisse du volume d'activités également; et
- la diminution de 4,9 % du BAIIA ajusté généré par les activités de location de studios, de mobiles et d'équipements, expliquée par la baisse du volume d'activités dont l'absence d'une production d'envergure;

contrebalancées en partie par :

- l'augmentation de 50,5 % du BAIIA ajusté généré par les activités de postproduction.

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 Services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté, passant de 78,1 % pour le quatrième trimestre de 2021 à 78,5 % pour le quatrième trimestre de 2022. Cette

augmentation s'explique principalement par la baisse plus importante des revenus que la diminution des charges d'exploitation du secteur.

Magazines

Revenus de 10 567 000 \$, soit une baisse de 1 443 000 \$ (-12,0 %), principalement attribuable aux baisses suivantes :

- la baisse de 20,5 % de l'aide provenant du FCP expliquée par les mêmes éléments que ceux mentionnés dans la comparaison des exercices 2022 et 2021;
- la baisse de 16,0 % des revenus publicitaires; et
- la baisse de 7,3 % des revenus d'abonnement, principalement pour la catégorie « Mensuels ».

BAIIA ajusté de 495 000 \$, soit une variation défavorable de 1 424 000 \$ (-74,2 %), expliquée principalement par :

- la baisse des revenus telle qu'expliquée ci-dessus;

contrebalancée en partie par :

- des économies au niveau de certains frais administratifs, nettes de l'impact favorable qu'avait eu le règlement d'un litige au quatrième trimestre de 2021.

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) ont augmenté, passant de 84,0 % pour le quatrième trimestre de 2021 à 95,3 % pour la même période de 2022. Cette hausse provient principalement de la baisse des revenus du secteur.

Production et distribution

Revenus de 8 276 000 \$, soit une augmentation de 2 588 000 \$ (45,5 %), principalement attribuable à la hausse des revenus de distribution à l'international et au Canada, essentiellement pour les films produits par Incendo, ainsi qu'à l'augmentation des revenus de distribution sur les plateformes d'écoute en continu.

Les activités reliées à la distribution de films produits par Incendo représentent 72,2 % des revenus de ce secteur pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2022 alors qu'elles représentaient 61,1 % pour la période correspondante de 2021.

BAIIA ajusté de 1 752 000 \$, soit une variation favorable de 205 000 \$ (13,3 %), expliquée principalement par :

- des économies au niveau des frais administratifs;
- l'augmentation de la marge brute générée par les activités de distribution sur les plateformes d'écoute en continu et au Canada; et
- l'augmentation du BAIIA ajusté généré par TVA Films découlant, entre autres, de la vente à l'étranger d'une série;

contrebalancées en partie par :

- la marge brute moins élevée au niveau de la distribution à l'international.

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 Production et distribution (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté et représentent 78,8 % pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2022 contre 72,8 % pour la même période de 2021. Cette hausse s'explique principalement par la hausse plus importante des charges d'exploitation en proportion des charges totales du secteur que l'augmentation des revenus en proportion des revenus totaux.

COMPARAISON DES EXERCICES 2021 ET 2020

Les résultats d'exploitation de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2021 et 2020 sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 4
Résultats consolidés comparatifs 2021 et 2020
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre			
	2021		2020	
Revenus :				
Télédiffusion	491 762	\$	405 275	\$
Services cinématographiques et audiovisuels	86 021		58 664	
Magazines	45 655		46 318	
Production et distribution	20 425		15 252	
Éléments intersectoriels	(21 029)		(17 365)	
	622 834	\$	508 144	\$
BAIIA ajusté :				
Télédiffusion	44 690	\$	60 328	\$
Services cinématographiques et audiovisuels	22 918		14 079	
Magazines	7 488		8 675	
Production et distribution	5 068		1 892	
Éléments intersectoriels	119		332	
	80 283	\$	85 306	\$
Amortissement	32 107		33 330	
Charges financières	2 674		2 535	
Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres	4 670		6 197	
Impôts sur le bénéfice	11 486		11 845	
Part du bénéfice dans les entreprises associées	(1 148)		(942)	
Bénéfice net	30 494	\$	32 341	\$

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Revenus de 622 834 000 \$, en hausse de 114 690 000 \$ (22,6 %).

- Augmentation dans les secteurs Télédiffusion (86 487 000 \$ ou 21,3 % des revenus du secteur), Services cinématographiques et audiovisuels (27 357 000 \$ ou 46,6 %) ainsi que Production et distribution (5 173 000 \$ ou 33,9 %).
- Diminution dans le secteur Magazines (663 000 \$ ou -1,4 % des revenus du secteur).

BAIIA ajusté de 80 283 000 \$, soit un écart défavorable de 5 023 000 \$ (-5,9 %).

- Écart défavorable dans les secteurs Télédiffusion (15 638 000 \$ ou -25,9 % du BAIIA ajusté du secteur) ainsi que Magazines (1 187 000 \$ ou -13,7 %).
- Écart favorable dans les secteurs Services cinématographiques et audiovisuels (8 839 000 \$ ou 62,8 % du BAIIA ajusté du secteur) ainsi que Production et distribution (3 176 000 \$ ou 167,9 %).

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de 30 504 000 \$ (0,71 \$ par action de base) en 2021, comparativement à 32 317 000 \$ (0,75 \$ par action de base) en 2020, soit un écart défavorable de 1 813 000 \$ (-0,04 \$ par action de base) qui s'expliquait essentiellement par :

- la baisse de 5 023 000 \$ du BAIIA ajusté;
partiellement contrebalancée par :
- l'écart favorable de 1 527 000 \$ au niveau des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres;
- l'écart favorable de 1 223 000 \$ au niveau de la charge d'amortissement; et
- l'écart favorable de 359 000 \$ au niveau des impôts sur le bénéfice.

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 5 suivant :

Tableau 5
Résumé des flux de trésorerie de la Société
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2022	2021	2022	2021
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	28 054	\$ 42 885	\$ 37 157	\$ 37 705
Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels	(21 350)	(19 938)	(4 288)	(6 867)
Acquisitions d'entreprises	(6 323)	(606)	-	-
Dividendes aux actionnaires sans contrôle	(1 150)	-	-	-
Autres	(2 500)	(3 162)	(641)	(755)
(Augmentation) remboursement de la dette nette	(3 269)	\$ 19 179	\$ 32 228	\$ 30 083
	31 décembre 2022		31 décembre 2021	
Situation à la fin :				
Découvert bancaire		1 107	\$ -	\$ -
Dette échéant à court terme		8 961		11 980
Moins : espèces		-		(5 181)
Dette nette		10 068	\$ -	\$ 6 799

Activités d'exploitation

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation en baisse de 14 831 000 \$ pour l'exercice 2022 principalement dû à la baisse de 60 898 000 \$ du BAIIA ajusté, contrebalancée en partie par la variation nette favorable de 28 607 000 \$ au niveau des éléments d'exploitation, l'écart favorable de 10 851 000 \$ au niveau des impôts exigibles ainsi que par la baisse de 3 740 000 \$ au niveau des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres. La variation nette favorable des éléments d'exploitation provient essentiellement d'écarts favorables au niveau des débiteurs, des actifs et passifs d'impôts exigibles ainsi que des revenus reportés, contrebalancés en partie par des écarts défavorables au niveau des créiteurs, charges à payer et provisions ainsi que du contenu audiovisuel.

Fonds de roulement de 60 587 000 \$ au 31 décembre 2022 comparativement à un fonds de roulement de 75 548 000 \$ au 31 décembre 2021. Cet écart défavorable de 14 961 000 \$ est principalement attribuable à la baisse des débiteurs ainsi qu'à l'augmentation des droits de contenu à payer, contrebalancées en partie par l'augmentation du contenu audiovisuel ainsi que par la diminution des créiteurs, charges à payer et provisions.

Activités d'investissement

Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels de 21 350 000 \$ pour l'exercice 2022, comparativement à 19 938 000 \$ pour la même période de 2021, soit une hausse de 1 412 000 \$ (7,1 %). Cette hausse s'explique essentiellement par les coûts associés au projet MELS 4.

Au cours de l'exercice 2022, en plus du projet MELS 4, la Société a procédé au remplacement de certains équipements techniques nécessaires aux opérations de diffusion ainsi qu'à des investissements destinés au maintien de ses infrastructures physiques.

Acquisitions d'entreprises de 6 323 000 \$ pour l'exercice 2022 comparativement à 606 000 \$ pour l'exercice 2021 (Voir « Acquisition d'Incendo » ci-dessus).

Dividendes aux actionnaires sans contrôle de 1 150 000 \$ pour l'exercice 2022 dans le cadre du processus final de liquidation de filiales qui avaient cessé leurs activités dans le domaine de l'édition de magazines (nil pour la période correspondante de 2021).

Activités de financement

Dette échéant à court terme (excluant les frais de financement reportés) de 8 970 000 \$ au 31 décembre 2022, comparativement à 11 989 000 \$ au 31 décembre 2021, soit une baisse de 3 019 000 \$.

Situation financière au 31 décembre 2022

Liquidités disponibles nettes de 65 941 000 \$, soit le montant du crédit rotatif disponible et inutilisé.

Au 31 décembre 2022, la totalité du capital de 8 970 000 \$ sur la dette était à rembourser au cours du prochain exercice.

L'échéance moyenne pondérée de la dette de Groupe TVA était d'environ 0,1 année au 31 décembre 2022 (0,1 année au 31 décembre 2021) et est donc présentée en totalité dans le passif à court terme à la fin du présent exercice. La dette était constituée en totalité de dette à taux variable aux 31 décembre 2022 et 2021.

La Société dispose d'un crédit rotatif de 75 000 000 \$ qui a été prolongé d'un an le 15 février 2022 et vient donc à échéance le 24 février 2023. Au 31 décembre 2022, les sommes empruntées sur le crédit rotatif représentaient une acceptation bancaire de 8 970 000 \$ portant intérêt au taux effectif de 6,06 %, en plus d'une lettre de crédit en circulation d'un montant de 89 000 \$. Au 31 décembre 2021, les sommes empruntées sur le crédit rotatif représentaient une acceptation bancaire de 11 989 000 \$ portant intérêt au taux effectif de 1,85 %, en plus d'une lettre de crédit en circulation d'un montant de 111 000 \$.

Le 15 février 2023, la Société a amendé son crédit rotatif garanti de 75 000 000 \$ afin de proroger son échéance du 24 février 2023 au 24 février 2024.

En décembre 2021, Investissement Québec a accordé un prêt non garanti et ne portant pas intérêt au montant maximal de 25 000 000 \$ à Mels Studios et Postproduction s.e.n.c. afin d'appuyer la construction d'un quatrième studio de production. Le prêt comporte certaines clauses restrictives ainsi que des représentations et garanties standards pour ce type de prêt. L'entente octroyée prévoit le remboursement du prêt sur une période de 10 ans incluant un moratoire pour les trois premières années. Aux 31 décembre 2022 et 2021, aucun montant n'avait été déboursé par Investissement Québec relativement à ce prêt.

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 remplir ses engagements en matière d'investissement en immobilisations, de fonds de roulement, de paiement d'intérêts, de paiements d'impôts sur le bénéfice, de remboursement de dettes et d'obligations locatives, de contributions conformément aux régimes de retraite, de rachat d'actions et de dividendes aux actionnaires et pour respecter ses engagements et garanties.

En vertu de sa convention de crédit, la Société est assujettie à certaines restrictions dont le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2022, la Société respectait toutes les conditions relatives à sa convention de crédit.

Analyse du bilan consolidé au 31 décembre 2022

Tableau 6

Bilans consolidés de Groupe TVA

Analyse des principales variations entre les 31 décembre 2022 et 2021

(en milliers de dollars)

	31 décembre 2022		31 décembre 2021		Écart	Principales sources d'explication de l'écart
<u>Actif</u>						
Débiteurs	175 174	\$	210 814	\$	(35 640)	\$ Impact de l'encaissement de certains comptes à recevoir de sociétés sous contrôle commun et de la baisse du niveau d'activités.
Contenu audiovisuel à court terme	135 038		108 530		26 508	Impact des investissements accrus dans le contenu audiovisuel.
Contenu audiovisuel à long terme	88 225		72 541		15 684	Impact des investissements accrus dans le contenu audiovisuel.
Actif au titre des prestations définies	45 111		21 309		23 802	Impact de la comptabilisation d'un gain sur réévaluations des régimes à prestations définies.
<u>Passif</u>						
Créditeurs, charges à payer et provisions	114 174	\$	139 149	\$	(24 975)	\$ Impact du paiement de certains soldes à des sociétés sous contrôle commun ainsi que du paiement de la somme à payer et de la contrepartie conditionnelle dans le cadre de l'Acquisition d'Incendo.
Droits de contenu à payer	124 394		93 383		31 011	Impact du décalage de paiement de certains droits de contenu sportif et d'investissements accrus dans le contenu audiovisuel.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 31 décembre 2022, les obligations contractuelles importantes des activités d'exploitation comprenaient les remboursements de capital et d'intérêts sur la dette et les obligations locatives, les paiements pour des contrats d'acquisition de contenu audiovisuel ainsi que des paiements pour les autres engagements contractuels. Ces obligations contractuelles sont résumées dans le tableau 7.

Tableau 7

Obligations contractuelles importantes de Groupe TVA au 31 décembre 2022

(en milliers de dollars)

	Moins d'un an	1-3 ans	3-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Dette échéant à court terme	8 970 \$	- \$	- \$	- \$	8 970 \$
Obligations locatives	2 318	3 023	1 734	1 696	8 771
Paiement d'intérêts ¹	573	497	218	148	1 436
Droits de contenu	278 760	188 249	43 926	4 368	515 303
Autres engagements	21 392	7 101	887	15	29 395
Total	312 013 \$	198 870 \$	46 765 \$	6 227 \$	563 875 \$

¹ Les intérêts sont calculés à partir d'un niveau de dette constant à celui au 31 décembre 2022 et incluent les frais de disponibilité sur le crédit rotatif garanti ainsi que les intérêts sur les obligations locatives.

En 2013, QMI et Groupe TVA ont conclu une entente d'une durée de 12 ans avec Rogers Communications inc. concernant les droits de diffusion francophones de la LNH pour le Canada. 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.

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 110 000 \$ en 2023, fondé sur le plus récent rapport financier actuariel déposé (des contributions de 96 000 \$ ont été payées en 2022).

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 associées pour un montant global de 126 832 000 \$ (115 679 000 \$ en 2021).

La Société a constaté des charges liées à des achats de contenu, 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 associées, pour un total de 106 127 000 \$ (59 118 000 \$ en 2021).

De plus, au cours de l'exercice 2022, la Société a facturé des honoraires de gestion à des sociétés sous contrôle commun pour un montant de 5 803 000 \$ (5 633 000 \$ en 2021). Ces honoraires sont comptabilisés en réduction des charges d'exploitation.

La Société a également assumé des honoraires de gestion de la société mère pour un montant de 3 780 000 \$ pour l'exercice 2022 (3 320 000 \$ en 2021).

Ententes hors bilan

Garantie

La Société a garanti une partie des valeurs résiduelles de certains des actifs loués en vertu de contrats de location pour le bénéfice du bailleur. Si la juste valeur des actifs loués, à la fin de la durée des contrats de location 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 2022, 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.

Capital-actions

Le tableau 8 présente les données du capital-actions de la Société. De plus, 519 503 options d'achat d'actions classe B de la Société étaient en circulation au 2 février 2023.

Tableau 8
Nombre d'actions en circulation au 2 février 2023
(en actions et en dollars)

	Émises en circulation	Valeur comptable
Actions ordinaires classe A	4 320 000	0,02 \$
Actions classe B	38 885 535	5,33 \$

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 la Société ignore ou juge négligeables pour l'instant, pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation, ses flux de trésorerie ou ses activités.

Risques reliés à la concurrence

La concurrence qui s'exerce sur les plans de la publicité, de la clientèle, des téléspectateurs, des auditeurs, des lecteurs et des consommateurs est féroce. Elle émane des stations et des réseaux de télévision généralistes, des chaînes spécialisées, des services de vidéo sur demande par abonnement, des plateformes numériques, des radios, des journaux locaux, régionaux et nationaux, des magazines, du publipostage direct et d'autres médias traditionnels et non-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'activités 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

revenus et les résultats d'exploitation. 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, 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. C'est notamment le cas des services de vidéo sur demande par abonnement non réglementés, comme Netflix, qui ont accès à des capitaux internationaux pour financer leurs contenus originaux et exclusifs. Par ailleurs, le 2 février 2022, le gouvernement fédéral canadien a déposé le projet de loi C-11 modifiant la *Loi sur la radiodiffusion* (le « projet de loi C-11 ») dans le but, notamment, d'assujettir les services de vidéo sur demande par abonnement étrangers à l'environnement réglementaire canadien. Ce projet de loi, s'il est adopté, pourrait obliger ces services à promouvoir le contenu canadien sur leurs plateformes et à investir des sommes importantes dans des productions originales locales, livrant ainsi une concurrence encore plus importante à la Société. 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.

De plus, l'évolution de la technologie permet de mieux cibler les campagnes publicitaires, modifiant ainsi l'environnement concurrentiel. La Société revoit son approche en matière de marketing et de ventes pour mieux l'aligner sur les préférences des clients. La Société fait appel à l'analyse de données et aux plateformes de marketing automatisées fondées sur une segmentation précise des clients selon leurs préférences. En outre, compte tenu du marché actuel, la transparence de la tarification, la clarté des promotions et l'offre de regroupements de services à valeur élevée sont des facteurs essentiels à l'acquisition et à la rétention des clients. L'incapacité à atteindre les cibles de croissance des ventes en raison de stratégies de marketing et de ventes inappropriées, d'une mise en œuvre imparfaite de ces stratégies ou de difficultés opérationnelles pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière, les résultats d'exploitation de la Société et ses perspectives d'avenir. De plus, les autres entreprises de médias ont également mis en place des plateformes de marketing automatisées pour vendre leur inventaire publicitaire accentuant la concurrence qui pourrait se traduire par une baisse des revenus publicitaires.

La location de studios, de mobiles et d'équipements, les services de postproduction et d'effets visuels constituent un secteur axé sur le service qui est très compétitif. La Société ne dispose pas toujours d'ententes de service à long terme ou exclusives avec ses clients. Les clients accordent généralement leur clientèle en fonction de leur satisfaction en ce qui concerne la fiabilité, la disponibilité, la qualité et le prix. Rien ne garantit que la Société saura s'adapter efficacement aux différents facteurs concurrentiels influant sur les activités de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi que sur les services de postproduction, d'effets visuels et autres services offerts par le secteur Services cinématographiques et audiovisuels.

La Société entre en concurrence avec divers types d'entreprises de location de studios, de mobiles et d'équipements, de services de postproduction et d'effets visuels, dont certaines jouissent d'une présence nationale et, dans une moindre mesure, avec les services internes de ces grands studios cinématographiques. Cette réalité est de plus en plus présente compte tenu de la consolidation de marché qui s'opère actuellement. 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 disponibilité, 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.

Dans le secteur Production et distribution, la Société entre en concurrence avec d'autres producteurs et distributeurs de contenus, notamment quant à l'obtention de financement de nouveaux projets et la diffusion de productions. Certaines

de ces entreprises 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. Un environnement où la concurrence est plus intense pourrait 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.

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 contrechocs 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 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 revenus 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 du secteur Services cinématographiques et audiovisuels 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 revenus des projets à plus long terme, l'intensification de la concurrence, la capacité de financement de projets par les clients, la conjoncture économique générale et d'autres facteurs. Les résultats d'exploitation du secteur Services cinématographiques et audiovisuels 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 revenus du secteur Services cinématographiques et audiovisuels, ce qui influe sur la capacité de prédire les revenus au cours d'un trimestre donné. Il en est de même pour le secteur Production et distribution dont les résultats d'exploitation peuvent être affectés par les mêmes facteurs et plus spécifiquement par la demande des télédiffuseurs mondiaux. 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 revenus 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 de coûts relatifs à la programmation réseau et au contenu télévisuel, aux frais locatifs, aux coûts de main-d'œuvre ou aux dépenses en immobilisations peuvent nuire aux résultats financiers.

La pandémie a réduit les activités de nombreux partenaires d'affaires de la Société et s'est traduite par moments par un ralentissement marqué de certains secteurs d'activités de la Société. Entre autres répercussions, les restrictions et mesures préventives imposées par le gouvernement du Québec ont causé une baisse des revenus publicitaires dont la reprise est encore fragilisée dans certains marchés ou secteurs. Conséquemment, les variations saisonnières décrites ci-dessus pourraient ne pas être entièrement représentatives des tendances observées au cours de la pandémie, qui a entraîné des répercussions sur le comportement des consommateurs, les dépenses de consommation et le marché publicitaire, et qui continue d'en avoir. Il est donc difficile pour le moment d'estimer l'incidence qu'aura la pandémie sur les tendances saisonnières qui caractérisent habituellement les activités de la Société.

Risques reliés 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 par abonnement, les diverses plateformes numériques, les enregistreurs vidéo personnels, les téléphones intelligents, les tablettes électroniques ainsi que la

télévision ultra haute définition, 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 plateformes 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 une proportion importante et grandissante de leur temps à l'utilisation d'Internet et d'appareils mobiles, une tendance qui s'est accentuée dans le contexte de la pandémie en raison de l'adoption généralisée du télétravail et de la formation en ligne par les entreprises, écoles et institutions, et regardent la majorité du contenu en différé ou sur demande à partir d'Internet, sur leurs téléviseurs et sur des appareils portables. Ces technologies et modèles de fonctionnement augmentent la fragmentation de l'auditoire, réduisent les cotes d'écoute de la Société et nuisent 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 Services cinématographiques et audiovisuels dépend fortement des changements technologiques. Les systèmes et l'équipement utilisés par la Société pour la prestation de certains services auprès des clients font l'objet de changements technologiques rapides et doivent suivre l'évolution des besoins des clients ainsi que des normes de l'industrie. 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.

Risques liés aux urgences en matière de santé publique, notamment la COVID-19

La crise entourant la pandémie a eu une incidence importante sur les activités d'exploitation et les résultats financiers de la Société et pourrait continuer d'en avoir une selon les développements futurs de la pandémie. L'ampleur des répercussions que pourrait avoir la pandémie sur la Société dépendra des développements futurs qui comportent un degré élevé d'incertitude, notamment les risques liés à d'éventuelles vagues ou mutations de la maladie, les effets sur les dépenses des consommateurs, les pénuries de main-d'œuvre dues à la maladie, les possibles perturbations dans la chaîne d'approvisionnement, ainsi que l'efficacité des mesures prises par les autorités gouvernementales visant à contenir la pandémie. De plus, le marché publicitaire pourrait continuer de subir l'incidence du report ou de l'annulation de campagnes publicitaires si la persistance de la pandémie ralentissait davantage l'économie. Il n'est pas certain que la vaccination et les mesures de santé publique actuelles puissent atténuer les impacts négatifs causés par la pandémie sur les activités de la Société à court et moyen terme.

Les perturbations causées par la pandémie, en particulier dans les secteurs de l'automobile, de la vente au détail, du tourisme et du divertissement, peuvent avoir un impact négatif sur les opérations et la performance financière de la Société, notamment sur les revenus publicitaires.

Étant donné les incertitudes quant à la gravité et à la durée de la pandémie et à la recrudescence possible du nombre de cas de COVID-19, notamment du fait de l'émergence possible d'autres variants, et les différentes conséquences possibles, il est difficile, pour le moment, d'estimer les répercussions qu'aura la pandémie sur les activités, les perspectives, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société. De plus, les facteurs de risque, y compris,

sans s'y limiter, ceux qui sont décrits à la présente section "Risques et incertitudes", ont été ou pourraient être exacerbés, ou devenir plus susceptibles de se concrétiser, selon l'évolution de celle-ci.

Risques reliés à la perte de clients clés dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que dans le secteur Production et distribution

Les principaux clients du secteur Services cinématographiques et audiovisuels sont les grands studios cinématographiques et les cinéastes indépendants. Par le passé, un pourcentage significatif des revenus du secteur Services cinématographiques et audiovisuels provenait 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 du secteur Services cinématographiques et audiovisuels continue de provenir d'un nombre relativement restreint de clients dans un proche avenir.

La Société ne dispose pas toujours d'ententes de service à long terme ou exclusives avec les clients de son secteur Services cinématographiques et audiovisuels. La clientèle est accordée principalement en fonction de la satisfaction des clients en ce qui concerne la fiabilité, la disponibilité, 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 revenus 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.

Par le passé, un pourcentage significatif des revenus des sociétés faisant partie du secteur Production et distribution provenait chaque année d'un nombre limité de clients. La Société s'attend encore à ce qu'un fort pourcentage des revenus du secteur Production et distribution continue de provenir d'un nombre relativement restreint de clients dans un proche avenir.

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 le secteur Services cinématographiques et audiovisuels. 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.

Risques reliés à la capacité de la Société de répondre aux exigences de ses clients

Le secteur Services cinématographiques et audiovisuels de la Société dépend de sa capacité de répondre aux exigences actuelles et futures de ses clients, exigences qui comprennent la fiabilité, la disponibilité, 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, de disponibilité, 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 urgences en matière de santé publique, 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 produits dérivés et de nouvelles chaînes spécialisées

La Société a investi dans le lancement de produits dérivés et de chaînes spécialisées dans son secteur Télédiffusion. Les revenus associés aux périodes suivant le lancement de produits dérivés ou d'une nouvelle chaîne spécialisée 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 revenus 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 de tout temps les acheteurs de publicité réduisent 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.

En outre, l'augmentation de l'indice des prix à la consommation au cours des dernières années résultant en de fortes hausses des prix de l'énergie et des denrées alimentaires ainsi qu'en des ruptures d'approvisionnement et d'une forte demande de biens peut provoquer une baisse de la demande pour les produits publicitaires de la Société ou une baisse des dépenses publicitaires ou une baisse de la demande pour les produits et services de la Société, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

La pandémie continue d'avoir des répercussions majeures sur l'environnement économique au Canada et à l'échelle mondiale. Cette conjoncture économique défavorable pourrait perdurer ou s'aggraver si des ou de nouvelles mesures sont maintenues ou mises en place pour freiner la propagation du virus ou des variants de celui-ci. Pendant un ralentissement économique, rien ne peut assurer que les résultats et les revenus, 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 revenus

Les revenus des opérations du secteur Télédiffusion découlent en grande partie des recettes publicitaires. Celles-ci ainsi que les revenus du secteur Production et distribution, 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 par abonnement, 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, incluant les médias sociaux, 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.

De plus, la majorité des foyers sont déjà abonnés à des services de vidéo sur demande par abonnement comme complément aux services traditionnels de télédiffusion. La tendance à l'adoption des services en continu sur demande devrait s'intensifier et pourrait nuire à la Société de façon significative s'il en résulte qu'un nombre important de

télespectateurs abandonnent la télédiffusion traditionnelle; la Société pourrait ne pas être en mesure de compenser la perte de revenus liée à cette modification des préférences des consommateurs.

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 ainsi que réduire les revenus du secteur Production et distribution. Si la capacité de générer des recettes publicitaires est limitée, la Société pourrait devoir développer des sources de revenus 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 revenus et une limitation de sa capacité à générer des revenus conjuguée à une incapacité à générer de nouvelles sources de revenus pourrait grandement nuire à ses activités, à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation.

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

Les coûts les plus importants dans le secteur Télédiffusion concernent la programmation et la production. La concurrence accrue en télédiffusion, les développements touchant les producteurs et les distributeurs de contenu de programmation, l'intégration verticale des distributeurs et des télédiffuseurs, l'ajout de contenus originaux et exclusifs de programmation provenant de divers fournisseurs de services de vidéo sur demande par abonnement, les changements de préférences des téléspectateurs et d'autres développements ont une incidence sur la disponibilité et le coût du contenu ainsi que les coûts de production. Par ailleurs, le projet de loi C-11, s'il est adopté, pourrait obliger les services de vidéo sur demande par abonnement étrangers à promouvoir le contenu canadien sur leurs plateformes et à investir des sommes importantes dans des productions originales locales, ajoutant une pression supplémentaire quant au coût et à la disponibilité du contenu. Des augmentations ou une volatilité futures en matière de coûts de production et de programmation pourraient nuire aux résultats d'exploitation et à la situation financière de la Société. 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. 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, sa situation financière 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 œuvre 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 des 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 du secteur Services cinématographiques et audiovisuels, les producteurs de contenu du secteur Télédiffusion de même que le secteur Production et distribution, 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 des talents, 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 à la dépendance du secteur Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que du secteur Production et distribution à l'égard des revenus provenant de clients situés à l'extérieur du Canada

De nombreux clients du secteur Services cinématographiques et audiovisuels de même que du secteur Production et distribution 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 et aux télédiffuseurs établis aux États-Unis qui se procuraient des services de production et du contenu produit 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 ainsi que la demande pour du contenu produit par le secteur Production et distribution et nuire à ses résultats d'exploitation et à sa situation financière. La Société ne peut prédire l'effet des fluctuations du taux de change sur ses résultats d'exploitation à venir et sur sa situation financière.

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 propriétés intellectuelles obtenues sous licence auprès de tiers, ne seront pas contestées, invalidées ou contournées, ou que des droits octroyés aux termes de telles propriétés intellectuelles 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-divulcation 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.

Risques reliés 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

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 qualifié, la chaîne d'approvisionnement et l'installation de matériel ou de logiciels ainsi que la formation s'y rapportant.

Risques reliés à la cybersécurité

Le déroulement normal des activités de la Société nécessite la réception, la collecte, l'hébergement et la transmission de données sensibles, y compris des informations confidentielles relatives à l'entreprise et à ses clients, ainsi que des renseignements personnels de ses clients et employés, que ce soit dans ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux, ses processus ou ceux de ses fournisseurs. Le traitement sécurisé, la conservation et la transmission de ces informations sont cruciaux aux activités et à la stratégie de Groupe TVA.

Bien que Groupe TVA ait implanté et régulièrement revu et mis à jour ses processus et procédures de protection contre l'accès non autorisé ou l'utilisation de données sensibles, y compris les données de ses clients, et bien que pour prévenir la perte de données, l'évolution constante des cybermenaces exige de Groupe TVA qu'elle évalue, sur une base continue, et adapte ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux et ses processus, Groupe TVA ne peut garantir que ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux, ses processus ou ceux de ses fournisseurs seront adéquats pour se protéger contre tout accès aux systèmes de sécurité de l'information par des tiers, ou des erreurs par des employés ou des tiers fournisseurs. Si la Société devait faire l'objet d'une cyberattaque significative ou d'une violation, d'un accès non autorisé, d'erreurs de la part de tiers fournisseurs ou d'autres atteintes à la sécurité, elle pourrait encourir des coûts importants, faire l'objet d'enquêtes, de sanctions et de litiges, y compris en vertu des lois protégeant la confidentialité des renseignements personnels, et devoir subir des conséquences sur ses activités, sa position concurrentielle et sa réputation.

De plus, les actions préventives prises par la Société pour réduire les risques associés aux cyberattaques, y compris la protection de ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux et ses processus de même que les efforts afin d'améliorer la gouvernance relative à la sécurité des données et les contrôles des systèmes informatiques, pourraient ne pas suffire pour empêcher ou atténuer les effets d'une cyberattaque de grande envergure à l'avenir.

Les coûts associés à une cyberattaque significative pourraient inclure des incitatifs considérables offerts aux clients actuels et aux partenaires commerciaux pour s'assurer de leur fidélité, des dépenses accrues pour la mise en place de mesures de cybersécurité et l'utilisation de ressources de remplacement, ainsi que des pertes de revenus et de clients résultant de l'interruption des activités et de litiges. Dans le cadre de notre stratégie d'atténuation des risques, le transfert des risques contractuels avec nos clients et fournisseurs est formulé de manière à limiter notre responsabilité. De plus, nous souscrivons à une assurance cyberresponsabilité pour couvrir la responsabilité résiduelle, selon les pratiques commerciales courantes. Cependant, nos transferts contractuels n'éliminent pas complètement le risque et les coûts potentiels associés à ces attaques pourraient excéder la portée et les limites de notre couverture d'assurance.

Risques reliés à la protection des données personnelles

Groupe TVA entrepose et traite des quantités de plus en plus importantes de renseignements personnels de ses clients, de ses employés et de ses partenaires commerciaux. La Société est confrontée à des risques inhérents à la protection de la sécurité de telles données personnelles. Tout particulièrement, elle est confrontée à certains défis en matière de protection des données qui sont hébergées dans ses systèmes ou ceux de ses fournisseurs, y compris des actions ou inactions volontaires ou par inadvertance de la part de ses employés, ainsi qu'en matière de conformité aux lois, règles et réglementations relatives à la collecte, l'utilisation, la communication ou la sécurité des renseignements personnels, y compris toute demande provenant des autorités réglementaires et gouvernementales en lien avec ces données. Bien que Groupe TVA ait développé des systèmes, des processus et des contrôles de sécurité conçus pour protéger les renseignements personnels de ses clients, de ses employés et de ses partenaires commerciaux, la Société pourrait ne pas empêcher la divulgation inappropriée, la perte, l'appropriation non autorisée, l'accès non autorisé, ou toute autre violation de la sécurité, relativement aux données qu'elle héberge ou dont elle effectue le traitement ou dont ses fournisseurs hébergent ou effectuent le traitement. En conséquence, Groupe TVA pourrait encourir des coûts importants, faire l'objet d'enquêtes, de sanctions et de litiges, y compris en vertu des lois protégeant la confidentialité des renseignements personnels, et devoir subir des conséquences à ses activités, sa position concurrentielle et sa réputation.

Le projet de loi 64 du Québec, visant à mieux protéger les données personnelles des consommateurs québécois et à encadrer leur utilisation par les entreprises privées, a été adopté en septembre 2021. La *Loi modernisant des dispositions législatives en matière de protection des renseignements personnels* prévoit que la grande majorité des modifications législatives entrent en vigueur en septembre 2023, à l'exception de certaines qui sont entrées en vigueur en septembre 2022. Cette nouvelle loi impose des nouvelles obligations à la Société et donne plus de pouvoirs à l'autorité responsable de son application. La Société pourrait devoir encourir des coûts importants pour mettre à niveau ses systèmes, processus et contrôles de sécurité afin de se conformer au nouveau cadre réglementaire provincial ou à tout autre cadre réglementaire qui pourrait être adopté dans le futur, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

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 revenus 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 d'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'évolution 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 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 mobiliser un personnel qualifié pour occuper les postes de direction, de programmation, de création, de services techniques et de marketing. Le maintien en poste des employés clés et des dirigeants est particulièrement important car il permet à la Société de demeurer concurrentielle et d'éviter la perte de connaissances essentielles pour poursuivre sa croissance. La concurrence en matière de personnel qualifié est intense, particulièrement dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre qualifiée, et il n'y a aucune garantie que la Société réussira à attirer, à fidéliser et à mobiliser 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 ces lois et règlements (les « Lois environnementales ») peut entraîner l'imposition d'amendes et d'autres sanctions. De plus, ces Lois environnementales 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 le propriétaire ou l'exploitant prennent des mesures correctives ou paient pour celles-ci ou qu'ils paient les dommages sans égard à la faute. Elles peuvent aussi imposer une responsabilité à l'égard des exploitations vendues, cédées ou abandonnées, même si celles-ci ont été abandonnées, vendues ou cédées bien des années auparavant. La conformité aux Lois environnementales peut imposer des coûts considérables à la Société et assujettir cette dernière à d'importantes obligations éventuelles et les futures Lois environnementales 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 réhabilitation plus élevés, tous ces facteurs pouvant avoir un effet défavorable important sur la situation financière ou les résultats d'exploitation de la Société.

L'évolution des attentes du public à l'égard de l'environnement et de l'adoption de lois et règlements de plus en plus sévères pourraient entraîner des coûts additionnels de conformité. Le défaut de s'y conformer pourrait occasionner des amendes, un contrôle réglementaire accru ou avoir un impact important sur la réputation et les marques 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 réhabilitation, 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 la Société, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

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, incluant des actions collectives, 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 présentés, 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 une facilité de crédit. Toutefois, des facteurs de risque tels que des turbulences sur les marchés des capitaux, notamment dans le contexte des urgences en matière de santé publique ou dans le contexte de conflits géopolitiques entraînant notamment des perturbations de la chaîne d'approvisionnement et d'autres impacts sur les conditions économiques, 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 cette facilité sera refinancée ou que les modalités alors disponibles seront comparables à celles dont elle jouit actuellement.

Risques reliés aux relations de travail et à la santé des employés de la Société

Au 31 décembre 2022, approximativement 43 % des employés permanents de la Société étaient syndiqués. Les relations de travail avec ses employés sont régies par huit conventions collectives dont six étaient échues au 31 décembre 2022, représentant approximativement 86 % des employés syndiqués permanents de la Société.

Le 31 octobre 2018, la Société et le syndicat des employés de Montréal ont signé une nouvelle convention collective pour une durée de cinq ans qui venait à échéance le 31 décembre 2021 et visant alors approximativement 71 % des employés syndiqués permanents de la Société.

Par le passé, la Société a fait face à des conflits de travail qui ont perturbé ses activités, freiné sa croissance et 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 la Société et 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.

De plus, les épidémies, pandémies et autres risques pour la santé des employés, notamment la COVID-19, pourraient avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation, la situation financière et la réputation de la Société.

Le contexte de la pandémie a par ailleurs entraîné l'adoption par la Société d'une politique sur le télétravail établissant des lignes directrices pour les employés lorsqu'ils travaillent à l'extérieur des lieux de travail usuels. Le télétravail effectué par les employés et par ceux de certains fournisseurs et partenaires de la Société pourrait créer de nouveaux risques opérationnels, y compris, sans s'y limiter, des risques liés à la sécurité de l'information. Cette situation pourrait aussi entraîner une augmentation des litiges et réclamations liés à la poursuite des activités de la Société à l'extérieur des environnements usuels de travail.

Risques reliés aux obligations au titre des régimes de retraite

Les cycles économiques, la démographie relative à la main-d'œuvre et les changements de réglementation 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'auront 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 des actifs de leurs fonds de fiducie respectifs. Des déficits peuvent survenir en raison de rendements de placements plus faibles que prévu, de changements des hypothèses utilisées pour évaluer les obligations au titre des régimes de retraite et de pertes actuarielles.

Risques reliés à la réputation

De façon générale, la Société a toujours bénéficié d'une bonne réputation auprès du grand public. Sa capacité à maintenir de bonnes relations auprès de ses clients actuels et d'attirer de nouveaux clients dépend dans une large mesure de sa réputation. Même si elle a développé certains mécanismes pour atténuer le risque que sa réputation soit ternie, y compris des pratiques de bonne gouvernance et un code d'éthique, il n'y a aucune certitude qu'elle continuera de prévenir efficacement des violations, réelles ou perçues, de la loi ou des pratiques commerciales éthiques. La perte ou le ternissement de sa réputation pourraient avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses perspectives, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Risques reliés 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 27 % des charges d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2022. En outre, la distribution de ses publications à ses abonnés est confiée en partie 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 reliés aux actifs incorporels non amortissables et aux écarts d'acquisition

Comme indiqué à la rubrique « Pratiques et estimations comptables déterminantes – Dépréciation d'actifs » du présent rapport de gestion, les actifs incorporels non amortissables 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 actifs incorporels non amortissables 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 actifs incorporels non amortissables et des écarts d'acquisition. Il ne peut y avoir de garantie que la valeur des actifs incorporels non amortissables 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 actifs non amortissables et des écarts d'acquisition et

toute variation de leur juste valeur serait constatée à titre de charge de dépréciation (ou de renversement de charge s'il y a lieu) non monétaire 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 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, pourraient lui occasionner des charges importantes et détourner le temps et les ressources de la direction ainsi que perturber ses activités commerciales. De plus, certaines acquisitions comprennent des ajustements de prix post-clôtures qui pourraient entraîner des déboursés plus élevés qu'anticipés. 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 être affectés à long terme en raison de la perte d'un bien productif, le moment où ces aliénations auront lieu pourrait être mal choisi et l'empêcher de réaliser la pleine valeur du bien aliéné ou les modalités de ces dispositions pourraient être trop restrictives ou entraîner des ajustements de prix post-clôtures défavorables si certaines conditions ne sont pas remplies, ce qui pourrait dans tous les cas diminuer sa capacité de rembourser sa dette à l'échéance.

Risques reliés aux investissements importants en immobilisations

Rien ne garantit que la Société puisse générer ou obtenir autrement les fonds pour mettre en œuvre ses stratégies d'affaires et financer ses investissements importants en immobilisations ou d'autres investissements nécessaires, que ce soit par les fonds générés par les activités d'exploitation, en contractant des emprunts additionnels ou en faisant appel à d'autres sources de financement.

Si la Société ne parvient pas à générer des fonds suffisants ou à obtenir du financement additionnel selon des modalités acceptables, elle pourrait ne pas être en mesure de mettre en œuvre ses stratégies d'affaires ni d'engager les dépenses en immobilisations et en investissements nécessaires pour ses activités ou projets, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa liquidité et ses perspectives d'avenir.

D'ailleurs, la Société a débuté en 2021 un important projet d'infrastructure avec la construction du studio MELS 4 (le « projet MELS 4 »). Ce nouveau bâtiment d'une superficie totale de 160 000 pieds carrés nécessitera des capitaux importants pour la Société ainsi qu'une allocation en ressources humaines, ce qui pourrait lui occasionner des charges importantes et détourner le temps et les ressources de la direction vers des priorités autres que la gestion quotidienne habituelle ainsi que de perturber ses activités commerciales. De plus, une mauvaise gestion des ressources humaines,

matérielles et financières pourrait se transformer en coûts importants et ne pas rencontrer les objectifs de la Société, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

La Société a recours aux services de tiers pour la construction du bâtiment et la gestion du projet. Toute omission ou faute de la part des fournisseurs de services pourrait résulter en des pertes, amendes et poursuites, ainsi qu'à des dommages à la réputation de la Société, lesquels pourraient avoir un effet défavorable important sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Des retards et des dépassements de coûts peuvent survenir au cours de la construction du projet MELS 4, notamment en raison de retards pour l'obtention de permis, du désistement d'un fournisseur clé, de la hausse des prix de construction, de la modification des concepts d'ingénierie, de conflits de travail, des intempéries et de la disponibilité de financement. Même lorsqu'il sera achevé, le projet MELS 4 pourrait ne pas générer les avantages prévus ou encore des défauts de conception et de fabrication peuvent survenir. L'une ou l'autre de ces situations pourraient avoir un effet défavorable important sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

De plus, des investissements supplémentaires dans le projet MELS 4 peuvent ne pas se traduire par des revenus, des flux de trésorerie ou de la rentabilité supplémentaires attendus, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

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

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 13, *Évaluation de la juste valeur*. 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).

La juste valeur estimative de la dette échéant à court terme est fondée sur un modèle d'évaluation en utilisant les données du niveau 2. La juste valeur est fondée 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 juste valeur de la dette échéant à court terme correspond à sa valeur comptable aux 31 décembre 2022 et 2021.

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 un client ou une autre partie au contrat et découle principalement des sommes à recevoir des clients.

La valeur comptable des actifs financiers représente le risque de crédit maximal auquel est exposé la Société. Au 31 décembre 2022, la valeur comptable brute des comptes clients, excluant les sociétés sous contrôle commun et associées, était de 75 197 000 \$ (86 614 000 \$ au 31 décembre 2021).

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. La Société se base sur l'historique des termes de paiements de ses clients et des délais de recouvrement acceptables selon les différentes classes de clientèle, ainsi que sur l'évolution du profil de crédit de ses clients pour définir la notion de défaillance des sommes à recevoir de clients. Aux 31 décembre 2022 et 2021, aucun client n'avait un solde représentant une partie importante du chiffre consolidé des comptes clients de la Société. La Société utilise la méthode des pertes de crédit attendues pour estimer la provision. Cette méthode tient compte des risques de crédit propres à ses clients, la durée de vie attendue de ces actifs financiers, les tendances historiques ainsi que les conditions économiques. 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 2022, 9,7 % des comptes clients, excluant les sociétés sous contrôle commun et associées, étaient impayés depuis plus de 90 jours après la date de facturation (14,3 % au 31 décembre 2021) dont 21,3 % étaient provisionnés (13,2 % au 31 décembre 2021).

Le tableau suivant présente les changements à la provision pour pertes de crédit attendues pour les exercices terminés les 31 décembre 2022 et 2021 :

Tableau 9
Variations de la provision pour pertes de crédit attendues
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2022	31 décembre 2021
Solde au début de l'exercice	1 519 \$	1 977 \$
Variation des pertes de crédit attendues	120	(371)
Radiation	(187)	(87)
Solde à la fin de l'exercice	1 452 \$	1 519 \$

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, les paiements d'impôts sur le bénéfice, les remboursements de dettes et d'obligations locatives, les contributions aux régimes de retraite, les dividendes et les rachats d'actions ainsi que pour respecter ses engagements et garanties.

Risque du 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 du marché est de limiter et de contrôler l'exposition à ce risque à l'intérieur de paramètres acceptables tout en optimisant le rendement lié à ce risque.

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 étrangère la plus transigée est le dollar américain et il est utilisé principalement pour certaines dépenses en immobilisations et dans la perception de revenus avec certains clients. Compte tenu du faible volume de transactions en devises, il est rare que la Société utilise un instrument financier pour couvrir le risque de change. Par conséquent, la sensibilité de la Société à l'égard de la variation des taux de change est limitée.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée au risque de taux d'intérêt lié à son crédit rotatif garanti. Au 31 décembre 2022, la dette échéant à court terme de la Société se composait entièrement de dette à taux variable.

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, le remboursement de sa dette actuelle par l'utilisation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation, 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'un découvert bancaire, d'une dette échéant à court terme et des obligations locatives, moins les espèces.

Aux 31 décembre 2022 et 2021, la structure du capital se présentait comme suit :

Tableau 10
Structure de capital de Groupe TVA inc.
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2022	31 décembre 2021
Découvert bancaire	1 107 \$	- \$
Dette échéant à court terme	8 970	11 989
Obligations locatives	8 771	10 360
Moins : espèces	-	(5 181)
Passif net	18 848	17 168
Capitaux propres	393 376 \$	379 254 \$

À l'exception des exigences de ratios financiers requises dans sa convention de crédit, la Société n'est sujette à aucune autre exigence externe sur le capital. Au 31 décembre 2022, la Société respecte les conditions relatives à sa convention de crédit.

Éventualités et litiges

La Société est engagée dans divers litiges et réclamations dans le cours normal de ses activités. La Société est d'avis que l'issue de ces litiges et de ces réclamations (qui sont, dans certains cas, couverts par des polices d'assurance, sous réserve des franchises applicables) ne devrait avoir aucune incidence défavorable importante sur ses affaires, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

Dans le cadre de litiges commerciaux avec un câblodistributeur, des poursuites ont été engagées par la Société et contre la Société ainsi que contre Québecor et certaines de ses filiales. À ce stade-ci des poursuites, la direction de la Société est d'avis que le dénouement ne devrait pas avoir d'incidence importante sur les résultats ou la situation financière de la Société.

Pratiques et estimations comptables déterminantes

Constataion des revenus

La Société comptabilise ses revenus provenant d'un contrat avec un client seulement lorsque tous les critères suivants sont respectés :

- les parties au contrat ont approuvé le contrat (par écrit, oralement ou selon les autres pratiques d'affaires habituelles) et sont tenues de remplir leurs obligations respectives;
- la Société peut identifier les droits de chacune des parties à l'égard des biens ou services à être transférés;
- la Société peut identifier les termes de paiement pour les biens ou services à être transférés;
- le contrat a une substance commerciale (c'est-à-dire qu'il est attendu que le risque, le moment ou le montant des flux de trésorerie futurs de la Société changeront du fait du contrat); et
- il est probable que la Société recouvre les sommes auxquelles elle a droit à la suite du transfert des biens ou services au client.

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 et applications mobiles 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 mise en marché du magazine.

Revenus d'abonnement

Les revenus 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 lors de la parution du magazine.

Revenus provenant de la location de studios, de mobiles et d'équipements

Les revenus tirés de la location de studios, de mobiles et d'équipements sont constatés linéairement sur la durée de location.

Revenus provenant des services de postproduction et d'effets visuels

Les revenus tirés des services de postproduction et d'effets visuels sont constatés au moment où le service est rendu.

Revenus provenant de la vente de magazines en kiosque

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

Revenus provenant des activités de production et de distribution

Les revenus tirés de la production et de la distribution sont constatés au moment où la production est terminée, livrée et acceptée par le client selon les conditions de licence ou le contrat de distribution et que le client peut commencer à exploiter et à diffuser le contenu. Les revenus tirés des services de production sont constatés au moment où le service est rendu.

Contenu audiovisuel

Aux fins de la comptabilisation des droits télévisuels, la direction utilise des hypothèses pour estimer les revenus futurs aux fins de l'établissement de la valeur de réalisation nette, ainsi que de la façon dont les avantages économiques futurs liés à ces droits seront générés. Ces hypothèses tiennent compte, entre autres facteurs, des statistiques de téléspectateurs et d'abonnés, du marché publicitaire, de la stratégie de diffusion et du type de contenu. Ces estimations peuvent avoir un impact significatif sur les coûts de contenu audiovisuel comptabilisés à l'état des résultats et sur la valeur comptable du contenu audiovisuel au bilan.

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 séparément identifiables 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 la plus élevée de la juste valeur de l'actif ou de l'UGT, diminuée des coûts de sortie, et de la valeur d'utilité de l'actif ou de l'UGT. La juste valeur diminuée des coûts de sortie 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 ou de l'UGT 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 calculés à l'aide des flux de trésorerie futurs prévus principalement dans ses plus récents budgets et dans son plan stratégique triennal, tels qu'approuvés par la direction de la Société. 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 du plan stratégique. Le taux d'actualisation utilisé par la Société est un taux avant impôts dérivé du coût moyen pondéré du capital relatif 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. Dans certains cas, la Société peut également estimer la juste valeur diminuée des coûts de

sortie avec une approche de marché qui s'appuie sur des multiples de la performance opérationnelle d'entités comparables, des paramètres de transactions et d'autres informations de marché disponibles, plutôt que d'utiliser principalement la méthode des flux de trésorerie actualisés.

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 correspondant est déprécié en premier. Tout excédent de perte de valeur est comptabilisé et attribué aux actifs dans l'UGT en proportion 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 comptable 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 sortie, l'appréciation des informations disponibles à la date de l'évaluation, tels que les multiples de performance opérationnelle d'entités comparables, 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 prévus requiert l'utilisation d'estimations telles que la valeur et le calendrier d'une série de flux de trésorerie futurs prévus, 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 ou d'écart d'acquisition et d'actif incorporel ayant une durée d'utilité indéterminée qui pourrait nécessiter un montant élevé de dépréciation de valeur.

Régimes de retraite et autres 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 est fondée 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 et 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 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 anticipé des actifs du régime compris dans le calcul des 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 dirigeants ou à des administrateurs qui prévoient le règlement en espèces, telles que les unités d'actions différées, ou le règlement en espèces ou autres actifs au gré du détenteur, telles que les options d'achat d'actions, sont évaluées à la juste valeur et sont classées en tant que passif. Le coût de rémunération est comptabilisé 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.

La juste valeur des unités d'actions différées est déterminée selon le cours de l'action afférente à la date d'évaluation. Les estimations de la juste valeur des options d'achat 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, le rendement de la distribution, la volatilité prévue et la durée de vie restante prévue de l'option.

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 entre autres des indemnités de départ, sont comptabilisés lorsqu'un plan détaillé de rationalisation existe et qu'une attente fondée a été créée chez les personnes concernées à l'effet que le plan sera mis en place tel qu'il a été 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 au cours de laquelle la réévaluation a lieu.

Le montant comptabilisé comme une provision est la meilleure estimation de la dépense nécessaire à l'extinction de l'obligation à la date du bilan ou pour transférer l'obligation 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 important. Le montant constaté pour un contrat déficitaire est le moindre du coût nécessaire pour exécuter l'obligation, déduction faite des avantages économiques à recevoir prévus au contrat, et de tout indemnisation ou pénalité découlant de l'inexécution.

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

Acquisitions d'entreprises

Les acquisitions d'entreprises sont comptabilisées selon la méthode de l'acquisition. Le coût d'une acquisition est évalué à la juste valeur de la contrepartie donnée en échange du contrôle de l'entreprise acquise à la date d'acquisition. Cette contrepartie peut être composée d'espèces, d'actifs transférés, d'instruments financiers émis ou de paiements conditionnels futurs. Les actifs identifiables repris et les passifs assumés de l'entreprise acquise sont comptabilisés à

leur juste valeur à la date d'acquisition. L'écart d'acquisition est évalué et comptabilisé comme étant l'excédent de la juste valeur de la contrepartie versée sur la juste valeur des actifs identifiables acquis et des passifs assumés comptabilisés.

L'évaluation de la juste valeur des éléments d'actifs acquis et de passif pris en charge et des paiements conditionnels futurs exige du jugement et est fondée exclusivement sur des estimations et des hypothèses. La Société utilise principalement la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs pour estimer la valeur des actifs incorporels acquis.

Les estimations et hypothèses utilisées dans la répartition du prix d'achat à la date d'acquisition peuvent aussi avoir une incidence sur le montant de dépréciation comptabilisé après la date d'acquisition, tel que décrit ci-dessus sous la rubrique « Dépréciation d'actifs ».

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.

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 des contrôles internes 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 la vice-présidente finances ont conclu que les CPCI et le CIIF étaient efficaces à la fin de l'exercice financier terminé le 31 décembre 2022. 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 serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante n'a été effectuée au cours de la période comptable commençant le 1^{er} octobre 2022 et se terminant le 31 décembre 2022.

Renseignements supplémentaires

La Société est un émetteur assujéti 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 www.sedar.com et www.groupletva.ca.

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 à », « 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 figurent la saisonnalité, les risques d'exploitation (y compris les mesures relatives à l'établissement des prix prises par des concurrents et les risques liés à la perte de clients clés dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que dans le secteur Production et distribution), les risques liés 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, les risques liés à la capacité d'adaptation de la Société face à l'évolution technologique rapide et aux nouvelles formes de diffusion ou de stockage, les risques liés aux relations de travail, ainsi que les risques liés aux urgences en matière de santé publique, notamment la COVID-19, et toute mesure d'urgence mise en œuvre par le gouvernement.

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 www.groupletva.ca.

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reflètent les attentes de la Société au 16 février 2023 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 16 février 2023

Tableau 11
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES
Exercices terminés les 31 décembre 2022, 2021 et 2020
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2022	2021	2020
Exploitation			
Revenus	594 409 \$	622 834 \$	508 144 \$
BAIIA ajusté	19 385 \$	80 283 \$	85 306 \$
(Perte nette) bénéfice net attribuable aux actionnaires	(8 869) \$	30 504 \$	32 317 \$
Données par action de base et diluées			
Résultat par action de base	(0,21) \$	0,71 \$	0,75 \$
Résultat par action dilué	(0,21)	0,70	0,75
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206	43 206	43 206
Nombre moyen pondéré d'actions diluées (en milliers)	43 206	43 327	43 206
Actif total	676 070 \$	661 091 \$	589 191 \$
Passif non courant	20 147 \$	22 029 \$	53 945 \$

Tableau 12
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

				2022			
				31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation							
Revenus				171 924 \$	130 519 \$	147 469 \$	144 497 \$
BAIIA ajusté (BAIIA ajusté négatif)				7 676 \$	18 195 \$	3 235 \$	(9 721) \$
(Perte nette) bénéfice net attribuable aux actionnaires				(264) \$	7 623 \$	(3 212) \$	(13 016) \$
Données par action de base et diluées							
Résultat par action de base et dilué				(0,01) \$	0,18 \$	(0,07) \$	(0,30) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)				43 206	43 206	43 206	43 206
Nombre moyen pondéré d'actions diluées (en milliers)				43 206	43 308	43 206	43 206
				2021			
				31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation							
Revenus				171 901 \$	150 703 \$	159 422 \$	140 808 \$
BAIIA ajusté				28 678 \$	35 504 \$	13 965 \$	2 136 \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires				12 095 \$	19 010 \$	3 850 \$	(4 451) \$
Données par action de base et diluées							
Résultat par action de base et dilué				0,28 \$	0,44 \$	0,09 \$	(0,10) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)				43 206	43 206	43 206	43 206
Nombre moyen pondéré d'actions diluées (en milliers)				43 339	43 466	43 430	43 206

- Les secteurs d'activités de la Société subissent les effets du caractère saisonnier de certaines de leurs activités dû, entre autres, aux variations saisonnières des revenus publicitaires, aux habitudes de visionnement, de lecture et d'écoute du public, aux besoins en services de production des producteurs internationaux et locaux, à la demande de contenu de la part des télédiffuseurs mondiaux et aux calendriers de livraison afférents. Puisque la Société dépend des ventes de publicité pour une portion importante de ses revenus, ses résultats d'exploitation sont aussi sensibles aux conditions économiques qui prévalent, y compris les changements dans les conditions économiques locales, régionales et nationales, en outre parce qu'ils peuvent affecter les dépenses de publicité.
- Dans le secteur Télédiffusion, les charges d'exploitation varient principalement en fonction des coûts de programmation qui sont directement reliés aux stratégies de programmation et à la diffusion des événements sportifs en direct, alors que dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels, les charges d'exploitation varient en fonction des besoins en service de production des producteurs internationaux et locaux. Dans le secteur Magazines, les charges d'exploitation varient en fonction des sorties de magazines qui peuvent varier d'un trimestre à l'autre alors que dans le secteur Production et distribution, les charges d'exploitation varient en fonction des calendriers de livraison ainsi que des revenus estimatifs futurs.

Par conséquent, les BAIIA ajustés des périodes intermédiaires peuvent varier d'un trimestre à l'autre.