

Les titres décrits dans le présent prospectus simplifié ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Aucune commission des valeurs mobilières ni aucune autorité similaire au Canada ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts aux présentes; toute personne qui donne à entendre le contraire commet une infraction. Des documents d'information déposés auprès des commissions des valeurs mobilières ou autorités similaires au Canada sont intégrés par renvoi au présent prospectus simplifié. On peut se procurer, sur demande et sans frais, un exemplaire des documents intégrés par renvoi aux présentes auprès du secrétaire général de Nelvana Limited en s'adressant au 32, avenue Atlantic, Toronto (Ontario), M6K 1X8, no. de téléphone (416) 588-5571.

Le présent prospectus simplifié a été déposé en vertu des procédures en vigueur dans la province de l'Ontario, lesquelles procédures permettent d'établir certains renseignements concernant ces titres après l'obtention du visa pour le prospectus définitif, permettant ainsi l'omission de ces renseignements dans le présent prospectus. Ces procédures exigent la remise aux acquéreurs d'un prospectus ou d'un complément de prospectus contenant les renseignements omis, et ce, dans un délai prescrit après que les acquéreurs ont convenu d'acheter des titres.

Nouvelle émission et placement secondaire

Le 31 mai 2000



\$ US

2 500 000 actions à droit de vote subalterne

Le présent document vise le placement dans le public de 2 500 000 actions à droit de vote subalterne de Nelvana Limited. Nous vendons 2 434 032 de nos actions à droit de vote subalterne et les actionnaires vendeurs mentionnés dans le présent prospectus vendent 65 968 de nos actions à droit de vote subalterne. Nous ne toucherons aucun produit de la vente des actions à droit de vote subalterne par les actionnaires vendeurs. Notre capital-actions en circulation consiste en des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple. Nos actions à droit de vote subalterne et nos actions à droit de vote multiple sont identiques sauf pour les droits de conversion et de vote. Les actions à droit de vote multiple donnent droit à dix votes par action, les actions à droit de vote subalterne donnent droit à un vote par action. Les porteurs de nos actions à droit de vote subalterne peuvent se prévaloir des dispositions d'égalité de traitement en vertu desquelles ces porteurs ont des droits spécifiques dans le cas où une offre publique d'achat est faite à l'égard de nos actions à droit de vote multiple. Les actions à droit de vote subalterne sont offertes en vente aux États-Unis et au Canada par les preneurs fermes.

Nos actions à droit de vote subalterne sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto aux fins de négociation sous le symbole « NTV. ». Au 31 mai 2000, le plus récent cours vendeur affiché pour nos actions à droit de vote subalterne était de 23,00 \$ CA l'action (15,36 \$ US l'action). Nous avons déposé une demande en vue d'inscrire nos actions à droit de vote subalterne offertes aux présentes sur le Nasdaq National Market sous le symbole « NELV. ». Cette inscription est assujettie au respect des exigences du Nasdaq National Market.

Voir la rubrique « Facteurs de risque » commençant à la page 18 pour une description de certains risques dont vous devriez tenir compte avant d'acheter nos actions à droit de vote subalterne.

Prix: \$ US l'action à droit de vote subalterne

	Prix d'offre	Rémunération des preneurs fermes	Produit net revenant à la Société¹⁾	Produit net revenant aux actionnaires vendeurs³⁾
Par action à droit de vote subalterne	\$ US	\$ US	\$ US	\$ US
Total ²⁾	\$ US	\$ US	\$ US	\$ US

1) Avant déduction des frais du placement évalués à 1 950 000 \$, dont la totalité sera prise en charge par la Société.

2) Nous avons accordé aux preneurs fermes une option uniquement aux fins d'attributions excédentaires, laquelle option peut être levée pendant une période d'au plus 30 jours à compter de la date du présent prospectus, leur permettant d'acheter un maximum de 375 000 actions à droit de vote subalterne supplémentaires au prix d'offre. Si cette option est levée intégralement, le total du prix d'offre, de la rémunération des preneurs fermes et du produit net que nous toucherons seront de \$ US, \$ US et \$ US, respectivement.

3) Les actionnaires vendeurs sont Ho Ho Holdings Inc. et 1078959 Ontario Inc. Les actionnaires vendeurs acquitteront leur quote-part des frais du placement.

Les preneurs fermes offrent conditionnellement, pour leur propre compte, les actions à droit de vote subalterne décrites aux présentes, sous les réserves d'usage concernant leur vente préalable, leur émission et leur livraison par la société et leur acceptation par les preneurs fermes américains conformément aux conditions énoncées dans la convention de prise ferme et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par Osler, Hoskin & Harcourt, s.r.l., de Toronto, Canada et Schulte Roth & Zabel, s.r.l., de New York, New York, pour notre compte et par Lang Michener, de Toronto, Canada et Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom, s.r.l., de New York, New York, pour le compte des preneurs fermes américains.

RBC Dominion valeurs mobilières Inc., un des preneurs fermes, est une filiale d'une banque à charte canadienne qui est notre principal prêteur.

Les souscriptions seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et sous réserve du droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. Nous prévoyons que la clôture du présent placement aura lieu le juin 2000 ou à toute autre date dont il pourrait être convenu, mais quoi qu'il en soit, au plus tard le juin 2000.

TABLE DES MATIÈRES

<u>Page</u>	<u>Page</u>
Sommaire du prospectus..... 1	La direction..... 74
.....	Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs 78
Facteurs de risque 15	Description du capital-actions 78
Emploi du produit 23	Certaines incidences fiscales 83
Politique en matière du dividende..... 23	Prise ferme 88
Antécédents boursiers des actions à droit de vote	Questions d'ordre juridique..... 90
subalterne 23	Marques de commerce..... 90
Structure du capital..... 24	Experts comptables 91
Acquisition de klutz et financement..... 25	Disponibilité des renseignements 91
Données financières consolidées et pro forma	Documents déposés dans le cadre de la déclaration
choisies 27	d'enregistrement..... 92
Analyse par la direction de la situation financière et	Droit de résolution et sanctions civiles 92
des résultats d'exploitation – nelvana 31	États financiers - Table des matières F-1
Analyse par la direction de la situation financière et	Attestation de la société C-1
des résultats d'exploitation – klutz..... 39	Attestation des preneur fermes C-2
Activités 44	

DEVISES DE PRÉSENTATION ET DONNÉES CONCERNANT LE TAUX DE CHANGE

Sauf indication contraire, tous les montants en dollars dans le présent prospectus sont exprimés en dollars canadiens. Toute mention des termes « dollars », « \$ CA » ou « \$ » renvoie au dollar canadien et toute mention des termes « dollars US » ou « \$ US » renvoie au dollar américain. Le tableau qui suit présente les taux de change minimum et maximum pour le dollar canadien exprimé en dollars US, en fonction de l'inverse du taux d'achat à midi dans la ville de New York (New York) pour les transferts par câble en dollars canadiens, de la façon attestée aux fins des douanes par la Federal Reserve Bank of New York, la moyenne quotidienne de ces taux de change le dernier jour de chaque mois au cours de cette période et le taux de change le dernier jour ouvrable à la fin de chacune de ces périodes. Ces taux représentent l'équivalent en dollars US de 1,00 \$ CA. Le 31 mai 2000, l'inverse du taux d'achat à midi était de 0,6677 \$ US pour 1,00 \$ CA.

	Exercice terminé le 31 décembre					Trimestre terminé le 31 mars	
	1995	1996	1997	1998	1999	1999	2000
Taux maximum.....	0,7523	0,7514	0,7484	0,7107	0,6925	0,6969	0,6724
Taux minimum.....	0,7016	0,7218	0,6951	0,6327	0,6535	0,6790	0,6535
Taux moyen.....	0,7289	0,7334	0,7224	0,6747	0,6744	0,6887	0,6626
Taux en fin de période	0,7332	0,7296	0,6988	0,6511	0,6925	0,6879	0,6626

PRÉSENTATION DES ÉTATS FINANCIERS

Nos états financiers consolidés en date des 31 décembre 1999 et 1998 et pour chacun des exercices au cours de la période de trois ans se terminant le 31 décembre 1999 et les notes complémentaires, ainsi que les rapports des vérificateurs s'y rapportant, sont désignés dans le présent prospectus comme nos états financiers consolidés. Nous avons préparé nos états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, lesquels sont désignés dans le présent prospectus comme les PCGR canadiens. Les PCGR canadiens, de la façon qu'ils s'appliquent à nous, sont conformes à tous les égards importants aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis qui sont désignés dans le présent prospectus comme les PCGR américains, sauf de la façon décrite autrement dans la note 14 à nos états financiers consolidés figurant ailleurs dans le présent prospectus dans laquelle nous effectuons le rapprochement des différences entre les PCGR canadiens et les PCGR américains. Aucune des différences entre les PCGR canadiens et les PCGR, de la façon qu'ils s'appliquent à nous, ne donnerait lieu à des redressements importants à notre bénéfice net ou notre avoir. Nous présentons nos états financiers consolidés en dollars canadiens.

Les états financiers de Klutz en date du 31 décembre 1999 et pour chacun des exercices au cours de la période de trois ans se terminant le 31 décembre 1999 et les notes complémentaires, ainsi que les rapports des experts-comptables indépendants s'y rapportant, sont désignés dans le présent prospectus comme les états financiers de Klutz. Les états financiers de Klutz ont été préparés conformément aux PCGR américains et sont présentés en dollars US. De la façon qu'ils s'appliquent à Klutz, les PCGR américains sont conformes à tous les égards importants aux PCGR canadiens, de la façon décrite dans la note 2 aux états financiers de Klutz figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Les renseignements financiers pro forma en date du 31 décembre 1999, ainsi que le rapport de compilation des experts-comptables s'y rapportant, sont désignés comme nos renseignements financiers pro forma. L'état pro forma des résultats a été préparé en tenant compte de l'acquisition de Klutz et du financement connexe (décrit ailleurs dans le présent prospectus) comme si les événements précités s'étaient produits en date du 1^{er} janvier 1999. Le bilan pro forma a été préparé en tenant compte de l'acquisition de Klutz et du financement connexe comme si les événements précités s'étaient produits en date du 31 décembre 1999. Nous avons préparé nos renseignements financiers pro forma conformément aux PCGR canadiens. Les PCGR canadiens, de la façon qu'ils s'appliquent à nous relativement à nos renseignements financiers pro forma, diffèrent à certains égards, de la façon décrite dans la note 2 f) à nos renseignements financiers pro forma figurant ailleurs dans le présent prospectus dans laquelle nous effectuons le rapprochement des différences entre les PCGR canadiens et les PCGR américains.

NOTE SPECIALE CONCERNANT LES DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Dans le présent prospectus, nous avons fait des déclarations, notamment sous les rubriques « Sommaire du prospectus », « Facteurs de risque », « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation-Nelvana », « Activités » et ailleurs, lesquelles déclarations constituent des « déclarations prospectives ». Ces déclarations portent sur des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que nos résultats, notre rendement ou nos réalisations réelles soient considérablement différents des résultats, du rendement ou des réalisations futurs qui sont exprimés dans ces déclarations prospectives ou qui sont implicites à celles-ci. Ces facteurs comprennent, entre autres, ceux énoncés à la rubrique « Facteurs de risque » et ailleurs dans le présent prospectus. Dans certains cas, on peut identifier les déclarations prospectives par certains des termes comme « pourrons », « devons », « nous nous attendons à », « comptons », « prévoyons », « croyons », « estimons » ou « éventuel » ou « continu » ou encore la version négative de ces termes et expressions ou d'autres termes comparables. Bien que nous croyons que les attentes mentionnées dans les déclarations prospectives soient raisonnables, nous ne pouvons pas garantir les résultats futurs de même que les niveaux d'activité, de rendement ou de réalisation. Nous ne sommes aucunement tenus de mettre à jour toute déclaration prospective présentée dans le présent prospectus.

DOCUMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI

Les documents suivants, qui ont été déposés auprès de diverses commissions de valeurs mobilières ou autres autorités similaires dans chacune des provinces du Canada, sont expressément intégrés par renvoi au présent prospectus et en font partie intégrante :

- a) notre notice annuelle en date du 19 mai 2000 pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1999;
- b) l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation figurant aux pages 46 à 73, inclusivement, dans notre rapport annuel pour 2000;
- c) nos bilans consolidés vérifiés en date des 31 décembre 1999 et 1998 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie pour chacun des exercices au cours de la période de deux ans se terminant le 31 décembre 1999, ainsi que le rapport des vérificateurs s'y rapportant, figurant aux pages 75 à 97, inclusivement, dans notre rapport pour 2000;
- d) notre circulaire de sollicitation de procurations de la direction en date du 1^{er} mai 2000 à venir, distribué dans le cadre de notre assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires devant avoir lieu le 12 juin 2000;
- e) l'avis de changement important en date du 18 avril 2000 portant sur la signature d'une convention définitive relativement à l'acquisition de Klutz pour un montant de 74 \$ US millions et sur le placement privé d'une débenture subordonnée convertible 8 % pour un montant en capital de 19 \$ CA millions;
- f) nos états financiers intermédiaires non vérifiés comparatifs pour la période de trois mois terminée le 31 mars 2000.

Tout document de nature de ceux qui sont mentionnés ci-dessus, tout avis de changement important (sauf les avis confidentiels) et tout état financier consolidé intermédiaire non vérifié qui est déposé par nous auprès d'une commission des valeurs mobilières ou d'une autorité similaire au Canada après la date du présent prospectus et avant la fin du présent placement est réputé être intégré par renvoi au présent prospectus.

Des renseignements extraits de documents qui ont été déposés auprès des commissions des valeurs mobilières ou d'autorités similaires au Canada ont été intégrés par renvoi au présent prospectus. Vous devriez savoir que toute information contenue dans un document intégré par renvoi aux présentes peut, dans certains cas, être modifiée ou remplacée aux fins du présent prospectus dans la mesure où une information contenue aux

présentes ou dans tout autre document déposé ultérieurement, qui est aussi intégré par renvoi aux présentes, modifie ou remplace cette information. Il n'est pas nécessaire que la déclaration modifiée ou le remplacement d'une déclaration précise qu'elle modifie ou remplace une déclaration antérieure ou donne d'autres précisions qui sont énoncées dans le document qu'elle modifie ou remplace. Le fait de faire une déclaration modifiée ou un remplacement d'une déclaration n'est pas réputé constituer une admission, à quelque fin que ce soit, selon laquelle la déclaration modifiée ou remplacée constituait, lorsqu'elle a été faite, une information fausse ou trompeuse portant sur un fait important ou une omission de mentionner un fait important qui devait être mentionnée ou qui est nécessaire pour faire en sorte que la déclaration ne soit pas trompeuse à la lumière des circonstances dans laquelle elle a été faite. Seule l'information modifiée ou remplacée est réputée faire partie intégrante du présent prospectus.

Les renseignements dont l'omission est autorisée dans le présent prospectus seront inclus dans un complément de prospectus et seront réputés être intégrés par renvoi aux présentes à la date de ce complément de prospectus.

On peut obtenir des exemplaires des documents qui sont intégrés par renvoi aux présentes mais qui ne sont pas transmis avec le présent prospectus, sans frais, en s'adressant à notre secrétaire général à notre principal bureau administratif à l'adresse suivante : Nelvana Limited, 32, avenue Atlantic, Toronto (Ontario) M6K 1X8, à l'attention du secrétaire général. Les renseignements se trouvant sur notre site web ne sont pas réputés être intégrés par renvoi aux présentes.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le résumé qui suit met en vedette certains renseignements à notre égard et concernant le présent placement. Comme il s'agit d'un résumé, il ne contient pas tous les renseignements dont vous devriez tenir compte avant d'investir. Vous devriez lire attentivement l'ensemble du prospectus, notamment la rubrique « Facteurs de risques », de même que les états financiers inclus dans le présent prospectus et les notes s'y rapportant. À moins que le contexte ne l'exige autrement, toute utilisation des termes « nous », « nos », « notre » ou « Nelvana » renvoie à Nelvana Limited et ses filiales. Toute utilisation du terme « vous » renvoie aux investisseurs éventuels pour nos actions à droit de vote subalterne. Sauf indication contraire, tous les renseignements fournis dans le présent prospectus sont fondés sur l'hypothèse que les preneurs fermes ne lèveront pas l'option aux fins des répartitions excédentaires.

Nelvana Limited

Nous sommes une importante société intégrée de divertissement pour les enfants qui conçoit, produit, vend et distribue du contenu de marque de grande qualité pour les médias et des articles connexes destinés aux enfants à l'échelle mondiale. Nous divertissons les enfants en mettant à leur disposition des émissions de télévision et des films animés de qualité, des livres didactiques et de contes conventionnels, des livres d'activités, des jeux interactifs et des marchandises connexes. Le portefeuille de nos personnages comprend des personnages animés reconnus à l'échelle internationale, comme *Babar*, *Franklin*, *Little Bear*, *Rupert* et *Pippi Longstocking*. Nous poursuivons l'expansion de notre portefeuille de personnages et de nos articles de marque par l'entremise de nos activités dans le domaine de la production et la distribution d'émissions de télévision et de longs métrages, de l'édition et de l'octroi de licences de merchandising.

Le 12 mai 2000, nous avons acheté la totalité des actions émises en circulation de Klutz, une société privée, dans le cadre d'une opération évaluée à environ 74 \$ US millions. Nous prévoyons que notre acquisition de Klutz, un des plus importants éditeurs de livres pour enfants de marque aux États-Unis, nous permettra d'augmenter considérablement notre plate-forme de divertissement pour enfants et augmentera l'apport contribué par les activités de notre secteur Articles de consommation de marque. Nous prévoyons également que notre acquisition de Klutz renforcera considérablement notre présence sur le marché des enfants de 6 à 12 ans, un secteur démographique qui, à notre avis, revêt une importance stratégique pour notre croissance future. Nous prévoyons offrir la gamme de produits très reconnus de Klutz auprès du secteur préscolaire en créant une marque pour enfants axée sur le secteur démographique des enfants de 2 à 5 ans. Nous croyons que le format, le contenu et les articles interactifs de Klutz conviennent bien aux occasions d'affaires offertes par Internet et le commerce électronique. Nous prévoyons que Kids Can Press, notre secteur d'édition de livres à l'heure actuelle, et Klutz poursuivront des occasions en matière de distribution conjointe, de collaboration rédactionnelle et de ventes internationales accrues.

Notre exploitation comporte deux principaux secteurs d'activités :

- Production et Distribution – les activités visant la production et la distribution d'émissions de télévision, de longs métrages et autres contenus pour les médias; et
- Articles de consommation de marque – les activités visant l'édition de livres pour enfants et l'octroi de licences de merchandising.

Pour appuyer ces deux principaux secteurs d'activités nous avons élaboré à une approche commerciale généralisée en matière de divertissement axée sur la mise à profit de nos émissions pour enfants et nos articles de consommation de marque sur les principaux marchés et médias grâce aux activités suivantes :

- *Émissions de télévision.* Notre précieux répertoire d'émissions comprend à l'heure actuelle 1355 épisodes d'émissions de télévision d'une demi-heure visant 47 séries et six émissions hors-série pour la télévision.

- *Longs métrages.* Notre répertoire d'émissions comprend également un total de sept longs métrages animés correspondant à 21 épisodes d'une demi-heure.
- *Vidéo.* Nos émissions de télévision et longs métrages sont transposés sur format vidéo et distribués par l'entremise d'une gamme variée de distributeurs détaillants à des parents et des enfants à travers le monde. Au cours des deux dernières années, nous avons lancé 23 de nos séries ou nos longs métrages sur format vidéo au Canada et à l'échelle internationale.
- *Télédiffusion.* Nous sommes cofondateur et actionnaire à raison de 20 % de TELETOON, une entreprise qui exploite un service spécialisé de télévision par câble diffusant uniquement des films animés au Canada, 24 heures sur 24 heures, tant en anglais qu'en français.
- *Livres didactiques et de contes.* Grâce à Kids Can Press, nous sommes le plus important éditeur de livres pour enfants en langue anglaise appartenant à des intérêts canadiens. Kids Can Press possède un catalogue de plus de 310 titres, y compris la série populaire des livres *Franklin*.
- *Livres d'activités.* Grâce à Klutz, nous sommes un des plus importants éditeurs de livres de la catégorie désignée « books plus », ou livres d'activités, avec un catalogue de plus de 125 livres, trousse de bricolages, manuels d'initiation et jouets.
- *Marchandisage.* Grâce à nos activités d'octroi de licences de merchandising, nos personnages les plus populaires comme *Little Bear*, *Franklin*, *Babar* et *Rupert* sont devenus des marques précieuses de merchandising à long terme auprès des enfants.
- *Produits interactifs.* Notre nouvelle division mise sur pied dernièrement, Nelvana Nouveaux Médias, s'occupera de développer des applications, des produits et des débouchés de livraison innovateurs pour nos personnages et nos articles de marque et mettra en vedette nos marques sur CD-ROMs et sur Internet par l'entremise des sites suivants, notamment www.nelvana.com et www.klutz.com

Les efforts que nous avons déployés pour exploiter nos émissions et articles sur l'ensemble de nos réseaux de distribution et marchés ont donné lieu à une croissance importante de l'ensemble de nos activités au cours des dernières années. Au cours des trois exercices allant de 1997 à 1999, les produits générés ont augmenté, passant de 55,5 \$ millions en 1997 à 91,7 \$ millions en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 29 %, le BAIIA est passé de 9,6 \$ millions en 1997 à 18,8 \$ millions en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 40 % et le bénéfice net est passé de 4,9 \$ millions à 10,1 \$ millions en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 44 %. Sur une base pro forma, en tenant compte de l'acquisition de Klutz, le total des produits générés et du BAIIA auraient atteint, en 1999, 153,1 \$ millions et 30,9 \$ millions, respectivement, chacun de nos deux principaux secteurs d'activités contribuant environ 50 % des produits générés et du BAIIA pour l'exercice.

Atouts concurrentiels

Nous croyons qu'avec les atouts concurrentiels suivants nous sommes bien placés pour poursuivre l'expansion de nos activités à l'avenir. Nos atouts concurrentiels sont les suivants :

- *Personnages de marque à notoriété globale.* Nous croyons que la qualité et la grande notoriété de nos marques entraîneront une croissance continue de la demande pour nos émissions et nos articles de consommation de marque.
- *Répertoire d'émissions d'envergure.* Notre répertoire cumulatif d'émissions totalise plus de 1 376 épisodes d'une demi-heure visant 38 séries animées pour la télévision, six émissions animées hors-série, sept longs métrages animés et neuf séries avec des personnages réels.
- *Personnel créatif chevronné.* Nous croyons que l'expérience et le talent créatif de nos effectifs de vente, de développement et de production nous ont permis de réussir en ce qui concerne l'identification et le développement de nouveaux personnages, livres et contenus pour la télévision et

les longs métrages. Nous avons passé des contrats exclusifs avec plusieurs scénaristes canadiens et autres effectifs de production de valeur.

- *Croissance des activités de merchandising des marques.* Nous croyons que la solidité de nos personnages de marque et leur succès en termes de taux d'écoute télévisuel nous permettront de continuer à établir des liens avec les concessionnaires clés et les importants détaillants à l'échelle globale pour promouvoir notre marchandise de marque.
- *Activités de distribution à l'échelle mondiale.* Nous sommes un important fournisseur d'émissions animées assurant la distribution de nos émissions dans plus de 160 pays à travers le monde, y compris les États-Unis où nous avons diffusé un record de 23 séries en 1999, plus que toute autre maison de production indépendante de produits de divertissement pour enfants.
- *Ententes innovatrices et stratégiques en matière de distribution d'émissions.* Nous avons conclu plusieurs ententes innovatrices de distribution portant sur plusieurs années avec divers télédiffuseurs et distributeurs à l'échelle globale, dont notre convention de trois ans conclue avec le Public Broadcasting Service (PBS) aux États-Unis et notre convention de trois ans conclue avec RTV Family Entertainment AG (RTV), une filiale de Ravensburger, un des plus importants producteurs et distributeurs d'émissions pour enfants en Allemagne.
- *Ententes exclusives avec des auteurs de talent.* Nous avons établi des liens exclusifs avec d'importants auteurs de livres pour enfants, notamment Maurice Sendak, William Joyce, Rosemary Wells et Mercer Mayer, dans le but d'adapter des livres pour enfants de grande qualité pour la télévision, les longs métrages et le merchandising. Nous pouvons profiter de la notoriété de ces auteurs et leurs oeuvres dans le cadre de nos efforts de vente et de mise en marché.
- *La marque Klutz.* Klutz est un chef de file mondial pour l'édition des livres de la catégorie « books plus », ou livres d'activités, grâce à une marque reconnue et respectée dans le domaine de l'édition pour enfants.
- *Programmation de qualité avec d'excellents taux d'écoute.* Nous avons été salués par les critiques à travers le monde pour nos émissions d'animation et nous avons obtenu plusieurs prix de même que des taux d'écoute supérieurs pour nos émissions, et nos séries animées ont été renouvelées de façon continue.
- *Équipe de direction solide et engagée.* Nous avons mis sur pied une équipe chevronnée de spécialistes tant sur le plan créatif que sur le plan des affaires qui a réussi à faire en sorte que nos produits arrivent sur le marché de façon efficace et constante en respectant les délais prévus et les budgets.

Stratégie

Notre stratégie consiste à créer et à gérer nos marques classiques et contemporaines pour enfants et à acquérir des nouvelles marques et à les exploiter par l'entremise des réseaux de distribution et des débouchés existants et futurs. Les éléments clés de notre stratégie sont les suivants :

- *Poursuivre l'expansion de notre précieux répertoire d'émissions.* Nous nous sommes engagés à augmenter notre répertoire d'émissions au cours des trois prochaines années en produisant de nouvelles séries exclusives et en faisant l'acquisition sélective des droits sur des productions existantes appartenant à des tiers, ce qui, à notre avis, nous permettra de maintenir l'élan que nous avons atteint au cours des quatre dernières années lorsque notre répertoire d'émissions a plus que doublé. Nous avons l'intention d'augmenter la taille de notre répertoire cumulatif d'émissions par environ 20 % pour atteindre plus de 1 650 épisodes d'une demi-heure d'ici la fin de 2000 et plus de 2 250 épisodes d'une demi-heure d'ici la fin de 2002.

- *Poursuivre l'expansion de la distribution de nos émissions grâce à des ententes innovatrices et stratégiques.* Nous avons l'intention d'augmenter la valeur de notre programme de production en pleine expansion en intensifiant nos liens avec la clientèle existante et en créant de nouveaux liens avec d'importants clients aux États-Unis et à l'échelle internationale. Nous avons l'intention de poursuivre activement de nouvelles ententes innovatrices et stratégiques de distribution comme celles conclues récemment avec PBS et RTV, visant des marchés cibles à l'échelle mondiale pour rejoindre des auditoires encore plus importants pour nos émissions et pour élargir davantage la portée de nos réseaux de distribution.
- *Poursuivre l'expansion de notre auditoire démographique.* Nous entendons poursuivre l'expansion de l'auditoire pour nos émissions au-delà du groupe préscolaire en augmentant nos émissions tout public et pour les préadolescents aux heures de grande écoute. Notre acquisition de Klutz nous permettra de renforcer considérablement notre présence sur le marché des enfants de 6 à 12 ans, un secteur démographique qui, à notre avis, revêt une importance stratégique pour notre croissance future.
- *Élargir la portée de l'animation grâce aux nouvelles technologies.* Nous prévoyons utiliser les nouvelles technologies pour la production de nos émissions animées et pour nos activités de distribution afin de demeurer un des chefs de file au sein de l'industrie de l'animation. À notre avis, l'utilisation des nouvelles technologies nous permet de produire nos émissions animées plus rapidement et de façon plus efficace et en respectant des critères de qualité plus élevés et de rejoindre un plus grand public au moyen de réseaux de distribution non traditionnels comme Internet.
- *Accroître nos activités de marchandisage.* Nous entendons accroître de façon dynamique nos activités de marchandisage et diversifier notre portefeuille de personnages de marque. L'élément catalyseur de cette expansion sera la conjugaison de divers facteurs dont la croissance continue de nos marques existantes, le lancement de diverses marques provenant de nos sources d'approvisionnement en matière de production, l'augmentation du pourcentage de nos droits de propriété sur nos marques existantes et l'acquisition de marques générant des produits depuis quelques temps déjà.
- *Capitaliser sur les occasions créées par Internet pour générer des produits.* Nous comptons participer à la croissance d'Internet en mettant sur pied un site Web récepteur interactif hautement personnalisé pour les enfants qui sera axé sur notre propre contenu pour les médias et nos propres articles de consommation de marque. Nous croyons également que Klutz est bien placée pour élargir la portée de sa vision, de ses marques et de son contenu grâce à son site Web récemment rénové.
- *Exploiter les occasions de croissance entre Klutz et Kids Can Press.* Klutz et Kids Can Press poursuivront conjointement plusieurs occasions de croissance. Ces occasions comprendront l'expansion éventuelle de l'équipe de vente internationale de Klutz, la capacité de Kids Can Press d'intégrer ses activités de distribution aux États-Unis au réseau bien établi de Klutz, ainsi que des occasions conjointes de collaboration rédactionnelle.
- *Expansion de l'entreprise au moyen d'acquisitions stratégiques.* Nous prévoyons accroître notre exploitation par le biais d'une croissance interne continue et d'une ou plusieurs acquisitions stratégiques sélectives qui serviront de complément à nos activités existantes dans le domaine du divertissement pour enfants. Nous tenterons de maintenir l'équilibre entre nos deux secteurs d'activité, Production et Distribution, et Articles de consommation de marque, en ciblant l'acquisition de répertoires d'émissions pour enfants, de personnages de marque ayant démontré un certain potentiel sur le plan du marchandisage et d'éditeurs uniques de livres pour enfants.

Événements récents

Voici quelques uns des événements récents dans lesquels nous avons joué un rôle :

- la signature d'une convention portant sur trois ans avec PBS aux États-Unis et visant la production du premier bloc d'émissions pour enfants prévu pour diffusion sur le réseaux les samedi matins;
- la signature d'une convention exclusive de mise en marché avec Sears, Roebuck & Co. aux États-Unis portant sur la promotion de la marque *Franklin* par l'entremise d'un minimum de 850 magasins de vente au détail;
- la signature d'une convention avec la société allemande RTV portant sur l'octroi de licences visant 560 épisodes d'émissions et une convention de trois ans portant sur l'acquisition anticipée de nouvelles émissions et de coproductions;
- le lancement de notre nouvelle division, Nelvana Nouveaux Médias, qui s'occupera de développer des applications, des articles et des canaux de distribution innovateurs pour notre portefeuille de personnages et pour nos articles de consommation de marque, à la fois pour la distribution sur Internet et sur cédéroms;
- le dépôt de demandes pour des licences de télédiffusion concernant les nouvelles chaînes de service numérique;
- l'acquisition des droits de distribution pour la télévision en Amérique du Nord et des droits de merchandisage visant 70 épisodes de la série de télévision japonaise *Cardcaptors* et l'octroi de licences pour cette série à la chaîne Kids'WB! pour diffusion à l'automne 2000 aux États-Unis; et
- l'acquisition des droits mondiaux pour la production, la distribution et le merchandisage de l'œuvre de Mercer Mayer intitulée *Little Critter*.

Chacun de ces événements récents est présenté ailleurs dans le présent prospectus.

LE PLACEMENT

Émetteur : Nelvana Limited

Actions à droit de vote subalterne offertes :	2 434 032	actions offertes par Nelvana
	<u>65 968</u>	actions offertes par les actionnaires vendeurs
	<u><u>2 500 000</u></u>	actions offertes au total

Actions en circulation après le placement :	8 121 893	actions à droit de vote subalterne
	<u>1 865,929</u>	actions à droit de vote multiple
	<u><u>9 987 822</u></u>	actions en circulation au total

Symbole proposé pour les actions à droit de vote subalterne sur le Nasdaq National Market..... « NELV »

Symbole pour les actions à droit de vote subalterne sur la Bourse de Toronto « NTV »

Emploi du produit : Le produit net tiré du présent placement sera affecté de la façon suivante :

- un montant d'environ 24 \$ US millions servira à rembourser le crédit de relais que nous avons contracté avec une banque à charte canadienne, sur lequel nous avons effectué un tirage pour financer l'acquisition de Klutz;
- un montant d'environ 6 \$ US millions servira à rembourser les billets subordonnés qui ont été émis dans le cadre de l'acquisition de Klutz; et
- un montant d'environ •\$ US millions servira à rembourser une tranche des emprunts impayés effectués en vertu de nos marges de crédit contractées avec une banque à charte canadienne, dont une tranche a été engagée pour financer l'acquisition de Klutz.

Le solde du produit net tiré du présent placement et l'augmentation de crédit disponible qui sera à notre disposition en vertu de nos marges de crédit par suite du remboursement de la dette à partir du produit du présent placement serviront aux fins générales de l'entreprise et pour financier une ou plusieurs acquisitions éventuelles. Nous continuerons d'évaluer des occasions d'acquisition sur une base régulière et nous avons l'intention de poursuivre les occasions qui, à notre avis, sont dans notre meilleur intérêt à long terme.

Le nombre d'actions à droit de vote subalterne en circulation après le présent placement a été calculé en fonction du nombre d'actions en circulation au 31 mai 2000, à l'exclusion de ce qui suit :

- les 375 000 actions à droit de vote subalterne qui peuvent être vendues en vertu de l'option aux fins des répartitions excédentaires accordée aux preneurs fermes;
- les 690 909 actions à droit de vote subalterne qui peuvent être émises par suite de la conversion de notre débenture convertible subordonnée 8 % en circulation;
- les 792 449 actions à droit de vote subalterne qui peuvent être émises par suite de la levée des options en cours de validité et de l'exercice des bons de souscription en circulation.

SOMMAIRE DES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES HISTORIQUES ET PRO FORMA

Les données tirées de l'état consolidé des résultats présentées ci-dessous pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 1999, les données tirées de l'état pro forma des résultats pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 ainsi que les données tirées du bilan consolidé au 31 décembre 1999 et du bilan pro forma au 31 décembre 1999 proviennent de nos états financiers consolidés et de nos informations financières pro forma, et elles doivent être lues à la lumière de ces derniers. Tous les montants sont libellés en dollars canadiens, sauf indication contraire.

Les données tirées de l'état pro forma des résultats présentés ci-dessous ont été préparées pour tenir compte de l'acquisition de Klutz et du financement y afférent (décrits ailleurs au présent prospectus) comme s'ils avaient eu lieu le 1^{er} janvier 1999. Les données tirées du bilan pro forma présentées ci-dessous ont été préparées en vue de tenir compte de l'acquisition de Klutz et du financement connexe comme s'ils avaient eu lieu le 31 décembre 1999. Les données tirées du bilan pro forma, après redressement, tiennent également compte de l'emploi du produit net découlant du présent placement au 31 décembre 1999.

	Exercices terminés les 31 décembre			Données pro forma de l'exercice terminé le 31 décembre		
	1997	1998	1999	1999		
	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ US ¹⁾	\$ CA	\$ US ¹⁾
(en milliers de dollars, sauf les données par action)						
Données tirées de l'état des résultats						
Produits						
Production et distribution	52 189	65 489	71 566	48 264	71 566	48 264
Articles de consommation de marque.....	3 352	8 160	20 174	13 605	81 523	54 979
	55 541	73 649	91 740	61 869	153 089	103 243
Coût des produits vendus						
Production et distribution	39 535	45 632	50 900	34 327	50 900	34 327
Articles de consommation de marque.....	1 407	3 914	9 725	6 559	40 075	27 027
	40 942	49 546	60 625	40 886	90 975	61 354
Frais de vente et frais généraux et administratifs.....	4 950	7 123	12 320	8 308	31 180	21 027
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif.....	1 365	2 509	2 601	1 754	7 168	4 834
Total des charges	47 257	59 178	75 546	50 948	129 323	87 215
Bénéfice d'exploitation avant les éléments ci-dessous.....	8 284	14 471	16 194	10 921	23 766	16 028
Intérêts nets	225	135	(2 755)	(1 858)	(8 970)	(6 049)
Autres charges	—	—	—	—	(824)	(556)
Quote-part du bénéfice d'une société affiliée.....	—	557	1 554	1 048	1 554	1 048
Bénéfice avant les impôts sur les bénéfices.....	8 509	15 163	14 993	10 111	15 526	10 471
Provision pour les impôts sur les bénéfices.....	3 581	6 520	4 907	3 309	5 350	3 608
Bénéfice net	4 928	8 643	10 086	6 802	10 176	6 863
Bénéfice par action ²⁾						
Non dilué	0,86	1,21	1,39	0,94	1,07	0,72
Dilué.....	0,85	1,20	1,38	0,93	1,07	0,72
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	5 740	7 118	7 259		9 547	9 547

	Exercices terminés les 31 décembre				Données pro forma de l'exercice terminé le 31 décembre	
	1997	1998	1999		1999	
	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ US ¹⁾	\$ CA	\$ US ¹⁾
(en milliers de dollars, sauf certaines données d'exploitation)						
Données choisies sur les flux de trésorerie et l'exploitation						
BAIIA ³⁾						
Production et distribution	8 347	15 674	15 564	10 496	15 564	10 496
Articles de consommation de marque	1 302	1 306	3 231	2 179	15 370	10 366
	9 649	16 980	18 795	12 675	30 934	20 862
Flux de trésorerie liées à l'exploitation	17 990	25 911	46 056	31 060	s.o.	s.o.
Investissement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision.....	39 911	68 387	67 159	45 292	67 159	45 292
Livraison d'épisodes exclusifs ⁴⁾	116	187	214	214	214	214
Épisodes cumulés dans la banque d'œuvres ⁴⁾	883	1 073	1 376	1 376	1 376	1 376
Au 31 décembre 1999						
	\$ CA			\$ US ¹⁾		
	Données réelles	Données pro forma	Données pro forma rajustées	Données réelles	Données pro forma	Données pro forma rajustées
(en milliers de dollars)						
Données choisies tirées du bilan						
Espèces et quasi-espèces.....	—	4 929	•	—	3 413	•
Débiteurs et crédits d'impôt à recevoir	77 772	94 869	•	53 857	65 697	•
Investissement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision.....	92 789	92 789	•	64 256	64 256	•
Écart d'acquisition	7 767	88 484	•	5 379	61 275	•
Total de l'actif	203 147	322 838	•	140 679	223 565	•
Emprunts à payer ⁵⁾	48 724	94 646	•	33 741	65 542	•
Débiteure subordonnée convertible...	—	16 260	•	—	11 260	•
Avoir des actionnaires	120 987	173 893	•	83 783	120 421	•

1)

Au profit du lecteur, les montants de l'état des résultats libellés en dollars canadiens ont été convertis en dollars américains au cours acheteur à midi de 0,6744 pour l'exercice 1999, et les montants du bilan libellés en dollars canadiens ont été convertis au taux de fin d'exercice de 0,6925 au 31 décembre 1999, comme l'explique la rubrique « Devises de présentation et données concernant le taux de change ». Les conversions ne sont pas nécessairement représentatives des montants qui auraient été présentés si nous dressions depuis toujours nos états financiers en dollars américains. En outre, les taux de change utilisés ne sont pas nécessairement représentatifs des taux de change en vigueur en tout autre temps.

2)

En fonction du nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple en circulation au cours de l'exercice. Le bénéfice par action non dilué et dilué aux termes des PCGR aux États-Unis ne sont pas présentés du fait qu'il n'existe aucun écart important.

3)

Le BAIIA correspond au bénéfice avant les intérêts, le bénéfice de participation, les autres charges, les impôts et l'amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif. Le BAIIA est présenté parce que nous croyons que certains investisseurs jugeront cet outil utile pour évaluer notre entreprise; toutefois, le BAIIA ne doit pas remplacer le bénéfice net à titre d'indicateur du rendement d'exploitation ni se substituer aux flux de trésorerie à titre de mesure de nos liquidités totales tels qu'ils sont présentés dans nos états financiers consolidés. Tel qu'il est présenté, le BAIIA n'est peut-être pas comparable aux calculs de même type fournis par d'autres entreprises.

- 4) Le nombre d'épisodes est présenté sous forme d'équivalents d'une demi-heure. Les données sur la livraison d'épisodes exclusifs ne tiennent pas compte de la livraison d'un long métrage au cours de chacun des exercices 1997 et 1998. Aux fins du dénombrement des épisodes cumulés dans la banque d'œuvres, un long métrage équivaut à trois équivalents d'une demi-heure.
- 5) Comprend les emprunts aux termes des facilités de crédit bancaire, les emprunts hypothécaires et les autres prêts consentis par des tiers.

RÉSULTATS FINANCIERS RÉCENTS

Comparaison des résultats d'exploitation des premiers trimestres 1999 et 2000 - Nelvana

Les données tirées de notre état consolidé des résultats présentées ci-dessous sont extraites de nos états financiers consolidés pour les périodes de trois mois arrêtées aux 31 mars 1999 et 2000. Nos états financiers consolidés ont été dressés conformément aux PCGR au Canada, et tous les montants sont libellés en dollars canadiens, sauf indication contraire.

En raison du caractère saisonnier de la production et du calendrier de livraison des émissions de télévision, les produits sont en général plus faibles au cours des premier et deuxième trimestres et plus élevés au cours des troisième et quatrième, lorsque la plupart des livraisons sont effectuées. Les résultats financiers de nos productions exclusives du premier trimestre de 2000 ne sont pas, en général, représentatifs de notre rendement financier prévu pour l'exercice entier.

	Trois mois arrêtés aux 31 mars	
	1999	2000
	(non vérifié) (en milliers de dollars, sauf les données par action)	
Produits		
Production et distribution.....	6 436	10 174
Articles de consommation de marque	5 056	4 834
	11 492	15 008
Coût des produits vendus		
Production et distribution.....	5 091	7 212
Articles de consommation de marque	2 137	1 748
	7 228	8 960
Frais de vente et frais généraux et administratifs	2 054	4 016
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif	529	604
Bénéfice d'exploitation.....	1 681	1 428
Bénéfice net.....	884	890
Bénéfice par action.....	0,12	0,12
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	7 259	7 262
BAIIA.....	2 210	2 032

Produits. Le total des produits a augmenté de 31 %, passant de 11,5 millions de dollars en 1999 à 15,0 millions de dollars au premier trimestre de 2000. Cette croissance est le résultat d'une hausse de 58 % des produits tirés du secteur Production et distribution, qui sont passés de 6,4 millions de dollars en 1999 à 10,2 millions de dollars au premier trimestre de 2000, hausse qui a été contrebalancée par une baisse de 4 % des produits tirés du secteur Articles de consommation de marque, qui sont ressortis à 4,8 millions de dollars, contre 5,1 millions de dollars en 1999.

L'augmentation des produits tirés du secteur Production et distribution reflète i) une progression de 87 % des produits courants, qui a été favorisée par une augmentation des produits par épisode livré (en dépit d'une réduction du nombre d'épisodes livrés, qui a été porté à 22, contre 28 en 1999) et par la livraison d'un long métrage au cours du trimestre; et ii) une augmentation de 30 % des produits tirés de la banque d'œuvres, qui ont atteint 4,3 millions de dollars au premier trimestre de 2000, contre 3,3 millions de dollars en 1999, en raison de la progression des ventes aux clients étrangers au Japon, en France et au Royaume-Uni et d'une hausse des redevances de musique. Les produits tirés du secteur Articles de consommation de marque reflètent une hausse de 38 % des

produits tirés du merchandising au premier trimestre de 2000, contrebalancée par une baisse de 24 % des activités d'édition au cours du trimestre. Les produits tirés de l'édition en 1999 comprenaient une vente ponctuelle importante au ministère de l'Éducation de l'Ontario. Compte non tenu de cette vente non récurrente, les produits tirés du secteur Articles de consommation de marque auraient augmenté légèrement en 2000 par rapport à 1999.

Coût des produits vendus. Le coût des produits vendus a augmenté de 24 % pour atteindre 9,0 millions de dollars au premier trimestre de 2000, contre 7,2 millions de dollars en 1999. Cette hausse reflète l'accroissement de l'amortissement des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision découlant de l'augmentation des produits tirés du secteur Production et distribution, que vient contrebalancer une diminution du coût des produits vendus pour le secteur Articles de consommation de marque en raison d'une baisse des produits.

Frais de vente et frais généraux et administratifs (FVGA). Les FVGA se sont accrus de 96 %, ou 1,9 million de dollars, pour s'élever à 4,0 millions de dollars au premier trimestre de 2000, contre 2,1 millions de dollars en 1999. Cette hausse reflète principalement les augmentations planifiées de la plupart des FVGA, y compris les majorations des salaires et des avantages sociaux dans la plupart des services, les frais engagés en technologie de l'information, les frais du bureau de distribution en Irlande, qui a ouvert en mai 1999, les coûts supplémentaires liés à la promotion de la diffusion sur PBS et les dépenses de la division Nelvana New Media. Selon nos prévisions, cette hausse des FVGA se maintiendra ou pourrait même s'accroître au cours du deuxième trimestre.

Bénéfice d'exploitation. Le bénéfice d'exploitation a diminué pour s'établir à 1,4 million de dollars au premier trimestre de 2000, contre 1,7 million de dollars en 1999, l'augmentation des FVGA au cours de la période ayant contrebalancé la hausse des produits et du bénéfice brut. Au premier trimestre, le caractère fixe de nos FVGA et notre marge brute moins élevée peuvent donner lieu à des résultats d'exploitation très variables.

Bénéfice net. En dépit de la baisse du bénéfice d'exploitation de la période, une augmentation du bénéfice de participation provenant de TELETOON et une baisse du taux d'imposition réel, qui s'est établi à 33 % en 2000 par rapport à 37 % en 1999, ont permis au bénéfice net du premier trimestre de 2000 de demeurer stable à 890 000 \$ (ou 0,12 \$ par action) en comparaison de 884 000 \$ (ou 0,12 \$ par action) en 1999.

Comparaison des résultats d'exploitation des premiers trimestres 1999 et 2000 - Klutz

Les données tirées de l'état des résultats de Klutz présentées ci-dessous pour les périodes de trois mois arrêtées aux 31 mars 1999 et 2000 ont été préparées conformément aux PCGR au Canada, et tous les montants sont libellés en dollars canadiens, sauf indication contraire.

Les résultats financiers de Klutz sont présentés jusqu'au poste du bénéfice d'exploitation seulement du fait que certains éléments, y compris les redevances versées à un actionnaire et la provision pour les impôts associée au statut de Klutz comme société assujettie à la section S, ont cessé de s'appliquer à la suite de notre acquisition de Klutz; les résultats présentés après le bénéfice d'exploitation ne seraient donc pas représentatifs des résultats futurs de Klutz sous notre exploitation.

En raison du caractère saisonnier des activités d'édition, les produits sont en général plus faibles au cours des premier et deuxième trimestres et plus élevés au cours des troisième et quatrième. Par conséquent, nous sommes d'avis que les résultats d'exploitation de Klutz pour le premier trimestre de l'exercice ne sont pas, en général, représentatifs du rendement prévu de Klutz pour l'exercice entier.

	Trois mois arrêtés aux 31 mars	
	1999	2000
	(non vérifié) (en milliers de dollars US)	
Chiffre d'affaires	7 202	6 661
Coût des produits vendus	3 602	3 314
Bénéfice brut	3 598	3 347
Charges d'exploitation	3 112	3 474
Bénéfice (perte) d'exploitation	481	(127)
BAIIA	569	(37)

Chiffre d'affaires. Le chiffre d'affaires a diminué de 7,5 %, passant de 7,2 millions de dollars US en 1999 à 6,7 millions de dollars US au premier trimestre de 2000, reflétant principalement la baisse des produits tirés des nouveaux articles au premier trimestre par rapport à 1999. En 1999, la vente de 11 nouveaux articles a représenté 1,2 million de dollars US du chiffre d'affaires net, alors que seul un nouvel article a été lancé en 2000, ce qui représente moins de 25 000 \$ US du chiffre d'affaires. Les produits tirés des titres antérieurs se sont accrus de 11 % pour atteindre 6,7 millions de dollars US au premier trimestre de 2000, contre 6,0 millions de dollars US en 1999. Klutz prévoit lancer 30 nouveaux articles au cours de l'exercice 2000, dont 16 seront offerts sur le marché d'ici la fin du deuxième trimestre, ce qui aura pour effet d'inverser la baisse des lancements de nouveaux articles au premier trimestre.

Coût des produits vendus. Le coût des produits vendus a régressé de 0,3 million de dollars US au premier trimestre de 2000 pour s'établir à 3,3 millions de dollars US, contre 3,6 millions de dollars US en 1999. Cette baisse reflète la diminution du chiffre d'affaires au cours du premier trimestre de 2000. En pourcentage du chiffre d'affaires, le coût des produits vendus a légèrement diminué pour ressortir à 49,8 % au premier trimestre de 2000, contre 50,0 % en 1999, reflétant la gamme des articles vendus.

Charges d'exploitation. Les charges d'exploitation se sont accrues de 11,5 %, ou 0,4 million de dollars US, pour atteindre 3,5 millions de dollars US au premier trimestre de 2000, contre 3,1 millions de dollars US en 1999. Cette hausse est attribuable à une augmentation i) des salaires et avantages sociaux découlant de l'accroissement des effectifs au cours de l'exercice 1999 et des hausses de salaires effectuées au deuxième trimestre de 1999; et ii) des frais de location et d'entreposage découlant du déménagement à des entrepôts plus grands au début de 2000.

Bénéfice (perte) d'exploitation. Le bénéfice d'exploitation a diminué pour passer à une perte de 0,1 million de dollars US au premier trimestre de 2000, alors qu'un bénéfice d'exploitation de 0,5 million de dollars US avait été inscrit en 1999. Au premier trimestre, le caractère fixe de nos FVGA et notre bénéfice brut moins élevé peuvent donner lieu à des résultats d'exploitation très variables.

FACTEURS DE RISQUE

Vous devriez examiner les facteurs de risque suivants ainsi que tous les autres renseignements contenus dans le présent prospectus avant d'acheter nos actions à droit de vote subalterne. Chaque facteur de risque dont il est question à la présente rubrique constitue un risque qui pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur nos activités, nos résultats d'exploitation, nos perspectives d'avenir et notre situation financière. Certaines déclarations faites dans la présente rubrique constituent des déclarations prospectives.

La bonne fin de nos projets et leur réussite commerciale sont imprévisibles

Une tranche considérable de nos produits est générée par la production et la distribution de long métrages et d'émissions de télévision. Certains événements tels des conflits de travail, les progrès technologiques et autres perturbations ayant des incidences sur divers aspects de la production peuvent avoir des conséquences pour nous ou pour nos partenaires de coproduction et peuvent entraîner des dépassements budgétaires et des retards ou nuire à la bonne fin d'une production.

De plus, chaque production étant une œuvre artistique individuelle, sa réussite commerciale dépend principalement de l'acceptation du public, un facteur assez difficile à prévoir avec exactitude. L'acceptation du public est un facteur qui dépend non seulement d'une réaction aux aspects artistiques d'un film ou d'une émission de télévision mais aussi de la nature et la portée des activités de promotion et de mise en marché, de la qualité et de l'acceptation des autres programmes qui lui font concurrence, de la conjoncture économique en général et d'autres facteurs, lesquels peuvent tous évoluer rapidement et plusieurs étant indépendants de notre volonté. Même si nous tentons de limiter la portée de ce risque par le biais de notre stratégie de financement en matière de production, nous ne pouvons pas vous garantir la réussite économique d'aucun de nos films ou émissions de télévision.

Nous avons placé des restrictions sur l'émission et le transfert de nos actions avec droit de vote afin de maintenir les seuils minimums de propriété canadienne

Afin d'être sûrs de maintenir les seuils minimaux en matière de propriété canadienne aux fins réglementaires, nous avons mis en place une structure d'actions à droit de vote multiple et nous avons mis en place des restrictions concernant l'émission et le transfert de nos actions à droit de vote subalterne. Voir la rubrique « Activités-Questions d'ordre réglementaire ». Afin de faire en sorte que nous nous conformions aux exigences en matière de propriété canadienne en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion* (Canada) et des autres lois en vertu desquelles nous bénéficions des crédits d'impôt et des stimulants offerts au sein de l'industrie, notre conseil d'administration peut refuser d'inscrire tout transfert de nos actions si par la suite de celui-ci des personnes autres que des Canadiens détiendraient ou contrôleraient plus que le nombre autorisé de nos actions ou des droits de vote se rattachant à nos actions, de la façon prévue aux termes de ces lois. Notre structure de vote ainsi que les contraintes et les restrictions de transfert à l'égard de nos actions à droit de vote subalterne peuvent avoir des conséquences défavorables sur la liquidité de nos actions à droit de vote subalterne et peuvent avoir des conséquences sur leur cours boursier. Les facteurs précités peuvent également empêcher ou retarder une fusion, une mainmise ou un autre changement de contrôle et pourraient donc décourager toute tentative visant à faire notre acquisition.

Nos principaux actionnaires, à savoir Michael Hirsh, Patrick Loubert et Clive Smith, dont chacun est un Canadien, contrôlent à l'heure actuelle environ 78 % (70 % après avoir tenu compte du présent placement) de l'ensemble des droits de vote se rattachant à notre capital-actions en circulation, principalement en raison de leur droit de propriété sur nos actions à droit de vote multiple. En date du présent prospectus, nous estimons que des Canadiens contrôlent environ 97 % de l'ensemble des droits de vote se rattachant à nos actions en circulation. Après avoir tenu compte du présent placement (et dans l'hypothèse où 90 % des actions vendues dans le cadre du présent placement sont vendues à des non-Canadiens), nous estimons qu'environ 87 % de l'ensemble des droits de vote se rattachant à nos actions en circulation seront détenus par des Canadiens.

Nous avons conclu une convention de vote fiduciaire avec nos principaux actionnaires, les sociétés de portefeuille contrôlées par eux, deux de nos cadres supérieurs et la Compagnie Trust CIBC Mellon, en tant que fiduciaire exerçant le droit de vote. La convention de vote fiduciaire régit le vote, le transfert et la conversion de la totalité de nos actions à droit de vote multiple ainsi que le vote concernant les actions à droit de vote subalterne

détenues par nos principaux actionnaires. Selon les modalités de la convention de vote fiduciaire, dans certaines circonstances, si l'un quelconque des principaux actionnaires cesse d'être à notre emploi ou décide de vendre des actions à droit de vote multiple, celles-ci seront automatiquement converties en des actions à droit de vote subalterne. Si cette situation se produisait, nous pourrions être incapables de respecter les seuils minimums de propriété canadienne qui sont requis pour les fins de la réglementation. Voir la rubrique « Activités – Questions d'ordre réglementaire.

Grâce à notre structure d'actions à droit de vote multiple, nous sommes contrôlés à l'heure actuelle par nos principaux actionnaires, ce qui pourrait limiter le prix que les investisseurs sont prêts à payer pour nos actions et donc empêcher ou retarder une fusion ou une mainmise

Après avoir tenu compte du présent placement et des opérations décrites dans le présent prospectus, nos principaux actionnaires contrôleront environ 70 % de l'ensemble des droits de vote et continueront de contrôler le résultat de certaines questions exigeant l'approbation d'une majorité des actionnaires. Ce genre de contrôle pourrait limiter le prix que les investisseurs sont prêts à payer à l'avenir pour nos actions à droit de vote subalterne ou il pourrait empêcher ou retarder une fusion ou une mainmise ou changer la façon dont nous sommes contrôlés et donc, décourager toute tentative de nous acquérir. Nous avons tenté d'atténuer cette crainte en signant une convention d'égalité de traitement avec nos principaux actionnaires de telle sorte que, dans certaines circonstances, toute offre publique d'achat visant nos actions à droit de vote multiple s'appliquerait également à l'ensemble de nos actions à droit de vote subalterne. Nous avons également élu une majorité d'administrateurs indépendants à notre conseil d'administration, nous avons nommé un président indépendant pour siéger à la tête de ce conseil et notre comité de vérification est composé entièrement d'administrateurs indépendants.

Incertitude quant à l'existence continue des programmes de crédits d'impôt accordés par les gouvernements et d'aide financière de la part de l'industrie

Nous bénéficions de crédits d'impôt gouvernementaux accordés par les gouvernements du Canada et de l'Ontario et du financement provenant de plusieurs programmes d'aide financière de la part de l'industrie qui nous permettent de défrayer une tranche de nos coûts de production et autres coûts. Le montant global des crédits d'impôts gouvernementaux qui sont disponibles à l'égard d'un projet peut constituer une tranche importante de son budget de production et en règle générale, peut atteindre jusqu'à 20 % de l'ensemble des frais budgétisés. En 1999, nous avons comptabilisé un montant de 16,4 \$ millions au chapitre des crédits d'impôt provinciaux et fédéraux prévus et un montant de 2,9 \$ millions provenant du Fonds canadien de télévision et autres programmes d'aide financière de la part de l'industrie qui nous ont aidés à défrayer nos coûts de production et autres coûts. Nous ne pouvons pas vous garantir que les crédits d'impôts gouvernementaux et les programmes d'aide de la part de l'industrie continueront d'exister aux niveaux actuels ou que nos projets de production continueront d'être admissibles à ces programmes et ces crédits d'impôts.

Nos émissions pourraient ne pas répondre aux exigences en matière de contenu canadien établies par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

Nous octroyons des licences pour une partie considérable de nos émissions à des services canadiens de télévision conventionnelle, de télévision spécialisée, de télévision payante et de télévision à la carte qui sont tenus par l'organisme de réglementation en matière de télédiffusion au Canada, soit le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, communément désigné comme le « CRTC », de consacrer une certaine portion de leur grille horaire à des productions canadiennes. Outre les exigences relatives à la grille horaire, les services de télévision canadiens sont souvent tenus de consacrer un certain pourcentage de leurs dépenses de programmation à l'achat d'émissions canadiennes et à la diffusion d'un certain nombre d'heures d'émissions canadiennes.

Nous ne pouvons pas vous garantir que les exigences du CRTC concernant la diffusion et les dépenses pour des émissions canadiennes par des télédiffuseurs canadiens demeureront les mêmes, ou même si elles seront en vigueur à l'avenir. Toute modification aux exigences du CRTC concernant la diffusion et toutes les exigences concernant les dépenses en matière de contenu canadien pourraient avoir des conséquences défavorables sur nos activités, nos résultats d'exploitation et nos perspectives d'avenir.

Pour qu'une émission puisse répondre aux exigences des télédiffuseurs quant à ses obligations en matière de contenu canadien, elle doit obtenir une attestation à titre d'émission canadienne émise par le CRTC. En vertu des règlements et des politiques du CRTC, une émission sera admissible en tant que production canadienne si elle est produite par des Canadiens, si des Canadiens exercent des fonctions importantes au niveau du développement, de la production et de l'interprétation, et si une tranche importante du budget est dépensée pour des services et de la main-d'œuvre au Canada. De plus, en ce qui a trait aux productions animées, le CRTC a récemment augmenté le montant qui doit être dépensé pour des services d'animation et des travaux de post-production au Canada afin qu'une production puisse être admissible en tant que production canadienne.

Si notre programmation n'est pas admissible en ce qui concerne le contenu canadien, les télédiffuseurs canadiens ne pourraient plus utiliser nos émissions pour satisfaire leurs obligations en matière de programmation canadienne. Par conséquent, les droits de licence que les télédiffuseurs canadiens nous versent ne tiendraient pas compte des primes actuelles versées pour des émissions canadiennes agréées et nous ne serions pas admissibles à certains crédits d'impôts canadiens et à certaines primes d'encouragement offerts au sein de l'industrie.

Nous pourrions être incapables de gérer efficacement nos acquisitions

Les acquisitions constituent un élément important de notre stratégie commerciale. Nous avons réalisé plusieurs acquisitions depuis décembre 1997, notamment l'acquisition de Windlight Studios en décembre 1997, l'acquisition de Kids Can Press en août 1998 et l'acquisition de Klutz en mai 2000. Récemment, nous avons conclu une convention visant l'acquisition de Klutz. Nous prévoyons continuer à évaluer des occasions d'acquisition de façon régulière et nous entendons poursuivre les occasions que nous croyons être dans notre meilleur intérêt à long terme.

La réussite de nos acquisitions dépendra de notre capacité de gérer efficacement l'exploitation des entités que nous acquérons et de dégager d'autres bénéfices prévus. La gestion des entités acquises peut donner lieu à des difficultés imprévues et peut exiger un montant disproportionné de nos ressources en matière de gestion. Nous ne pouvons pas vous garantir que nous serons en mesure d'exploiter avec succès les entreprises que nous acquérons ou que nous réaliserons les bénéfices prévus de nos acquisitions.

Nous pourrions être incapables de distribuer avec succès les nouvelles émissions et les émissions de notre répertoire

Afin d'augmenter le chiffre d'affaires généré par l'ensemble de notre production, nous nous sommes diversifiés au-delà des émissions animées bidimensionnelles pour enfants pour inclure l'animation tridimensionnelle, l'animation aux heures de grande écoute et les émissions avec personnages réels. Nous avons accordé une importance particulière aux accords d'acquisition anticipée portant sur des volumes importants d'émissions et aux liens stratégiques avec les télédiffuseurs pour aider à assurer la distribution élargie du nombre accru de nos séries. Toutefois, il n'y a aucune garantie que nous continuerons de distribuer avec succès la quantité croissante de nos nouvelles émissions ainsi que les émissions de notre répertoire.

Nos productions misent sur nos partenaires de coproduction dans les territoires étrangers

La majorité de nos productions sont des coproductions. En règle générale, nous entreprenons des coproductions en vertu d'accords internationaux afin de trouver du financement étranger pour nos projets de films et d'émissions de télévision, ce qui permet de réduire les risques de production et offre, par le fait même, des débouchés sur les marchés à l'échelle internationale. De plus, les coproductions que nous réalisons en vertu d'un accord sont généralement admissibles aux crédits d'impôts accordés par le gouvernement canadien. Le Canada est signataire à plus de 46 accords de coproduction pour des films et des émissions de télévisions intervenus avec 54 pays, dont la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la Suède, l'Australie, la Chine, les Philippines et Singapour.

Si un accord intervenu entre le Canada et le gouvernement de l'un de nos partenaires actuels de coproduction était résilié, une ou plusieurs de nos coproductions actuellement en cours devraient probablement être abandonnées également. De plus, il pourrait être impossible de réaliser d'autres coproductions avec ce partenaire ou

dans ce pays. Il y a également d'autres risques inhérents aux différents pays, notamment l'instabilité politique, la fluctuation des devises ou l'incertitude économique auxquels s'exposent les coproductions internationales. Si nous ne pouvons pas miser sur les coproductions, cela pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur nos capacités de production et notre financement de production.

La violation de nos droits sur la propriété intellectuelle pourrait avoir des conséquences défavorables sur nos activités

Nous croyons que nos marques de commerce et autres droits exclusifs sont importants pour notre réussite et notre situation concurrentielle. Par conséquent, nous consacrons un montant considérable de ressources pour établir et protéger nos marques de commerce et autres droits exclusifs à l'échelle mondiale. Cependant, à l'occasion, divers tiers contestent ou violent nos droits sur la propriété intellectuelle. Nous examinons ces questions pour décider quelles mesures sont requises ou devraient être prises, au besoin, notamment s'il y a lieu de prendre des mesures juridiques ou de négocier un règlement. Nous ne pouvons pas vous garantir que les mesures que nous prendrons pour établir et protéger nos marques de commerce et autres droits exclusifs seront suffisantes pour empêcher l'imitation de nos produits par d'autres ou pour empêcher des tiers de tenter de bloquer la vente de nos produits en invoquant la violation de leurs marques de commerces et droits exclusifs.

De plus, nous ne pouvons pas vous garantir que d'autres parties ne tenteront pas de faire valoir leurs droits de propriété ou autres droits sur nos marques de commerce et autres droits exclusifs, ou que nous réussirons à résoudre ces conflits. De plus, les lois de certains pays étrangers ne protègent pas les droits exclusifs de la même façon que peuvent le faire les lois des États-Unis ou du Canada.

Nous sous-traitons une tranche de notre production et fabrication

Tout comme d'autres producteurs d'émissions animées, nous confions en sous-traitance une portion des composantes de notre processus de production d'animation exigeant une main-d'œuvre abondante à des fournisseurs dont les coûts de main-d'œuvre sont moins élevés. Ces fournisseurs ont souvent des studios d'animation situés en Extrême-Orient. En raison du nombre croissant de longs métrages animés et d'émissions de télévision animées qui ont été produits au cours des dernières années, la demande pour les services de ces fournisseurs à coûts moins élevés a augmenté considérablement. Cette demande accrue peut faire en sorte que ces fournisseurs haussent leurs tarifs, ce qui pourrait nous contraindre à augmenter les coûts que nous devons engager pour la production d'émissions animées ou nous forcer à revoir nos contrats avec nos fournisseurs préférés offrant des services à coûts moins élevés. Nous ne pouvons pas vous garantir que nous serons en mesure de conclure des contrats de sous-traitance à l'avenir selon des modalités qui sont aussi favorables que les contrats existants.

Une partie importante des produits de Klutz sont également assemblés ou fabriqués, ou les deux, à partir d'installations situées en Extrême-Orient. Toute perturbation ou interruption importante de ces contrats, par exemple, le tremblement de terre survenu à Taiwan en 1999, pourrait entraîner des retards de livraison pour les produits de Klutz à ses clients. Si Klutz n'avait pas accès à un approvisionnement adéquat de produits fabriqués dans des délais opportuns, ou si elle était incapable de livrer les produits dans les délais prévus pour la période des Fêtes au cours du quatrième trimestre, elle pourrait perdre des occasions de vente. Si une telle perturbation ou d'autres événements de nature politique, juridique ou économique survenaient en Extrême-Orient et touchaient les activités de Klutz, cette dernière pourrait être forcée de trouver des sources de fabrication moins favorables.

Nous dépendons de certains membres clés de notre personnel

Nous comptons, de façon importante, sur l'expérience, le leadership et les compétences de certains de nos hauts dirigeants clés, notamment Michael Hirsh, Patrick Loubert, Clive Smith, Toper Taylor, Sid Kaufman, Valérie Hussey, Stephen Hodgins, Sally Moyer Kent et Harriet Reisman. Nous dépendons énormément de l'expérience, du leadership et des compétences rédactionnelles de John Cassidy qui demeure à titre de président et chef de la direction de Klutz, et du leadership et des compétences de Jürgen Lew, chef de l'exploitation de Klutz. Si l'une ou l'autre des personnes précitées était destituée ou quittait volontairement notre emploi, il nous serait très difficile de trouver des remplaçants ayant un niveau de connaissances et de compétences semblables au sein de l'industrie. De plus, dans certains cas, si John Cassidy ou deux des trois personnes suivantes, à savoir Michael Hirsh, Patrick

Loubert ou Clive Smith étaient destituées ou quittaient volontairement notre emploi, nous pourrions être en défaut en vertu de nos marges de crédit bancaires existantes. Il y a également d'autres hauts dirigeants et d'autres membres de l'équipe de production qui nous fournissent des services précieux que nous aurions beaucoup de difficulté à remplacer à court terme.

Nos produits sont générés par un nombre relativement peu élevé de clients

Sur une base pro forma en tenant compte de l'acquisition de Klutz, aucun client à lui seul n'est responsable de plus de 10 % de l'ensemble des produits que nous générons. Toutefois, une tranche importante de nos produits est générée par des ventes effectuées auprès d'un nombre relativement peu élevé de clients. Même si nous vendons nos émissions à un très grand nombre de diffuseurs et distributeurs à travers le monde, au cours de l'exercice financier 1999, nos dix principaux clients étaient responsables de 57 % de l'ensemble des produits générés par notre secteur Production et Distribution.

De même, en 1999, les dix plus importants clients de Klutz étaient responsables d'environ 51 % de son chiffre d'affaires net. Nous prévoyons que Klutz continuera de se fier à un nombre relativement peu élevé de clients au détail pour générer un pourcentage important de son chiffre d'affaires dans un avenir prévisible.

Étant donné qu'une tranche importante de nos ventes et des ventes de Klutz sont imputables à un petit nombre de clients, la perte de l'un de ces clients, ou encore toute réduction importante au niveau des ventes, pourrait avoir des conséquences défavorables sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Nous aurons besoin de capitaux additionnels pour financer la croissance de nos activités

Nous prévoyons que l'encaisse qui sera nécessaire au cours des prochaines années pour accroître nos activités et augmenter notre répertoire de films et d'émissions de télévision exclusives excèdera les flux de trésorerie provenant de notre exploitation. Nous prévoyons financer ces manques d'encaisse grâce à des emprunts bancaires et en réunissant des capitaux par des appels publics à l'épargne ou des placements privés de nos titres. Toutefois, nous ne pouvons pas vous garantir que nous serons en mesure de continuer d'avoir accès à de telles sources de financement selon des modalités qui nous conviendront, ou de quelque façon que ce soit.

Au 31 mars 2000, sur une base pro forma et compte tenu de l'acquisition de Klutz et du présent placement, nous aurions prélevé environ 82 \$ millions en vertu de notre accord de crédit en vigueur. De ce montant prélevé, environ 37 \$ millions auraient été prélevés aux termes de notre facilité de crédit d'exploitation. Cette facilité de crédit d'exploitation est une facilité de crédit à vue dont le remboursement peut être exigé par la banque en tout temps moyennant préavis raisonnable, quoiqu'un montant maximum de 35 \$ millions puisse être prélevé à notre gré sur notre facilité à terme renouvelable en tout temps. Si la banque exerce son droit de demander le remboursement de la facilité de crédit d'exploitation, nous pourrions manquer à nos obligations en vertu de notre accord de crédit. Le solde du montant disponible aux termes de notre facilité de crédit, établi conformément aux clauses restrictives en vigueur, se serait établi à environ 60 \$ millions au 31 mars 2000, sur une base pro forma et compte tenu de l'acquisition de Klutz et du présent placement. Selon l'accord de crédit, la durée de deux clauses restrictives supplémentaires, acceptables pour la banque, doit être établie d'ici au 30 juin 2000. Ces clauses restrictives supplémentaires ont trait au maintien d'un ratio de la dette de premier rang consolidée au BAIIA consolidé, et d'un ratio des sources prévues des liquidités à l'affectation projetée des liquidités. Nous ne pouvons garantir que ces clauses supplémentaires n'auront pas pour effet de réduire davantage ou de supprimer la disponibilité du crédit accordé en vertu de notre accord de crédit ou de nous placer en situation de violation de nos engagements. La réduction ou la suppression du crédit accordé ou la violation de nos engagements en vertu de l'accord de crédit ou notre manquement à celui-ci pourrait restreindre, peut-être de façon considérable, notre capacité à exploiter notre entreprise, ce qui pourrait, de ce fait, avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Nos activités d'édition comportent des risques associés à la gestion des stocks

En règle générale, Klutz et Kids Can Press fabriquent en vrac, en partie en fonction d'estimations pour des commandes anticipées et non exécutoires provenant d'importants clients dans le secteur de la vente au détail. Ces

estimations peuvent varier de façon considérable par rapport aux commandes réelles. Si les commandes réelles sont inférieures aux estimations originelles, Klutz et Kids Can Press peuvent se retrouver avec un excédent de stock. Un excédent de stock important peut entraîner des rabais sur les prix, des radiations et des coûts de financement accrus relativement aux stocks, tous des facteurs qui pourraient avoir des conséquences défavorables sur les résultats d'exploitation de nos activités d'édition.

Nos résultats financiers fluctuent d'une période à l'autre, ils sont hautement saisonniers et ne sont pas indicatifs de nos résultats pour les périodes futures

Nos résultats d'exploitation pour le secteur Production et Distribution pour une période donnée dépendent du nombre, du choix du moment et de la réussite commerciale des émissions de télévision et des longs métrages qui sont livrés ou mis à la disposition des divers médias et aucun de ces facteurs peut être prévu avec certitude. Par conséquent nos résultats d'exploitation peuvent fluctuer de façon importante d'une période à l'autre et les résultats d'une période quelconque ne sont pas nécessairement indicatifs des résultats qui pourront être obtenus lors de périodes futures. Les produits qui sont générés par la production sont comptabilisés lorsque les émissions sont livrées en vertu d'un contrat sans clause d'annulation, pourvu que la période visée par la licence de diffusion applicable ait débutée. Les produits qui sont générés par les licences octroyées par la suite à l'égard des émissions livrées sont comptabilisés à compter du début de la convention de licence. Les flux de trésorerie peuvent également fluctuer et il n'y a pas nécessairement de corrélation étroite entre ceux-ci et la comptabilisation des produits.

Bien que la pratique au sein de l'industrie soit en pleine évolution, en partie en raison de la concurrence accrue de la part des nouveaux services, les télédiffuseurs prennent toujours la plupart de leurs décisions annuelles en matière de programmation au cours de la période entre février et juin, de telle sorte que les nouvelles émissions de télévision sont prêtes pour la diffusion au début de la saison de diffusion en septembre, ou à titre de remplacements à la mi-saison au cours de la première moitié de l'année. En raison de ce cycle de production annuelle, nos produits générés par la télévision ne sont pas réalisés de façon égale durant l'année. Notamment, les produits générés par la télévision sont généralement moins élevés au cours des premier et deuxième trimestres civils puisque moins d'émissions sont complétées et livrées au cours de cette période, et les produits générés par la télévision sont plus élevés au cours du troisième trimestre civil et surtout au cours du quatrième trimestre civil. De plus, les horaires de livraison pour nos séries de télévision et nos longs métrages sont difficiles à prévoir et il n'y a pas vraiment d'uniformité à cet égard d'une année à l'autre. Par conséquent, nos produits courants générés par le secteur Production et Distribution fluctuent d'une période à l'autre.

Les produits générés par le secteur Production et Distribution à l'égard du répertoire peuvent varier considérablement d'une année à l'autre, à la fois en fonction du territoire géographique et de l'année de production. Notre capacité de vendre des émissions de notre répertoire dans certains territoires dépendra des perspectives du marché dans un territoire particulier et de la disponibilité des émissions dans différents territoires, ce qui dépend finalement de la portée et des modalités de toute vente antérieure effectuée dans ce territoire.

Tout comme les autres entreprises au sein de l'industrie de l'édition, le chiffre d'affaires réalisé par Klutz et Kids Can Press est saisonnier. Une tranche considérable de leurs chiffres d'affaires nets respectifs est réalisée auprès des détaillants en anticipation des ventes au cours du quatrième trimestre et la période de Noël. Une conjoncture économique ou commerciale défavorable au cours de cette période peut avoir des conséquences défavorables sur leurs résultats d'exploitation pour l'année entière. En raison du caractère saisonnier de nos activités dans le secteur de l'édition, nos résultats financiers pour l'édition pour un trimestre en particulier ne sont pas nécessairement indicatifs des résultats pour l'année entière et nos produits ainsi que nos dépenses, ou les deux, peuvent varier d'un trimestre à l'autre.

Si nous ne sommes pas en mesure de mettre en oeuvre notre nouveau système de comptabilité et d'établissement de rapports financiers, il est possible que nous ne puissions produire d'états financiers mensuels

À l'heure actuelle, nous ne produisons pas d'états financiers mensuels consolidés. Nous procédons actuellement à la mise en place d'un système de gestion de l'information exhaustif qui améliorera notre système de production de rapports financiers informatisés et accroîtra notre capacité à produire des rapports mensuels. Si nous ne sommes pas en mesure de mettre en oeuvre et d'intégrer ce système à nos systèmes déjà en place, nous pourrions ne pas disposer d'états financiers mensuels consolidés pertinents, précis ou en temps utile. L'impossibilité de produire des états financiers mensuels consolidés en temps utile pourrait gêner notre capacité à suivre de près nos résultats.

Nos résultats d'exploitation peuvent être touchés de façon défavorable par des rajustements périodiques des taux d'amortissement

Nous amortissons les frais de production et d'acquisition pour les émissions de télévision et les longs métrages en utilisant la méthode de l'amortissement prévisionnel pour chaque film. Selon cette méthode, les coûts sont amortis pour chaque film ou émission de télévision en fonction du coefficient des produits générés pendant la période courante pour chaque production par rapport à l'estimation faite par la direction quant aux produits globaux devant être générés par cette production en provenance de tous les médias et tous les marchés. La direction passe en revue de façon régulière et révisé, lorsqu'elle le juge approprié, ses estimations quant aux produits globaux devant être générés par chaque production, ce qui peut entraîner une modification au taux d'amortissement ou une décote de l'actif cinématographique ou télévisuel par rapport à la valeur nette réalisable, ou les deux. Les résultats d'exploitation pour les années à venir dépendent de l'amortissement de nos coûts cinématographiques et télévisuels et ils peuvent être touchés de façon importante par des rajustements périodiques de nos taux d'amortissement. Les méthodes comptables de l'industrie exigent la comptabilisation immédiate de la décote totale dans les cas où il est prévu qu'une émission de télévision ou long métrage ne sera pas en mesure de récupérer la somme investie dans cette production ou acquisition. Par contre, le bénéfice réalisé par une émission de télévision ou un long métrage à succès est comptabilisé sur toute la période durant laquelle l'émission de télévision ou le long métrage en particulier génère des produits. Par conséquent, nos résultats financiers peuvent fluctuer d'une période à l'autre.

Nous devons composer avec des fluctuations des taux de change

Nous réalisons des opérations à l'échelle internationale dans des devises autres que le dollar canadien. En 1999, 76 % de l'ensemble de nos produits était réalisé en \$ US et dans d'autres devises étrangères tandis que 24 % était réalisé en \$ CA. Sur une base pro forma en tenant compte de l'acquisition de Klutz, en 1999 86 % de nos produits auraient été réalisés en devises étrangères, principalement en \$ US. Bien que certaines de nos charges soient comptabilisées en \$ US et dans d'autres devises étrangères, les recettes d'encaisse en \$ US excèdent les charges en \$ US de telle sorte que nous sommes assujettis aux fluctuations du \$ US et des autres devises. Nous négocions des contrats à terme sur devises pour gérer notre position de change lorsque nous le jugeons approprié. Cette activité de couverture aide à minimiser nos fluctuations d'encaisse relativement à une devise entre le moment où la vente est négociée et le moment où la somme au comptant est reçue.

Malgré les mesures prises pour couvrir les écarts de change sur les fluctuations d'encaisse, nous ne pouvons pas couvrir nos produits qui sont inscrits dans nos états financiers au taux de change moyen pour la période. Ceci peut donner lieu à des fluctuations des résultats périodiques qui reflètent les fluctuations des devises au cours d'une période donnée.

Les investisseurs américains pourraient ne pas avoir les moyens d'entreprendre des mesures d'exécution en cas de responsabilité civile contre nous ou contre nos administrateurs, nos dirigeants ou nos actionnaires dominants

Nous sommes constitués sous le régime des lois de l'Ontario au Canada. La plupart de nos administrateurs, actionnaires dominants et dirigeants ainsi que certains des experts nommés dans le présent prospectus sont des résidents du Canada et la totalité ou la quasi-totalité de leur actif ainsi que la quasi-totalité de notre actif sont situés à l'extérieur des États-Unis. Par conséquent, il pourrait être difficile pour les porteurs américains de nos actions à droit

de vote subalterne de faire preuve de signification à de ces personnes aux États-Unis ou d'obtenir une réalisation aux États-Unis dans le cas des jugements qui sont rendus contre eux. De plus, nous avons été avisés par nos conseillers juridiques canadiens qu'il y a des doutes quant à l'exécution au Canada des responsabilités prévues uniquement en vertu des lois fédérales sur les valeurs mobilières aux États-Unis.

Nos cours boursiers peuvent être volatiles

Les cours boursiers de nos actions à droit de vote subalterne ont été volatiles dans le passé et ils peuvent l'être à l'avenir. Plusieurs facteurs peuvent entraîner d'importantes fluctuations au cours boursier de nos actions à droit de vote subalterne, notamment, les écarts de résultats d'exploitation d'un trimestre à l'autre, un événement d'actualité, le volume des opérations, les tendances générales du marché et d'autres facteurs.

Notre industrie est très concurrentielle

Il y a énormément de concurrence dans les secteurs de la production et la distribution de livres, de films, d'émissions de télévision et autres contenus pour les médias destinés aux enfants. Il y a plusieurs fournisseurs de contenu pour les médias, notamment les grands studios de films à intégration verticale, les réseaux de télévision et les services de câblo-diffusion spécialisée, les maisons indépendantes de production pour la télévision et les éditeurs de livres d'enfants à travers le monde. Plusieurs de ces concurrents ont beaucoup plus d'envergure que nous et ont accès à considérablement plus de ressources que nous, y compris un meilleur accès aux capitaux.

L'intégration verticale de l'industrie de la télédiffusion ainsi que la création et l'expansion des nouveaux réseaux qui réalisent une grande partie de leur propre programmation, ont réduit le nombre de créneaux horaires pour les émissions produites par les maisons de production indépendantes, augmentant par le fait même la concurrence pour ce genre d'émissions. Nous ne pouvons pas vous garantir que nous serons en mesure de concurrencer avec succès à l'avenir ou que nous continuerons de produire ou d'acquérir des droits sur d'autres émissions à succès ou de conclure des ententes pour le financement, la production, la distribution ou l'obtention de licences pour des émissions selon des modalités qui nous seront avantageuses. Il continue à y avoir une concurrence intense pour les créneaux horaires les plus intéressants offerts par ces services. Nous ne pouvons pas vous garantir que nous serons en mesure d'augmenter ou de maintenir nos taux de pénétration en ce qui concerne les grilles horaires pour la diffusion.

Il n'y a pas eu dans le passé de marché pour nos actions à droit de vote subalterne aux États-Unis et le prix d'offre initial aux États-Unis pourrait ne pas être indicatif des cours boursiers futurs

Nos actions à droit de vote subalterne sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto. Avant le présent placement, il n'y avait pas de marché public aux États-Unis pour nos actions à droit de vote subalterne. Le prix d'offre initial aux États-Unis pour nos actions à droit de vote subalterne a été établi par voie de négociations entre nous et les représentants des preneurs fermes et pourrait n'avoir aucun rapport avec le cours auquel nos actions à droit de vote subalterne se négocieront une fois le présent placement réalisé. Le principal facteur dont nous avons tenu compte pour établir le prix d'offre initial aux États-Unis était le cours de nos actions sur la Bourse de Toronto le 31 mai 2000.

Les cours auxquels nos actions à droit de vote subalterne se vendront sur le marché public aux États-Unis après le présent placement pourraient être inférieurs au prix auquel les preneurs fermes les ont vendues. De plus, il n'est pas évident qu'un marché boursier actif se développera aux États-Unis pour nos actions à droit de vote subalterne, ou même qu'un tel marché pourra être soutenu après le présent placement. Vous pourriez ne pas être capable de revendre vos actions à droit de vote subalterne au prix d'offre initial aux États-Unis en raison de plusieurs facteurs, y compris, mais non limités aux facteurs suivants :

- les annonces concernant notre entreprise ou nos concurrents;
- les annonces concernant les liens stratégiques ou les acquisitions;

- les modifications apportées par les analystes à leurs estimations quant à nos bénéfices;
- les fluctuations des devises;
- la conjoncture économique et politique et les conditions du marché aux États-Unis, au Canada et sur les autres marchés mondiaux; et
- les tendances liées aux fluctuations des cours boursiers des entreprise canadiennes.

EMPLOI DU PRODUIT

Nous évaluons le produit net que nous toucherons de la vente des 2434 032 actions à droit de vote subalterne que nous offrons en vertu du présent prospectus (à l'exclusion des actions vendues par les actionnaires vendeurs) à environ • \$ US millions, déduction faite de la rémunération de prise ferme et des frais estimatifs du placement (• \$ US millions si l'option aux fins des attributions excédentaires octroyée aux preneurs fermes est levée intégralement). En se basant sur l'inverse du taux d'achat à midi le 31 mai 2000 à raison de 1,00 \$ CA pour chaque 0,6677 \$ US, le produit net que nous toucherons de la vente des 2 434 032 actions à droit de vote subalterne offertes aux présentes est évalué à • \$ CA millions (• \$ CA millions si l'option aux fins des attributions excédentaires octroyée aux preneurs fermes est levée intégralement).

Nous prévoyons utiliser le produit net tiré du présent placement de la façon suivante :

- un montant d'environ 24 \$ US millions servira à rembourser le crédit de relais que nous avons contracté avec une banque à charte canadienne pour financer l'acquisition de Klutz;
- un montant d'environ 6 \$ US millions servira à rembourser les billets subordonnés qui ont été émis dans le cadre de l'acquisition de Klutz; et
- un montant d'environ • \$ US millions servira à rembourser une tranche des emprunts impayés effectués en vertu de nos marges de crédit contractées avec une banque à charte canadienne, dont une tranche a été engagée pour financer l'acquisition de Klutz.

Le solde du produit net tiré du présent placement et l'augmentation de crédit qui sera à notre disposition en vertu de nos marges de crédit par suite du remboursement de la dette à partir du produit tiré du présent placement serviront aux fins générales de l'entreprise et pour financer une ou plusieurs acquisitions éventuelles. Nous continuerons d'évaluer les occasions d'acquisitions sur une base régulière et nous avons l'intention de poursuivre les occasions qui, à notre avis, sont dans notre meilleur intérêt à long terme.

POLITIQUE EN MATIÈRE DU DIVIDENDE

Nous n'avons pas déclaré ou versé de dividende en espèces ou autrement sur nos actions à droit de vote subalterne ou nos actions à droit de vote multiple et nous ne prévoyons pas verser de dividende dans un avenir prévisible. Nous comptons conserver notre bénéfice, le cas échéant, afin de l'utiliser pour votre propre croissance et pour notre exploitation continue.

ANTÉDÉCENTS BOURSIERS DES ACTIONS À DROIT DE VOTE SUBALTERNE

Nos actions à droit de vote subalterne sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto aux fins de négociation sous le symbole « NTV ».

En date du 31 mai 2000, il y avait dans l'ensemble 1 930 897 actions à droit de vote multiple et 5 622 893 actions à droit de vote subalterne en circulation. Il n'y a aucun marché public pour nos actions à droit de vote multiple.

Le tableau qui suit présente, pour les périodes indiquées, les cours vendeurs maximum et minimum ainsi que le volume des opérations sur nos actions à droit de vote subalterne, de la façon affichée par la Bourse de Toronto :

Période des opérations	Fourchette des cours			Volume total
	Maximum	Minimum (en dollars CA)	Fermeture	
Exercice financier terminé le 31 décembre 1998				
Premier trimestre	35,00 \$	28,85 \$	35,00 \$	1 000 000
Deuxième trimestre	35,50 \$	30,75 \$	32,00 \$	505 000
Troisième trimestre	30,00 \$	27,00 \$	27,25 \$	338 000
Quatrième trimestre	29,50 \$	23,00 \$	28,75 \$	333 000
Exercice financier terminé le 31 décembre 1999				
Premier trimestre	31,25 \$	27,00 \$	30,00 \$	264 000
Deuxième trimestre	31,00 \$	25,75 \$	26,00 \$	282 000
Troisième trimestre	26,00 \$	22,25 \$	22,25 \$	353 000
Quatrième trimestre	25,00 \$	18,00 \$	20,75 \$	482 000
Exerce financier terminé le 31 décembre 2000				
Premier trimestre	28,50 \$	19,00 \$	27,75 \$	444 000
Deuxième trimestre (jusqu’au 31 mai 2000).....	35,00 \$	22,55 \$	23,00 \$	128 000

Au 31 mai 2000, le plus récent cours vendeur affiché à l'égard de nos actions à droit de vote subalterne sur la Bourse de Toronto était de 23,00 \$.

STRUCTURE DU CAPITAL

Le tableau ci-dessous présente la structure du capital consolidé au 31 décembre 1999, selon les chiffres réels, selon les chiffres pro forma pour tenir compte de l'acquisition de Klutz et du financement y afférent (décrits ailleurs dans le présent prospectus) et selon les chiffres pro forma après rajustement pour tenir compte du présent placement, déduction faite des commissions de prise ferme et des frais estimatifs du placement ainsi que de l'emploi du produit net en découlant (compte non tenu de la levée de l'option aux fins d'attributions excédentaires).

Au 31 décembre 1999						
\$ CA			\$ US ¹⁾			
Données réelles	Données pro forma	Données pro forma rajustées	Données réelles	Données pro forma	Données pro forma rajustées	
(en milliers de dollars)						
Espèces et quasi-espèces.....	—	4 929	•	—	3 413	•
Dette :						
Emprunts à payer ²⁾	48 724	94 646	•	33 741	65 542	•
Débiteure subordonnée convertible...	—	16 260	16 260	—	11 260	11 260
Avoir des actionnaires :						
Actions à droit de vote subalterne (autorisées et en nombre illimité; en circulation : 5 328 852 selon les données réelles, 7 615 723 selon les données pro forma et 8 118 897 selon les données pro forma rajustées) ³⁾	80 099	133 223	•	55 469	92 257	•
Composante capitaux propres de la débenture subordonnée convertible		2 598	2 598	—	1 799	1 799
Actions à droit de vote multiple.....	—	—	—	—	—	—
Bénéfices non répartis	40 888	38 072	•	28 315	26 365	•
Total de l'avoir des actionnaires.....	120 987	173 893	•	83 784	121 421	•
Total de la structure du capital.....	169 711	284 799	•	117 525	197 223	•

- 1) Au profit du lecteur, ces montants ont été convertis en dollars américains au cours acheteur à midi de 0,6925 au 31 décembre 1999. Les conversions ne sont pas nécessairement représentatives des montants qui auraient été présentés si nous dressions depuis toujours nos états financiers en dollars américains. En outre, les taux utilisés ne sont pas nécessairement représentatifs des taux en vigueur en tout autre temps.
- 2) Comprend les emprunts contractés aux termes de facilités de crédit bancaire, les emprunts hypothécaires et les autres prêts consentis par des tiers.
- 3) Ne tient pas compte de 375 000 actions à droit de vote subalterne qui pourraient être vendues aux termes de l'option aux fins d'attributions excédentaires du preneur ferme; de 624 299 actions à droit de vote subalterne réservées pour émission à la levée des options en circulation aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions au 31 décembre 1999; de 690 909 actions à droit de vote subalterne réservées pour émission à la conversion de la débenture subordonnée convertible 8 %; ni de 90 500 actions à droit de vote subalterne réservées pour émission à l'exercice du bon de souscription émis se rattachant à la débenture subordonnée convertible.

ACQUISITION DE KLUTZ ET FINANCEMENT

Acquisition de Klutz

Le 12 mai 2000, nous avons acheté la totalité des actions émises et en circulation de Klutz, une société privée, dans le cadre d'une opération évaluée à environ 74 \$ US millions. Nous prévoyons que notre acquisition de Klutz, un des plus importants éditeurs de livres pour enfants de marque aux États-Unis, nous permettra d'augmenter considérablement notre plate-forme de divertissement pour enfants et augmentera l'apport contribué par les activités de notre secteur Articles de consommation de marque.

Nous prévoyons également que notre acquisition de Klutz renforcera considérablement notre présence sur le marché des enfants de 6 à 12 ans, un secteur démographique qui, à notre avis, revêt une importance stratégique pour notre croissance future. Nous prévoyons offrir la gamme de produits très reconnue de Klutz auprès du secteur préscolaire en créant une marque pour enfants axée sur le secteur démographique des enfants de 2 à 5 ans. Nous croyons que le format, le contenu et les articles interactifs de Klutz conviennent bien aux occasions d'affaires offertes par Internet et le commerce électronique. Nous prévoyons que Kids Can Press, notre secteur d'édition de livres à

l'heure actuelle, et Klutz poursuivront des occasions en matière de distribution conjointe, de collaboration rédactionnelle et de ventes internationales accrues.

Nous avons effectué l'acquisition de Klutz moyennant la contrepartie suivante :

- un montant d'environ 62 \$ US millions au comptant;
- un montant d'environ 6 \$ US millions sous forme de billets subordonnés en faveur des anciens actionnaires de Klutz; et
- un montant d'environ 5 \$ US millions sous forme d'actions à droit de vote subalterne; et
- un montant d'environ 1 \$ US million pour la prise en charge des obligations en vertu d'une entente fictive visant des titres de participation conclue avec un haut dirigeant de Klutz.

Des actions à droit de vote subalterne au montant de 5\$ US millions ont été émises en faveur de John Cassidy, qui demeure président et chef de la direction de Klutz et était l'un des anciens actionnaires de Klutz, à titre de contrepartie pour la résiliation d'une convention de redevance en vigueur intervenue entre M. Cassidy et Klutz.

La convention de Klutz contient, entre autres, des engagements en matière de non-concurrence et de non-sollicitation de la part des actionnaires actuels de Klutz les empêchant de faire concurrence à Klutz ou à nous ou d'intervenir auprès des employés de Klutz ou de nos employés pendant une période d'au moins deux ans après la date de clôture. De plus, nous avons signé un contrat d'emploi de plusieurs années avec M. Cassidy en vertu duquel il continuera d'exercer les fonctions de président et de chef de la direction de Klutz. La durée de l'emploi de M. Cassidy sera renouvelée automatiquement pour deux périodes successives d'un an, à moins que l'une ou l'autre des parties mette fin à la convention avant une prorogation.

La contrepartie au comptant versée dans le cadre de l'acquisition de Klutz (62 \$ US millions) ainsi que les frais et dépenses connexes (environ 2 \$ US millions) ont été financés de la façon suivante :

- un montant d'environ 30 \$ US millions au moyen d'un crédit à terme consenti par une banque à charte canadienne et établi expressément pour financer l'acquisition de Klutz, lequel montant restera impayé après le placement;
- un montant d'environ 24 \$ US millions au moyen d'un crédit de relais que nous avons contracté avec une banque à charte canadienne, lequel montant sera remboursé avec le produit tiré du présent placement; et
- un montant d'environ 10 \$ US millions sur le produit de 12 \$ US millions tiré d'un placement privé d'une débenture convertible subordonnée 8% venant à échéance en 2005 et un bon de souscription émis dans le cadre de la débenture convertible subordonnée. Ce placement privé a été réalisé le 10 avril 2000.

Notre financement

Pour financer l'acquisition de Klutz, nous avons augmenté nos marges de crédit disponibles consenties par une banque à charte canadienne de 150 \$ millions à 200 \$ millions. Ces marges de crédit comprennent les éléments suivants :

- un crédit d'exploitation renouvelable à vue de 95 \$ millions;
- un crédit à terme de 45 \$ millions (35 \$ US millions) établi spécifiquement pour l'acquisition de Klutz;
- un crédit de relais de 35 \$ millions (24 \$ US millions) pour financer l'acquisition de Klutz;

- un crédit à terme renouvelable de 15 \$ millions pour les investissements autorisés, les acquisitions et l'exploitation en général;
- un crédit à terme de 5 \$ millions pour financer les dépenses en immobilisation; et
- un crédit de couverture pour devises étrangères de 5 \$ millions.

Nous avons effectué des tirages sur le crédit à terme de 45 \$ millions et le crédit de relais de 35 \$ millions pour financer le versement au comptant qui était exigé dans le cadre de la clôture de l'acquisition de Klutz. Nous prévoyons rembourser le crédit de relais de 35 \$ millions à partir du produit du présent placement. Une fois que le crédit de relais de 35 \$ millions sera remboursé, le crédit disponible en vertu du crédit à terme renouvelable de 15 \$ millions sera immédiatement majoré de 35 \$ millions pour atteindre 50 \$ millions.

Au 30 mai 2000, nous avons contracté des emprunts d'environ 121 \$ millions en vertu de ces marges de crédit et le total de nos emprunts, y compris les hypothèques, une débenture convertible subordonnée et les autres dettes payables à des tiers, s'élevait à environ 156 \$ millions.

À notre avis, les modalités de nos marges de crédit sont habituelles pour une entreprise de notre taille œuvrant dans notre industrie. À notre avis, nous sommes également en conformité à tous les égards avec toutes les modalités de ces marges de crédit, y compris avec tous les engagements financiers contenus dans lesdites marges de crédit en date du 31 décembre 1999. Nous avons convenu de syndiquer ou de refinancer ces marges de crédit d'ici le 31 mars 2001.

Le 10 avril 2000, nous avons émis une débenture convertible subordonnée et non garantie au montant de 19 \$ millions en faveur d'une banque d'investissement liée au Conseil du régime de retraite des enseignants et des enseignantes de l'Ontario. Cette débenture vient à échéance dans cinq ans, elle porte intérêt à un taux de 8 % et elle est convertible, au gré du porteur, en nos actions à droit de vote subalterne à un prix de conversion de 27,50 \$ par action à droit de vote subalterne. À la date où nous avons convenu des modalités de la débenture convertible subordonnée, le cours boursier de nos actions était de 22,00 \$. La débenture n'est pas rachetable pendant une période de trois ans et, par la suite, elle est rachetable par nous, à la condition que le cours boursier de nos actions à droit de vote subalterne excède 125 % du prix de conversion pendant une période de 20 jours de bourse consécutifs. À notre gré et sous réserve de certaines conditions, nous pouvons laisser accumuler nos versements d'intérêts trimestriels à l'égard de la débenture convertible. Lors de l'émission de la débenture, nous avons également émis en faveur de l'investisseur des bons de souscription visant l'achat de 90 500 actions à droit de vote subalterne à un prix de 23,65 \$ par action à droit de vote subalterne. Les bons de souscriptions expirent le 10 avril 2003.

DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES ET PRO FORMA CHOISIES

Les données tirées de l'état consolidé des résultats présentées ci-dessous pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 1999, les données tirées de l'état pro forma des résultats pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 de même que les données tirées du bilan consolidé aux 31 décembre 1998 et 1999 et du bilan pro forma au 31 décembre 1999 proviennent de nos états financiers consolidés et de nos informations financières pro forma et doivent être lues à la lumière de ces derniers. Les données tirées de l'état consolidé des résultats présentées ci-dessous pour chacun des exercices compris dans la période de deux ans terminée le 31 décembre 1996 et les données tirées du bilan consolidé aux 31 décembre 1995 et 1996 sont tirées de nos états financiers consolidés pour les exercices terminés les 31 décembre 1995 et 1996, lesquels ont été dressés conformément aux PCGR au Canada.

Les données tirées de l'état pro forma des résultats présentés ci-dessous ont été préparées pour tenir compte de l'acquisition de Klutz et du financement y afférent (décrits ailleurs au présent prospectus) comme s'ils avaient eu lieu le 1^{er} janvier 1999. Les données choisies tirées du bilan pro forma tiennent compte de l'acquisition de Klutz et du financement connexe comme s'ils avaient eu lieu le 31 décembre 1999. Tous les montants sont libellés en dollars canadiens, sauf indication contraire.

	Exercices terminés les 31 décembre						Données pro forma de l'exercice terminé le 31 décembre	
	1995	1996	1997	1998	1999		1999	
	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ US ¹⁾	\$ CA	\$ US ¹⁾
(en milliers de dollars, sauf les données par action et certaines données d'exploitation)								
Données tirées de l'état des résultats								
Produits								
Production et distribution ...	54 784	58 270	52 189	65 485	71 566	48 264	71 550	48 264
Articles de consommation de marque	2 494	3 050	3 352	8 160	20 174	13 605	81 527	54 979
	57 278	61 320	55 541	73 645	91 740	61 869	153 087	103 243
Coût des produits vendus								
Production et distribution ...	42 671	49 458	39 535	45 637	50 900	34 327	50 900	34 327
Articles de consommation de marque	1 793	1 616	1 407	3 914	9 725	6 559	40 075	27 027
	44 464	51 074	40 942	49 551	60 625	40 886	90 975	61 354
Frais de vente et frais généraux et administratifs.....	3 058	2 808	4 950	7 127	12 320	8 308	31 180	21 027
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif.....	1 537	1 748	1 365	2 505	2 601	1 754	7 160	4 834
Total des charges.....	49 059	55 630	47 257	59 177	75 546	50 948	129 327	87 215
Bénéfice d'exploitation avant les éléments ci-dessous.....	8 219	5 690	8 284	14 477	16 194	10 921	23 760	16 028
Intérêts nets	1 091	436	225	135	(2 755)	(1 858)	(8 970)	(6 049)
Autres charges	—	—	—	—	—	—	(824)	(556)
Quote-part du bénéfice d'une société affiliée	—	—	—	557	1 554	1 048	1 554	1 048
Bénéfice avant les impôts sur les bénéfices.....	9 310	6 126	8 509	15 169	14 993	10 111	15 520	10 471
Provision pour les impôts sur les bénéfices.....	3 867	2 444	3 581	6 520	4 907	3 309	5 350	3 608
Bénéfice net	5 443	3 682	4 928	8 649	10 086	6 802	10 170	6 863

	Exercices terminés les 31 décembre						Données pro forma de l'exercice terminé le 31 décembre	
	1995	1996	1997	1998	1999		1999	
	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ US ¹⁾	\$ CA	\$ US ¹⁾
	(en milliers de dollars, sauf les données par action et certaines données d'exploitation)							
Données tirées de l'état des résultats								
Bénéfice par action ²⁾								
Non dilué	1,05	0,71	0,86	1,21	1,39	0,94	1,07	0,72
Dilué	1,05	0,71	0,85	1,20	1,38	0,93	1,07	0,72
Nombre moyen pondéré								
d'actions en circulation	5 181	5 188	5 740	7 118	7 259	7 259	9 547	9 547

	Exercices terminés les 31 décembre						Données pro forma de l'exercice terminé le 31 décembre	
	1995	1996	1997	1998	1999		1999	
	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ US ¹⁾	\$ CA	\$ US ¹⁾
(en milliers de dollars, sauf certaines données d'exploitation)								
Données choisies sur les flux de trésorerie et l'exploitation								
BAIIA ³⁾								
Production et distribution	9 846	6 656	8 347	15 674	15 564	10 496	15 564	10 496
Articles de consommation de marque.....	(91)	782	1 302	1 306	3 231	2 179	15 370	10 366
	9 755	7 438	9 649	16 980	18 795	12 675	30 934	20 862
Flux de trésorerie liées à l'exploitation	23 862	24 313	17 990	25 911	46 056	31 060	s.o.	s.o.
Investissement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision.....	40 770	31 418	39 911	68 387	67 159	45 292	67 159	45 292
Livraison d'épisodes exclusifs ⁴⁾	74	69	116	187	214	214	214	214
Épisodes cumulés dans la banque d'œuvres ⁴⁾	630	751	883	1 073	1 376	1 376	1 376	1 376
	Aux 31 décembre						Données pro forma au 31 décembre	
	1995	1996	1997	1998	1999		1999	
	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ CA	\$ US ¹⁾	\$ CA	\$ US ¹⁾
(en milliers de dollars)								
Données tirées du bilan								
Espèces et quasi-espèces.....	14 386	20 671	9 538	8 068	—	—	4 929	3 413
Débiteurs et crédits d'impôts à recevoir	18 338	14 949	30 884	58 479	77 772	53 857	94 869	65 697
Investissement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision.....	32 025	40 178	46 926	74 091	92 789	64 256	92 789	64 256
Écart d'acquisition	—	—	2 913	8 093	7 767	5 379	88 484	61 275
Total de l'actif	75 342	87 143	103 403	169 658	203 147	140 679	322 838	223 565
Emprunts à payer 5).....	8 820	6 000	16 437	32 805	48 724	33 741	94 646	65 542
Débtenture subordonnée convertible	—	—	—	—	—	—	16 260	11 260
Avoir des actionnaires	41 323	58 272	65 584	111 071	120 987	83 783	173 893	120 421

- 1) Au profit du lecteur, les montants de l'état des résultats libellés en dollars canadiens ont été convertis en dollars américains au cours acheteur à midi de 0,6744 pour l'exercice 1999, et les montants du bilan libellés en dollars canadiens ont été convertis au taux de fin d'exercice de 0,6925 au 31 décembre 1999, comme l'explique la rubrique « Devises de présentation et données concernant le taux de change ». Les conversions ne sont pas nécessairement représentatives des montants qui auraient été présentés si nous dressions depuis toujours nos états financiers en dollars américains. En outre, les taux de change utilisés ne sont pas nécessairement représentatifs des taux de change en vigueur en tout autre temps.
- 2) En fonction du nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple en circulation au cours de l'exercice. Le bénéfice par action non dilué et dilué aux termes des PCGR aux États-Unis ne sont pas présentés du fait qu'il n'existe aucun écart important.
- 3) Le BAIIA correspond au bénéfice avant les intérêts, le bénéfice de participation, les autres charges, les impôts et l'amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif. Le BAIIA est présenté parce que nous croyons que certains investisseurs jugeront cet outil utile pour évaluer notre entreprise; toutefois, le BAIIA ne doit pas remplacer le bénéfice net à titre d'indicateur du rendement d'exploitation ni se substituer aux flux de trésorerie à titre de mesure de nos liquidités totales tels qu'ils sont présentés dans nos états financiers consolidés. Tel qu'il est présenté, le BAIIA n'est peut-être pas comparable aux calculs de même type fournis par d'autres entreprises.

- 4) Le nombre d'épisodes est présenté sous forme d'équivalents d'une demi-heure. Les données sur la livraison d'épisodes exclusifs ne tiennent pas compte de la livraison d'un long métrage au cours de chacun des exercices 1997 et 1998. Aux fins du dénombrement des épisodes cumulés dans la banque d'œuvres, un long métrage équivaut à trois équivalents d'une demi-heure.
- 5) Comprend les emprunts aux termes des facilités de crédit bancaire, les emprunts hypothécaires et les autres prêts consentis par des tiers.

ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION – NELVANA

Aperçu

Nous sommes une société intégrée de divertissement de premier rang dont les activités consistent à élaborer, à produire, à commercialiser et à distribuer à l'échelle mondiale un contenu médiatique de marque et des produits connexes de première qualité à l'intention des enfants. Nos deux principaux secteurs d'activité sont les suivants :

- Production et distribution – activités de production et de distribution de contenu d'émissions de télévision, de longs métrages et d'autres médias.
- Articles de consommation de marque – activités d'édition de livres d'enfant et activités de concession de licences à des fins de merchandising.

Sauf indication contraire, la présente analyse par la direction exclut les résultats de Klutz, ceux-ci faisant l'objet d'une analyse par la direction distincte figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Au cours des trois dernières années, la croissance interne et les acquisitions nous ont permis d'accroître les revenus et l'apport des deux secteurs. Dans le secteur Production et distribution, nous avons mis l'accent sur les productions exclusives et avons abandonné les services de production à contrat. Cette décision a eu pour effet d'accroître et de stabiliser les marges de production et nous a permis de constituer notre précieuse banque d'émissions exclusives, qui génère des produits de façon continue. Afin d'accorder l'importance voulue aux productions exclusives, nous avons augmenté nos volumes de production et conclu des ententes innovatrices de distribution avec des diffuseurs et des distributeurs, tels que PBS et RTV, pour nous assurer d'avenues supplémentaires de distribution pour le nombre croissant de nos productions.

Durant les quelques dernières années, nous avons commencé à exploiter avec succès nos marques de personnages dans le cadre de nos activités liées au secteur Articles de consommation de marque. Les activités de merchandising, qui avaient donné un rendement relativement stable découlant de la concession de licences pour *Babar* pendant de nombreuses années, ont commencé à grimper de façon significative en 1998 grâce à l'ajout des marques *Little Bear* et *Franklin*. Nous avons acquis Kids Can Press en août 1998, acquisition qui s'inscrivait dans notre stratégie consistant à élargir notre assise comme société de divertissement pour enfants. Kids Can Press figure parmi les plus importants éditeurs canadiens de livres de contes classiques et contemporains. L'acquisition a également raffermi notre position quant à la marque en croissance *Franklin*; en effet, Kids Can Press est l'éditeur de livres *Franklin* et un participant au programme de concession de licences à des fins de merchandising.

L'acquisition de Klutz nous a conféré une position de chef de file dans la catégorie des livres d'activités, dans le domaine de l'édition de livres d'enfants. Klutz, dont les activités mixtes comprennent à la fois l'édition et le merchandising, ajoutera un nouveau volet à notre plateforme de divertissement à l'intention des enfants. Cette acquisition renforce notre présence sur le marché des enfants de six à douze ans. Nous sommes d'avis que les formats de présentation, le contenu et les produits interactifs reconnus de Klutz conviennent parfaitement aux activités sur Internet et au commerce électronique, et nous entendons tirer parti de ces possibilités. Nous prévoyons que Klutz et Kids Can Press rechercheront conjointement des occasions de distribution, de collaboration à la rédaction et de ventes à l'échelle internationale.

Dans le secteur Production et distribution, nos produits sont essentiellement tirés des droits de licence pour de nouvelles séries produites et livrées au cours de l'exercice et des droits de licence sur la vente continue d'émissions de notre banque d'œuvres produites au cours d'années antérieures. Les produits tirés de la banque d'œuvres comprennent également les redevances gagnées sur la diffusion de la musique et des chansons à thème de notre banque exclusive. Les produits générés par le secteur Production et distribution comprennent aussi les produits tirés de nos anciens services de production à contrat.

Nous constatons les produits tirés du secteur Production et distribution lorsque la durée d'une licence commence à courir, que les épisodes sont prêts à être livrés et que certaines conditions sont satisfaites. Sauf pour les ventes anticipées, pour lesquelles nous recevons des paiements au cours de la production ou au moment de la livraison des épisodes, nos contrats de licence prévoient habituellement une série de paiements, dont certains peuvent être reçus après la date à laquelle nous constatons les produits. Les débiteurs connexes sont comptabilisés lorsque les produits sont constatés, et les paiements des droits s'étalent souvent jusqu'à 18 mois. Ce traitement donne généralement lieu à des écarts temporaires entre la constatation des produits et la réception de fonds. Les montants reçus avant que les critères de constatation décrits ci-dessus ne soient satisfaits sont constatés à titre de produits reportés.

Dans le secteur Articles de consommation de marque, nos produits sont tirés des ventes de livres, de la concession de droits internationaux sur nos livres et des avances et redevances liées à la concession de licences à des fins de marchandisage. Nous constatons les produits tirés de l'édition au moment de la livraison alors que les produits tirés de la concession de licences à des fins de marchandisage et les redevances d'édition sont constatés selon la comptabilité de caisse.

Nous sommes une société canadienne située à Toronto, mais nos produits sont de sources mondiales. En 1999, 25 % de nos produits étaient tirés des ventes au Canada, 35 % des ventes aux États-Unis, et 40 % des ventes sur les marchés internationaux. Les produits générés au Canada se composent essentiellement des droits de licence versés par les diffuseurs canadiens et les produits tirés de l'édition provenant de Kids Can Press. Les produits générés aux États-Unis se composent principalement des droits de licence versés par les diffuseurs américains et des avances et redevances liées à notre entreprise de marchandisage aux États-Unis, qui représente plus de 60 % de nos activités de concession de licences à des fins de marchandisage. Les produits générés à l'international comprennent les droits de licence versés par les diffuseurs étrangers, certains produits provenant de la concession de licences à l'échelle internationale, principalement pour *Babar*, et la concession de licences pour nos livres à l'échelle internationale. L'acquisition de Klutz aurait fait en sorte que 59 % du total de nos produits pro forma auraient été tirés du marché américain en 1999.

Le coût des produits vendus pour le secteur Production et distribution est constitué essentiellement de l'amortissement de nos œuvres cinématographiques et émissions de télévision, des frais de vente variables directs de nos activités de distribution et des coûts de production liés aux services de production à contrat des exercices précédents. Lorsqu'une émission de télévision ou un long métrage est livré, les coûts de production sont capitalisés puis amortis en déduction des produits qu'il génère, en fonction de la proportion des produits actuels générés sur le total des produits anticipés sur une période prévisionnelle. Le coût des produits vendus pour le secteur Articles de consommation de marque comprend les coûts directs de production, l'expédition, les coûts indirects de nos activités d'édition ainsi que les coûts directs de tiers participant à nos programmes de marchandisage. Tous les coûts de fabrication liés à la concession de nos licences à des fins de marchandisage sont pris en charge par les titulaires de nos licences et ne sont donc pas reflétés dans nos états financiers.

Les frais de vente et les frais généraux et administratifs (« FVGA ») comprennent toutes les charges d'exploitation de nos secteurs Production et distribution et Articles de consommation de marque. Dans le cas du secteur Production et distribution, ces charges comprennent les charges de nos bureaux de vente à l'échelle internationale, la distribution physique de notre produit, de même que tous les frais administratifs et les charges sociales pour les activités liées aux communications, à la publicité, au domaine juridique, aux ressources humaines, à la direction, à la technologie de l'information, aux finances et à la comptabilité ainsi que pour les activités de gestion des installations. Ces charges sont présentées déduction faite de tous les coûts pouvant être directement capitalisés dans les budgets de production. Dans le cas du secteur Articles de consommation de marque, les FVGA comprennent les charges sociales et les frais d'exploitation généraux liés aux activités de marchandisage et d'édition.

Nous tirons également un revenu de notre participation de 20 % dans TELETOON. Nous avons acquis cette participation sur une période de deux ans, au cours de 1996 et 1997, contre un placement totalisant 400 000 \$. Nous avons commencé à comptabiliser ce placement à la valeur de consolidation lorsque TELETOON a commencé à diffuser en 1997. Comme il s'agissait d'une période de pré-exploitation, aucun bénéfice ni aucune perte n'a été inscrit

en 1997. Le revenu de notre placement dans TELETOON a totalisé 1,6 million de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999.

Grâce à notre décision de nous concentrer exclusivement sur les activités de production exclusive à marge élevée et sur l'élaboration des activités liées à notre secteur Articles de consommation de marque au cours des trois dernières années, nos produits, notre BAIIA, notre bénéfice net et nos rentrées nettes liées à l'exploitation ont augmenté. Au cours de la période de trois ans allant de 1997 à 1999, les produits se sont accrus pour passer de 55,5 millions de dollars en 1997 à 91,7 millions de dollars en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 29 %, le BAIIA est passé de 9,6 millions de dollars en 1997 à 18,8 millions de dollars en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 40 %, et le bénéfice net est passé de 4,9 millions de dollars en 1997 à 10,1 millions de dollars en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 44 %. Au cours de cette même période de trois ans, les rentrées nettes liées à l'exploitation ont atteint 46,1 millions de dollars, contre 18,0 millions de dollars en 1997, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 60 %.

Résultats d'exploitation

Le tableau qui suit présente, pour les périodes indiquées, divers éléments des états consolidés des résultats et le pourcentage qu'ils représentent par rapport aux produits consolidés. Les charges liées au coût des produits vendus et le BAIIA exprimés en pourcentage des produits pour les secteurs Production et distribution et Articles de consommation de marque sont fondés sur les produits tirés de ces secteurs d'activité respectifs.

	Exercices terminés les 31 décembre					
	1997		1998		1999	
	\$ CA	%	\$ CA	%	\$ CA	%
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)						
Produits						
Production et distribution	52 189	94,0	65 489	88,9	71 566	78,0
Articles de consommation de marque	3 352	6,0	8 160	11,1	20 174	22,0
	55 541	100,0	73 649	100,0	91 740	100,0
Coût des produits vendus						
Production et distribution	39 535	75,8	45 632	69,7	50 900	71,1
Articles de consommation de marque	1 407	42,0	3 914	48,0	9 725	48,2
	40 942	73,7	49 546	67,3	60 625	66,1
Frais de vente et frais généraux et administratifs.	4 950	8,9	7 123	9,7	12 320	13,4
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif....	1 365	2,5	2 509	3,4	2 601	2,8
Total des charges	47 257	85,1	59 178	80,4	75 546	82,3
Bénéfice d'exploitation avant les éléments ci-dessous.....	8 284	14,9	14 471	19,6	16 194	17,7
Intérêts nets	225	0,4	135	0,2	(2 755)	(3,0)
Quote-part du bénéfice d'une société affiliée	—	0,0	557	0,8	1 554	1,7
Bénéfice avant les impôts sur les bénéfices.....	8 509	15,3	15 163	20,6	14 993	16,4
Provision pour les impôts sur les bénéfices.....	3 581	6,4	6 520	8,9	4 907	5,4
Bénéfice net	4 928	8,9	8 643	11,7	10 086	11,0
Bénéfice par action.....						
Non dilué	0,86		1,21		1,39	
Dilué.....	0,85		1,20		1,38	
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	5 740		7 118		7 259	
BAIIA						
Production et distribution	8 347	16,0	15 674	23,8	15 564	21,7
Articles de consommation de marque	1 302	38,8	1 306	16,0	3 231	16,0
	9 649	17,4	16 980	23,1	18 795	20,5

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998

Produits. Le total des produits a augmenté de 25 %, passant de 73,6 millions de dollars en 1998 à 91,7 millions de dollars en 1999. Cette croissance est le résultat d'une hausse de 9 % des produits tirés du secteur Production et distribution, qui sont passés de 65,5 millions de dollars à 71,6 millions de dollars, et d'une augmentation de 146 % des produits tirés du secteur Articles de consommation de marque, qui sont passés de 8,2 millions de dollars à 20,2 millions de dollars.

L'augmentation des produits tirés du secteur Production et distribution reflète i) une progression de 8 % des produits tirés des productions de l'exercice courant (désignés aux présentes comme les produits courants), qui sont passés de 41,8 millions de dollars à 45,1 millions de dollars, ii) une augmentation de 20 % des produits tirés de la banque d'œuvres, qui ont atteint 26,5 millions de dollars, contre 22,0 millions de dollars en 1998, et iii) une diminution de 1,7 million de dollars des produits tirés des services de production à contrat en raison de la fermeture de l'installation de Windlight Studios, à Minneapolis, au cours de 1999.

La croissance des produits tirés des productions courantes en 1999 est la conséquence directe de l'accélération du rythme des livraisons de productions exclusives qui ont progressé de 14 % pour s'élever à 214 épisodes d'une demi-heure en 1999, contre 187 épisodes d'une demi-heure et un long métrage en 1998. La croissance des produits tirés de la banque d'œuvres reflète la vigueur des ventes dans tous les marchés géographiques et une hausse importante des redevances sur la musique durant la période. Les produits tirés du contrat de distribution en nombre passé avec RTV en 1999 ont grandement contribué à l'accroissement des produits courants et des produits tirés de notre banque d'œuvres au cours de l'exercice.

La croissance du secteur Articles de consommation de marque reflète une hausse des produits tirés de l'édition, qui sont passés de 4,3 millions de dollars en 1998 à 14,1 millions de dollars en 1999, ce qui rend compte de la comptabilisation sur le premier exercice complet des résultats de Kids Can Press, et une augmentation de 58 % des produits tirés du merchandising, qui se sont élevés à 6,0 millions de dollars en 1999, contre 3,8 millions de dollars en 1998. Sur une période comparative de 12 mois, les produits tirés de l'édition se sont accrus d'environ 35 %.

Coût des produits vendus. Le coût des produits vendus a augmenté de 22 % pour atteindre 60,6 millions de dollars en 1999, contre 49,5 millions de dollars en 1998, en raison principalement de la croissance du secteur Articles de consommation de marque. En pourcentage des produits tirés du secteur Production et distribution, le coût des produits vendus est passé de 69,7 % en 1998 à 71,1 % en 1999. Cette hausse reflète l'accroissement du volume des productions exclusives, la composition des produits par séries et la diminution des marges associée à certaines séries présentées une première saison que la Société ne prévoit pas renouveler pour des saisons supplémentaires. En pourcentage des produits tirés du secteur Articles de consommation de marque, le coût des produits vendus de 1999 est demeuré semblable à celui de l'exercice précédent.

Frais de vente et frais généraux et administratifs (FVGA). Les FVGA se sont accrus d'environ 73 %, ou 5,2 millions de dollars, pour s'élever à 12,3 millions de dollars en 1999, contre 7,1 millions de dollars en 1998. Cette hausse reflète la prise en compte des charges sur un exercice complet pour les activités d'édition par rapport à seulement quatre mois en 1998, ce qui représente une tranche de 3,3 millions de dollars de l'augmentation. Les frais de merchandising ont augmenté de 66 %, ou 1 million de dollars, au cours de l'exercice en raison de l'embauche d'employés et de l'accroissement des frais de déplacement et de commercialisation requis pour soutenir la croissance accélérée de l'entreprise. Les FVGA du secteur Production et distribution ont progressé de 22 %, ou 0,9 million de dollars, les augmentations étant enregistrées dans la plupart des domaines de l'administration et de la vente, y compris une augmentation des frais engagés en technologie de l'information, des frais de démarrage des activités de distribution à l'échelle internationale en Irlande et des frais de fermeture de l'installation de Windlight, à Minneapolis.

Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif. L'amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif a augmenté de 4 % pour atteindre 2,6 millions de dollars en 1999. L'amortissement des immobilisations a diminué au cours de l'exercice en raison de la réduction des dépenses en immobilisations par rapport à celles de 1998. L'amortissement de l'écart d'acquisition s'est accru pour

passer à 0,3 million de dollars en 1999 par rapport à 0,2 million de dollars en 1998 du fait que l'exercice 1999 reflète le calcul sur un exercice complet de l'amortissement lié à l'acquisition de Kids Can Press réalisée en août 1998.

Intérêts nets. Les intérêts nets ont diminué, passant d'intérêts créditeurs de 0,1 million de dollars en 1998 à des intérêts débiteurs de 2,8 millions de dollars en 1999. Cette baisse était attribuable à une augmentation des intérêts débiteurs, qui sont passés de 1,3 million de dollars en 1998 à 3,1 millions de dollars en 1999, résultant d'une hausse de l'encours moyen de la dette et des taux d'emprunt au cours de l'exercice, ainsi qu'à une réduction des intérêts créditeurs, qui sont passés de 1,4 million de dollars en 1998 à 0,3 million de dollars en 1999, imputable à une diminution des soldes d'encaisse en 1999. En 1998, grâce au financement par actions réalisé en février 1998, nous disposions de liquidités importantes.

Quote-part du bénéfice d'une société affiliée. Le bénéfice de participation a augmenté pour ressortir à 1,6 million de dollars, contre 0,6 million de dollars en 1998, en raison principalement d'une hausse de 61 % des produits de TELETOON, qui ont atteint 37,0 millions de dollars en 1999, contre 23,0 millions de dollars en 1998, grâce à de solides gains au chapitre des abonnements et à des revenus publicitaires élevés.

Impôts sur les bénéfices. Notre taux d'imposition réel s'est établi à 32,7 % en 1999, contre 43,0 % en 1998. Cette diminution était principalement attribuable au fait qu'une proportion plus élevée des produits et du bénéfice ont été gagnés dans des territoires dont le taux d'imposition des sociétés était plus faible.

Bénéfice net. En raison de ce qui précède, le bénéfice net s'est accru de 17 % pour passer de 8,6 millions de dollars en 1998 à 10,1 millions de dollars en 1999. Le bénéfice par action a augmenté de 15 % pour s'établir à 1,39 \$ par action en 1999, sur un nombre moyen pondéré de 7,26 millions d'actions, par rapport à 1,21 \$ par action en 1998, sur un nombre moyen pondéré de 7,12 millions d'actions.

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 1998 et 1997

Produits. Le total des produits a augmenté de 33 %, passant de 55,5 millions de dollars en 1997 à 73,6 millions de dollars en 1998. Cette croissance est le résultat d'une hausse de 25 % des produits tirés du secteur Production et distribution, qui sont passés de 52,2 millions de dollars à 65,5 millions de dollars, et d'une augmentation de 141 % des produits tirés du secteur Articles de consommation de marque, qui sont passés de 3,4 millions de dollars à 8,2 millions de dollars.

L'augmentation des produits tirés du secteur Production et distribution en 1998 reflète i) une progression de 51 % des produits tirés des productions de l'exercice courant, qui sont passés de 27,6 millions de dollars à 41,8 millions de dollars, ii) une augmentation de 35 % des produits tirés des ventes de la banque d'œuvres, qui ont atteint 22,0 millions de dollars, contre 16,3 millions de dollars en 1997, et iii) une diminution de 80 %, ou 6,6 millions de dollars, des services de production à contrat, qui se sont établis à 1,7 million de dollars en 1998, contre 8,3 millions de dollars en 1997, en raison de l'abandon graduel de ces activités.

La croissance des produits tirés des productions courantes en 1998 résulte de l'augmentation des livraisons de productions exclusives qui, de 116 épisodes d'une demi-heure et d'un long métrage en 1997, ont augmenté de 61 % pour passer à 187 épisodes d'une demi-heure et un long métrage en 1998. La croissance des produits tirés de notre banque d'œuvres reflète les solides ventes réalisées sur tous les marchés géographiques, mais particulièrement au Canada et aux États-Unis où plusieurs ventes importantes ont été réalisées.

L'accroissement des produits tirés du secteur Articles de consommation de marque reflète i) notre entrée sur le marché de l'édition des livres d'enfants grâce à l'acquisition de Kids Can Press en août 1998, qui a permis de dégager des produits de 4,3 millions de dollars, et ii) une hausse de 25 % des produits tirés du merchandising, qui sont passés de 3,1 millions de dollars en 1997 à 3,8 millions de dollars en 1998.

L'augmentation des produits tirés du merchandising en 1998 reflète le développement précoce des programmes de merchandising de *Little Bear* et *Franklin*, et l'encaissement d'avances initiales consenties par de

nouveaux titulaires de licences pour ces deux personnages. *Babar* est demeuré le principal avoir au chapitre de nos activités de marchandisage en 1998.

Coût des produits vendus. Le coût des produits vendus a augmenté de 21 % pour atteindre 49,5 millions de dollars en 1998, contre 40,9 millions de dollars en 1997. En pourcentage des produits tirés du secteur Production et distribution, le coût des produits vendus a diminué pour passer de 75,8 % en 1997 à 69,7 % en 1998. Cette réduction reflète l'abandon de nos activités de services de production à contrat à faible marge et la légère diminution du taux d'amortissement des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision en 1998 par rapport à 1997. En pourcentage des produits tirés du secteur Articles de consommation de marque, le coût des produits vendus est ressorti à 48 % en 1998, contre 42 % en 1997, soit une hausse qui reflète l'acquisition de nos activités d'édition en août 1998.

Frais de vente et frais généraux et administratifs (FVGA). Les FVGA se sont accrus de 42 %, ou 2,1 millions de dollars pour s'élever à 7,1 millions de dollars en 1998, contre 5,0 millions de dollars en 1997. Cette hausse reflète essentiellement l'augmentation des charges du secteur Articles de consommation de marque en raison de l'inclusion de quatre mois d'activités d'édition en 1998, qui représente une tranche de 1,5 million de dollars de l'augmentation, ainsi qu'un accroissement de 123 % des frais de marchandisage au cours de l'exercice, qui représente une tranche de 0,8 million de dollars de l'augmentation. L'accroissement des frais de marchandisage était attribuable à la hausse des coûts liés aux tierces parties, à l'embauche de personnel, aux frais de commercialisation et de promotion et à l'investissement dans de nouveaux styles de guides. Les FVGA pour le secteur Production et distribution ont légèrement diminué au cours de l'exercice, une proportion plus élevée des frais d'exploitation bruts étant capitalisée dans nos budgets de production croissants.

Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif. L'amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif de la période a augmenté pour atteindre 2,5 millions de dollars en 1998, contre 1,4 million de dollars en 1997, en raison de l'accroissement des dépenses en immobilisations au cours de l'exercice et de l'amortissement de l'écart d'acquisition. L'accroissement de l'amortissement des immobilisations reflète essentiellement la hausse des dépenses en immobilisations consacrées au matériel de production informatique de près de 2 millions de dollars en 1998. L'amortissement de l'écart d'acquisition est passé de près de zéro en 1997 à 0,2 million de dollars en raison de l'acquisition de Windlight Studios, en décembre 1997, et de l'acquisition de Kids Can Press en août 1998.

Intérêts nets. Les intérêts nets ont représenté 0,1 million de dollars du bénéfice en 1998. Les intérêts débiteurs se sont élevés à 1,3 million de dollars en 1998, contre 0,4 million de dollars en 1997, hausse qui s'explique par l'augmentation de l'encours moyen de la dette et des taux moyens d'emprunt en 1998. Les intérêts créditeurs se sont accrus, s'établissant à 1,4 million de dollars en 1998, contre 0,7 million de dollars en 1997, en raison des liquidités élevées découlant du financement par actions réalisé en février 1998.

Quote-part du bénéfice d'une société affiliée. TELETOON a commencé à diffuser au cours de l'automne 1997 et a dégagé de bons résultats en 1998. En 1997, en qualité d'entreprise en phase de démarrage, TELETOON n'a pas constaté de bénéfice net ni de perte. En 1998, le bénéfice de participation a atteint 0,6 million de dollars. Les produits de TELETOON se sont élevés à 22,8 millions de dollars pour les douze mois terminés le 31 décembre 1998 grâce au nombre de ses abonnés, qui a atteint 4,4 millions au cours de l'exercice, et à la hausse des revenus de publicité.

Impôts sur les bénéfices. Notre taux d'imposition réel s'est établi à 43,0 % en 1998, contre 42,1 % en 1997. Cette augmentation était essentiellement imputable à un amortissement de l'écart d'acquisition non déductible d'impôts plus élevé en 1998 qu'en 1997. Nous avons également constitué une provision pour un montant accru d'impôt des grandes sociétés en 1998 par rapport à 1997; en effet, notre capital imposable était supérieur en 1998 en raison du financement par actions que nous avons réalisé au cours de l'exercice et du solde élevé de nos emprunts à payer.

Bénéfice net. En raison de ce qui précède, le bénéfice net s'est accru de 75 % pour passer de 4,9 millions de dollars en 1997 à 8,6 millions de dollars en 1998. Le bénéfice par action a augmenté de 41 % pour s'établir à 1,21 \$ par

action en 1998, sur un nombre moyen pondéré de 7,12 millions d'actions, par rapport à 0,86 \$ par action en 1997, sur un nombre moyen pondéré de 5,74 millions d'actions. L'accroissement du nombre moyen pondéré d'actions était attribuable à l'émission de 1,35 million d'actions dans le cadre du financement par actions mené à terme en février 1998.

Liquidités et ressources en capital

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation se sont accrus de 78 % pour atteindre 46,1 millions de dollars en 1999, contre 25,9 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. Cette hausse était attribuable à l'amélioration du rendement de l'exploitation et à la réduction de l'investissement dans le fonds de roulement au cours de 1999 par rapport à 1998. D'un exercice à l'autre, l'investissement dans le fonds de roulement a reculé pour passer de 31,7 millions de dollars en 1998 à 15,4 millions de dollars en 1999, en raison d'un ralentissement de la croissance des débiteurs, des augmentations des produits reportés découlant de l'accroissement des avances reçues pour nos émissions, des hausses des charges à payer pour les participations de tiers et de notre achat des droits sur 70 épisodes de *Cardcaptors*. Une proportion de 56 % du solde de nos débiteurs de 50,2 millions de dollars au 31 décembre 1999 était attribuable à nos dix plus importants clients.

En 1999, les flux de trésorerie liés à l'exploitation de 46,1 millions de dollars et les dividendes de 0,9 million de dollars provenant de TELETOON ont servi à financer un investissement de 67,2 millions de dollars, déduction faite de 16,4 millions de dollars de crédits d'impôt du gouvernement fédéral et de l'Ontario, dans les œuvres cinématographiques et les émissions de télévision ainsi que des dépenses en immobilisations de 3,7 millions de dollars. Le déficit de trésorerie de 23,9 millions de dollars en découlant a été financé à partir de la combinaison de liquidités de 8,1 millions de dollars et d'emprunts de 15,9 millions de dollars aux termes de facilités bancaires.

Les sorties nettes liées aux activités d'investissement se sont élevées à 70,1 millions de dollars en 1999, contre 78,3 millions de dollars en 1998. Ce recul était principalement attribuable à l'acquisition de 5,6 millions de dollars de Kids Can Press en 1998, et aux premiers encaissements de dividendes de 0,9 million de dollars reçus de TELETOON en 1999. Les rentrées nettes liées aux activités de financement ont atteint 15,9 millions de dollars en 1999, contre 50,9 millions de dollars en 1998. Les rentrées de fonds de 1999 étaient essentiellement composées d'emprunts aux termes de nos facilités bancaires. En 1998, une tranche de 35,5 millions de dollars de nos rentrées de fonds était attribuable au produit de notre émission d'actions réalisée en février 1998, le reliquat étant dû à l'augmentation des emprunts.

Au 31 décembre 1999, les emprunts aux termes de nos facilités bancaires s'élevaient à 48,7 millions de dollars, soit une hausse de 15,9 millions de dollars par rapport au solde débiteur de 32,8 millions de dollars au 31 décembre 1998. Nos emprunts ont été contractés en majeure partie aux termes de nos facilités d'exploitation renouvelables accordées par une banque à charte canadienne. À notre avis, nous nous conformons à tous les égards à toutes les conditions et à toutes les clauses restrictives financières prévues par cette facilité au 31 décembre 1999.

Au 31 décembre 1999, nous ne disposons pas d'espèces ni de quasi-espèces, lesquelles s'élevaient à 8,1 millions de dollars au 31 décembre 1998. Nous prévoyons que, en 2000, les rentrées nettes liées à l'exploitation (conjuguées aux dividendes provenant de TELETOON) ne seront pas suffisantes pour financer nos besoins en liquidités prévus pour l'investissement dans les œuvres cinématographiques et les émissions de télévision ainsi que pour les dépenses en immobilisations de l'exercice. Nous entendons financer nos activités à l'aide des rentrées nettes liées à l'exploitation, du produit découlant du présent placement et des emprunts aux termes de nos facilités de crédit bancaire. Au 31 décembre 1999, nous disposons d'une capacité d'emprunt supplémentaire de 56 millions de dollars aux termes de nos facilités de crédit bancaire accordées par une banque à charte canadienne (sous réserve du respect des exigences en matière de couverture et de clauses restrictives). Le montant en capital maximum de ces facilités a été porté par la banque à un total de 150 millions de dollars, sous réserve du respect des exigences en matière de couverture et de clauses restrictives, après la fin de l'exercice. Elles ont été modifiées de nouveau et seront portées à un total de 200 millions de dollars à la conclusion de l'acquisition de Klutz et après le remboursement de certains emprunts connexes à l'aide du produit découlant du présent placement, tel qu'il est décrit ailleurs dans le présent prospectus, sous réserve du respect des exigences en matière de couverture et de clauses restrictives.

Au 31 mars 2000, sur une base pro forma et compte tenu de l'acquisition de Klutz et du présent placement, nous aurions prélevé environ 82 millions de dollars en vertu de notre convention de crédit en vigueur. De ce montant prélevé, environ 37 millions de dollars auraient été prélevés aux termes de notre facilité de crédit d'exploitation. Cette facilité de crédit d'exploitation est une facilité de crédit à vue dont le remboursement peut être exigé par la banque en tout temps moyennant préavis raisonnable, quoiqu'un montant maximum de 35 millions de dollars puisse être prélevé sur notre facilité à terme renouvelable en tout temps. Le solde du montant disponible aux termes de notre facilité de crédit, établi conformément aux clauses restrictives en vigueur, se serait établi à environ 60 millions de dollars au 31 mars 2000, sur une base pro forma et compte tenu de l'acquisition de Klutz et du présent placement. Selon la convention de crédit, la durée de deux clauses restrictives supplémentaires, acceptables pour la banque, doit être établie d'ici au 30 juin 2000. Ces clauses restrictives supplémentaires ont trait au maintien d'un ratio de la dette de premier rang consolidée au BAIIA consolidé, et d'un ratio des sources prévues des liquidités à l'affectation projetée des liquidités. En outre, aux termes de notre convention de crédit, nous sommes tenus de mener à terme une ou plusieurs émissions d'actions ordinaires d'un montant total ne pouvant être inférieur à 43 millions de dollars avant le 2 octobre 2000. Si le produit du présent placement n'atteint pas ce montant, nous serons dans l'obligation de réaliser un placement supplémentaire d'actions ordinaires ou de demander une dispense à la banque.

ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION – KLUTZ

Survol

Klutz (ou la « société ») est d'abord connue comme créateur du format couramment appelé « livres d'activités » et elle domine ce marché en Amérique du Nord. Ces livres éducatifs pour enfants proposent des activités de divertissement pour lesquelles les fournitures nécessaires sont incluses dans la reliure. Dans le secteur de l'édition, les livres de ce genre sont souvent désignés comme des « livres Klutz ». Au cours des deux dernières années, Klutz a élargi sa gamme d'articles au-delà des livres d'activités, de telle sorte qu'elle fabrique maintenant des trousseaux, des guides et des jouets Klutz.

La marque Klutz connaît un succès constant grâce à la production de livres amusants, contemporains, intemporels et intellectuellement enrichissants. Klutz a ajouté 32 titres à sa banque au cours de l'exercice, portant le total de titres actifs à 125. Le premier livre publié par Klutz en 1977 sous le titre *Juggling for the Complete Klutz* continue d'être vendu de manière rentable chaque année. Cette formule d'édition éprouvée et la forte notoriété de la marque ont incité Klutz à explorer de nouveaux formats et médias, y compris Internet.

Le catalogue de Klutz est divisé en titres courants et en titres antérieurs. Les titres courants sont ceux qui ont été publiés pendant l'exercice en cours tandis que les titres antérieurs correspondent à ceux qui ont été publiés au cours d'exercices antérieurs. En 1999, 93 titres antérieurs étaient disponibles, y compris *Cat's Cradle*, *The Face Painting Book* et *The Braids and Bows Book*. Les titres antérieurs ont rapporté plus de 65 % des produits au cours de chacun des cinq derniers exercices et 65 % en 1999. En fonction des ventes par titre, six des dix titres les plus populaires en 1999 étaient des titres antérieurs.

Klutz tire ses produits de la vente de livres, de trousseaux, de guides et de jouets aux magasins spécialisés et aux distributeurs, déduction faite des articles retournés. La société tire également des produits de ses activités de vente au détail, à partir de son magasin situé en Californie, et par correspondance.

Le coût des articles vendus comprend les coûts matériels des articles, de l'impression, du transport, des droits de douane et des redevances payées aux auteurs et aux illustrateurs en fonction des ventes.

Les charges d'exploitation sont réparties en quatre catégories : frais généraux et administratifs, vente et commercialisation, recherche et développement et entreposage et livraison. Les frais généraux et administratifs comprennent les salaires et les charges sociales pour l'ensemble des employés de Klutz, les primes, les honoraires professionnels et les loyers du siège social. Les frais de vente et de commercialisation comprennent la publicité, les commissions, les présentoirs et catalogues et les salons commerciaux. Les frais de recherche et de développement comprennent les coûts de développement, de photographie et d'illustration et sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Les frais d'entreposage et de livraison comprennent les coûts de l'entrepôt, d'expédition, d'emballage, de manutention et de transport des articles.

Aux fins des états financiers de Klutz, le BAIIA représente le bénéfice avant les impôts, les autres produits ou charges, les redevances à un actionnaire, les frais de rappel d'un article et l'amortissement.

Dans le cadre du montant total payé pour Klutz, John Cassidy a reçu environ 5 millions de dollars US d'actions à droit de vote subalterne de Nelvana en contrepartie de l'extinction de l'accord de redevances entre lui et la société. En vertu de cet accord, John Cassidy a touché 1,6 million de dollars US, 2,5 millions de dollars US et 1,5 million de dollars US respectivement en 1999, 1998 et 1997. Ces montants sont présentés dans les états financiers des trois derniers exercices de Klutz, et des détails sont fournis à leur égard à la note 9 y afférente. Dans l'avenir, John Cassidy, qui continuera à travailler en qualité de président et de chef de la direction de Klutz, ne touchera plus de redevances.

Traditionnellement, Klutz exerçait ses activités en vertu de la section S du *Internal Revenue Code*. De cette manière, la société n'était pas assujettie à l'impôt fédéral sur son bénéfice imposable puisque ce dernier était déclaré

par les actionnaires de la société aux fins de l'impôt fédéral. Par conséquent, la provision pour les impôts présentée dans les états financiers vérifiés ne se rapporte qu'à l'impôt d'État calculé au taux de 1,5 %. Le statut de Klutz a changé suivant son acquisition par Nelvana, de sorte que, sur une base permanente, Klutz sera assujettie à l'impôt fédéral selon un taux d'imposition réel combiné, fédéral américain et californien, d'environ 42,8 %.

Au cours des trois derniers exercices, les produits de Klutz ont augmenté pour s'établir à 41,4 millions de dollars US en 1999 comparativement à 30,8 millions de dollars US en 1997, soit un taux de croissance annuel composé de 16 %. Durant cette période, le BAIIA s'est accru pour atteindre 8,2 millions de dollars US en 1999 par rapport à 6,3 millions de dollars US en 1997, soit un taux de croissance annuel composé de 14 %.

En 1999, deux événements extraordinaires ont eu une incidence importante sur les résultats d'exploitation de Klutz, c.-à-d. le rappel volontaire de la trousse *Nail Art Necklace Kit* et un tremblement de terre survenu à Taïwan au cours du troisième trimestre.

Au cours de l'exercice, Klutz a procédé à un rappel volontaire lorsqu'elle a appris que certains exemplaires de la trousse *Nail Art Necklace Kit* ne répondaient pas aux normes de qualité de Klutz. Le rappel a influé défavorablement sur le chiffre d'affaires en raison du nombre extrêmement élevé d'articles retournés par les clients. Ce problème a été amplifié du fait que la fabrication et l'expédition de l'article de remplacement ont été retardées à la suite du tremblement de terre à Taïwan. Les coûts découlant du rappel et de la remise en fabrication des stocks, qui totalisaient environ 0,8 million de dollars US, sont présentés au poste distinct Rappel d'un article. Il s'agit du seul rappel important que Klutz a connu en 22 ans d'histoire.

Le tremblement de terre à Taïwan, qui est survenu pendant la haute saison de production de Klutz, a retardé les activités en raison des pannes d'électricité fréquentes dans le secteur des installations de production. Afin de respecter les calendriers de livraison, Klutz a volontairement fait transporter les articles par avion jusqu'en Amérique du Nord, ce qui a fait augmenter les coûts imputés au coût des articles vendus de l'exercice de façon importante. De plus, certaines commandes ont été annulées en raison du retard dans les livraisons.

Résultats d'exploitation

Le tableau suivant présente divers postes de l'état des résultats pour les périodes indiquées ainsi que leurs pourcentages des produits. Puisque Klutz n'est plus assujettie à la section S aux fins fiscales et que les redevances payées à un actionnaire ont cessé à la suite de l'acquisition de Klutz par Nelvana, cette dernière ne croit pas que les résultats financiers apparaissant sous la ligne Bénéfice d'exploitation sont un indicateur utile des résultats futurs de Klutz une fois que celle-ci sera exploitée par Nelvana.

	Exercice terminé le 31 décembre					
	1997		1998		1999	
	\$ US	%	\$ US	%	\$ US	%
	(en milliers de dollars)					
Chiffre d'affaires	30 835	100,0	40 452	100,0	41 396	100,0
Coût des articles vendus	15 212	49,3	20 608	50,9	20 479	49,5
Bénéfice brut.....	15 623	50,7	19 844	49,1	20 917	50,5
Frais généraux et administratifs	4 360	14,1	5 132	12,7	5 553	13,4
Vente et commercialisation	3 414	11,1	3 894	9,6	5 026	12,1
Recherche et développement.....	1 100	3,6	1 125	2,8	1 596	3,9
Entreposage et livraison.....	427	1,3	511	1,3	551	1,3
Amortissement des immobilisations	167	0,5	343	0,8	358	0,9
Total des charges d'exploitation	9 468	30,7	11 005	27,2	13 084	31,6
Bénéfice d'exploitation.....	6 155	20,0	8 839	21,9	7 833	18,8
Rappel d'un article	—	—	—	—	(750)	(1,8)
Redevances payées à un actionnaire	(1 485)	(4,8)	(2 513)	(6,2)	(1 578)	(3,8)
Autres produits (charges).....	118	0,4	154	0,4	(130)	(0,3)
Provision pour les impôts sur les bénéfices	(71)	(0,2)	(118)	(0,3)	(100)	(0,2)
Bénéfice net	4 717	15,3	6 362	15,7	5 275	12,9
BAIIA.....	6 323	20,5	9 182	22,7	8 191	19,7

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998

Chiffre d'affaires. En 1999, le chiffre d'affaires a augmenté de 2 % pour s'établir à 41,4 millions de dollars US comparativement à 40,5 millions de dollars US au cours de l'exercice précédent. Le catalogue 1999 de Klutz comprenait 125 titres, dont 93 antérieurs et 32 courants. En 1999, 6,3 millions d'articles ont été vendus à un prix moyen de 6,61 \$ US l'article, déduction faite des retours. Les ventes de titres antérieurs se sont élevées à 27,1 millions de dollars US, soit 65 % du chiffre d'affaires total de l'exercice. Les livres d'activités traditionnels ont rapporté 90 % des produits en 1999, et les trousseaux, guides et jouets, le solde de 10 %.

Comparativement au chiffre d'affaires élevé de Klutz au cours des exercices précédents, celui de 1999 a été touché négativement par un rappel volontaire de la trousse *Nail Art Necklace Kit* et le retard dans les expéditions de la gamme automnale d'articles en raison du tremblement de terre à Taïwan. Le rappel volontaire a donné lieu à des retours sur ventes supplémentaires d'environ 0,8 million de dollars US au cours de l'exercice, en plus d'un manque à gagner approximatif de 0,8 million de dollars US. Le tremblement de terre à Taïwan a amplifié le problème puisque l'article de remplacement n'a pu être livré à temps et que cela a entraîné la perte de certaines ventes initiales.

Coût des articles vendus. Le coût des articles vendus a légèrement diminué pour ressortir à 20,5 millions de dollars US en 1999, contre 20,6 millions de dollars US en 1998. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, il a baissé, passant de 51 % en 1998 à 50 % en 1999. Le coût des articles vendus pour 1999 comprend un montant estimatif de 0,7 million de dollars US de frais de transport aérien supplémentaires engagés afin de respecter les délais de livraison aux clients malgré le tremblement de terre à Taïwan. N'eût été de ce poste non récurrent, le coût des articles vendus aurait été de 19,8 millions de dollars US en 1999, soit 48 % du chiffre d'affaires. La baisse du coût des articles vendus, et du coût des articles vendus exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, est attribuable à l'amélioration des marges sur les nouveaux articles et à la gamme d'articles vendus au cours de l'exercice.

Frais généraux et administratifs. Les frais généraux et administratifs ont augmenté de 8 % pour atteindre 5,6 millions de dollars US par rapport à 5,1 millions de dollars US au cours de l'exercice précédent. Les augmentations des effectifs et des salaires ainsi que le recours plus important aux services de recrutement ont compté pour une

tranche d'environ 0,5 million de dollars US de la hausse. De plus, pour rester concurrentielle au sein de l'économie vigoureuse de la Silicon Valley et maintenir en poste son personnel de création clé, Klutz a demandé à un consultant d'examiner la rémunération offerte sur le marché et a effectué un rajustement spécial des salaires des employés.

Vente et commercialisation. Les frais de vente et de commercialisation se sont accrus pour s'établir à 5 millions de dollars US en 1999, contre 3,9 millions de dollars US en 1998. La hausse découle de l'importance accrue accordée à un certain nombre de programmes visant la croissance du chiffre d'affaires. Le principal facteur de coût était le nombre plus élevé de présentoirs pour la vente au détail, essentiellement les supports pivotants Klutz installés dans les locaux de clients au cours de l'exercice. En général, le client achète le présentoir, et le coût de ce dernier est partiellement contrebalancé par la fourniture d'articles à titre gracieux. Le coût du programme est imputé au service de vente et de commercialisation; les articles offerts à titre gracieux n'ont pas d'incidence sur le bénéfice brut. De plus, les frais liés à la publicité, à la commercialisation au détail, aux ventes spéciales et aux salons commerciaux en collaboration ont augmenté d'environ 0,3 million de dollars US par rapport à ceux de l'exercice précédent.

Recherche et développement. Les frais de recherche et de développement ont augmenté de 42 % pour s'élever à 1,6 million de dollars US en 1999 par rapport à 1,1 million de dollars US en 1998 en raison des hausses des frais de conception moyens par titre et du nombre de titres conçus au cours de l'exercice. L'accroissement des frais de développement découlait de la forte progression des coûts d'illustration et de photographie concernant les projets de livres exécutés en 1999, ce qui a gonflé le coût moyen par livre. Les coûts d'illustration et de photographie peuvent varier entre 8 000 \$ US et 80 000 \$ US par livre, principalement selon le format et le thème. De plus, le nombre de projets en développement a augmenté d'environ 25 % en 1999 par rapport à 1998, essentiellement par suite du nombre plus important de projets de guides.

Entreposage et livraison. Les frais d'entreposage et de livraison se sont accrus de 8 % pour atteindre 550 849 \$ US en 1999 comparativement à 510 963 \$ US en 1998, reflétant ainsi l'augmentation du nombre d'articles vendus durant l'exercice et la location d'aires d'entreposage supplémentaires à la suite de la hausse des niveaux de stocks. En général, les frais d'entreposage et de livraison varient selon le nombre de commandes reçues pendant l'exercice. Exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, ces frais sont demeurés constants à 1,3 %.

Amortissement des immobilisations. L'amortissement des immobilisations s'est élevé à 0,4 million de dollars US en 1999, légèrement en hausse par rapport à celui de 1998, à la suite des dépenses en immobilisations effectuées en 1999.

Redevances payées à un actionnaire. Les redevances payées à John Cassidy ont diminué en 1999 pour s'établir à 1,6 million de dollars US par rapport à 2,5 millions de dollars US en 1998. Elles sont fondées sur les nombres de titres précis vendus au cours d'un exercice et peuvent varier de façon importante d'un exercice à l'autre. Ces redevances ne seront plus payables dans l'avenir puisque l'accord de redevances s'est éteint lorsque nous avons acquis Klutz.

Rappel d'un article. Les coûts non récurrents découlant du rappel de la trousse *Nail Art Necklace Kit* ont totalisé environ 0,8 million de dollars US en 1999. Cette charge comprend les coûts directs de remise en fabrication des stocks et une provision pour la perte associée aux stocks inutilisables.

Autres produits (charges). Les autres charges se sont élevées à 0,1 million de dollars US en 1999. En 1998, les autres produits s'étaient établis à 0,2 million de dollars US. Les charges de 1999 reflètent des honoraires-conseils non récurrents d'environ 0,2 million de dollars US relativement à la vente de Klutz et des intérêts débiteurs de 0,1 million de dollars US, contrebalancés par les produits constatés au titre des redevances étrangères et des intérêts. La hausse des intérêts débiteurs en 1999 découle de l'encours moyen plus important de la dette tout au long de l'exercice combiné aux taux d'intérêt plus élevés.

Provision pour les impôts sur les bénéfices. Puisque Klutz était assujettie à la section S, elle ne verse que l'impôt de la Californie calculé à un taux de 1,5 % sur son bénéfice avant les impôts. La provision pour les impôts a diminué pour passer de 117 600 \$ US à 100 000 \$ US, à la suite de la baisse du bénéfice imposable durant l'exercice.

Bénéfice net. En 1999, le bénéfice net a fléchi de 17 % pour ressortir à 5,3 millions de dollars US, contre 6,4 millions de dollars US au cours de l'exercice précédent, principalement en raison des conséquences de deux événements non récurrents et inhabituels, c.-à-d. le rappel volontaire de la trousse *Nail Art Necklace Kit* et le tremblement de terre à Taïwan.

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 1998 et 1997

Chiffre d'affaires. En 1998, le chiffre d'affaires a augmenté de 31 % pour atteindre 40,5 millions de dollars US par rapport à 30,8 millions de dollars US en 1997. Le catalogue 1998 de Klutz comprenait 97 titres, dont 66 antérieurs et 31 courants. Les ventes de titres antérieurs se sont élevées à 26,4 millions de dollars US, soit 65,2 % du chiffre d'affaires total de l'exercice. En 1998, 6,2 millions d'articles ont été vendus à un prix moyen de 6,50 \$ US, déduction faite des retours. La forte hausse du chiffre d'affaires n'était pas attribuable à un article en particulier ni entièrement aux titres courants. En fait, dix titres, dont cinq avaient été publiés au cours des exercices précédents, ont enregistré chacun un chiffre d'affaires supérieur à 1 million de dollars US. Les plus fortes contributions ont été celles du livre *Nail Art Book* et de la trousse *Nail Art Kit* ainsi que du livre *The Yo-yo Book*, le chiffre d'affaires combiné de ces trois articles s'étant établi à plus de 5 millions de dollars US.

Coût des articles vendus. Le coût des articles vendus s'est accru pour s'élever à 20,6 millions de dollars US en 1998 par rapport à 15,2 millions de dollars US en 1997. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, il a augmenté pour passer de 49 % en 1997 à 51 % en 1998, en raison de l'accroissement des coûts d'impression des titres courants.

Frais généraux et administratifs. Les frais généraux et administratifs ont augmenté de 18 % pour atteindre 5,1 millions de dollars US comparativement à 4,4 millions de dollars US au cours de l'exercice précédent, partiellement en raison de la hausse des primes payées à l'égard des résultats financiers de 1997, qui ont compté pour une tranche de 0,5 million de dollars US de l'augmentation. Les autres majorations ont été celles de la provision pour créances irrécouvrables (qui varie en fonction du chiffre d'affaires) et des dons, soit respectivement 0,3 million de dollars US et 0,1 million de dollars US.

Vente et commercialisation. Les frais de vente et de commercialisation se sont accrus pour s'établir à 3,9 millions de dollars US en 1998 par rapport à 3,4 millions de dollars US en 1997, essentiellement en raison de l'augmentation des commissions payées au réseau de représentants indépendants, commissions qui varient directement en fonction de l'accroissement du chiffre d'affaires. Cette hausse a été partiellement contrebalancée par la baisse d'autres charges, y compris les coûts de la publicité et des catalogues.

Recherche et développement. Les frais de recherche et de développement sont demeurés stables en s'établissant à 1,1 million de dollars US tant en 1998 qu'en 1997, étant donné que les nombres et les coûts de développement des projets ont été semblables au cours des deux exercices.

Entreposage et livraison. Les frais d'entreposage et de livraison ont augmenté de 20 % pour atteindre 0,5 million de dollars US en 1998 comparativement à 0,4 million de dollars US en 1997, reflétant ainsi la hausse du nombre d'articles vendus durant l'exercice. Exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, ces frais sont restés constants à 1,3 %.

Amortissement des immobilisations. L'amortissement s'est accru pour passer de 0,2 million de dollars US à 0,3 million de dollars US en raison des améliorations locatives passées en charges en 1997. L'incidence de l'amortissement sur un exercice complet s'est reflétée en 1998.

Redevances payées à un actionnaire. Les redevances payées à John Cassidy ont augmenté en 1998 pour atteindre 2,5 millions de dollars US comparativement à 1,5 million de dollars US en 1997. Elles sont fondées sur les nombres de titres précis vendus au cours d'un exercice et peuvent varier de façon importante d'un exercice à l'autre. Ces redevances ne seront plus payables dans l'avenir puisque l'accord de redevances s'est éteint lorsque nous avons acquis Klutz.

Autres produits (charges). Les autres produits se sont élevés à 153 854 \$ US en 1998 par rapport à 117 971 \$ US en 1997, reflétant ainsi la baisse des intérêts débiteurs en 1998.

Provision pour les impôts sur les bénéfices. Puisque Klutz était assujettie à la section S, elle ne verse que l'impôt de la Californie calculé à un taux de 1,5 % sur son bénéfice avant les impôts. La provision pour les impôts sur les bénéfices s'est accrue pour passer de 70 905 \$ US à 117 600 \$ US à la suite de la hausse du bénéfice imposable durant l'exercice.

Bénéfice net. En 1998, le bénéfice net s'est accru de 35 % pour passer de 4,7 millions de dollars US en 1997 à 6,4 millions de dollars US, reflétant ainsi la forte augmentation du chiffre d'affaires ainsi que le contrôle des dépenses au cours de l'exercice.

Liquidités et ressources en capital

Les rentrées de fonds liées à l'exploitation ont augmenté de 14 % pour atteindre 3,8 millions de dollars US en 1999 comparativement à 3,3 millions de dollars US au cours de l'exercice précédent, la baisse du bénéfice net ayant été contrebalancée par la réduction des besoins en fonds de roulement au cours de l'exercice. La combinaison des rentrées de fonds liées à l'exploitation de 3,8 millions de dollars US, des liquidités de 1,4 million de dollars US en date du 31 décembre 1998 et des emprunts de 0,5 million de dollars US contractés aux termes de la facilité de crédit bancaire de Klutz pendant l'exercice ont permis à la société de disposer de 5,7 millions de dollars US en espèces. Au cours de l'exercice, ces fonds ont servi au financement de dépenses en immobilisations de 0,2 million de dollars US, au paiement des distributions aux actionnaires de 3,9 millions de dollars US et au remboursement d'un billet payable à un actionnaire de 0,7 million de dollars US, de sorte que les liquidités s'établissaient à environ 1,0 million de dollars US à la fin de l'exercice.

Au 31 décembre 1999, l'encours de la dette aux termes de la facilité de crédit bancaire de Klutz s'élevait à 0,9 million de dollars US. Klutz dispose d'une marge de crédit renouvelable de 4,5 millions de dollars US, garantie par la quasi-totalité de ses actifs. Dans le cadre de cette facilité de crédit, Klutz peut émettre des lettres commerciales de crédit. Au 31 décembre 1999, la dette liée à de telles lettres s'élevait à environ 1,8 million de dollars US. Klutz fournit des lettres de crédit à ses fournisseurs d'Extrême-Orient au moment de la mise en production de ses commandes. Les lettres de crédit ne sont tirées qu'après l'expédition des articles à Klutz. L'accord de crédit exige que la société se conforme à divers engagements financiers. Au 31 décembre 1999, la direction n'avait pas connaissance d'aucune violation de ces engagements. Cette facilité de crédit s'est éteinte une fois que l'acquisition de Klutz par Nelvana aura été menée à terme et sera remplacée par une marge d'exploitation consentie aux termes des facilités de crédit de Nelvana.

Au 31 décembre 1999, les débiteurs s'établissaient à 11,8 millions de dollars US, soit un montant légèrement inférieur à celui de 11,9 millions de dollars US au 31 décembre 1998. Aucun client ne représentait plus de 12 % des débiteurs au 31 décembre 1999. À cette date, les stocks s'élevaient à 8,6 millions de dollars US, en hausse de 2,4 millions de dollars US par rapport à ceux de 6,2 millions de dollars US au 31 décembre 1998. La croissance des stocks reflète en partie les retards dans l'expédition des articles suivant le tremblement de terre à Taïwan.

ACTIVITÉS

Aperçu général

Nous sommes une importante société intégrée de divertissement pour les enfants qui conçoit, produit, vend et distribue du contenu de marque de grande qualité pour les médias et des articles connexes destinés aux enfants à l'échelle mondiale. Nous divertissons les enfants en mettant à leur disposition des émissions de télévision et des films animés de qualité, des livres didactiques et de contes conventionnels, des livres d'activités, des jeux interactifs et des marchandises connexes. Le portefeuille de nos personnages comprend des personnages animés reconnus à l'échelle internationale comme *Franklin*, *Babar*, *Little Bear*, *Rupert* et *Pippi Longstocking*. Nous poursuivons l'expansion de notre portefeuille de personnages et nos articles de marque par l'entremise de nos activités dans le domaine de la production et de la distribution de longs métrages et d'émissions de télévision, de l'édition et de l'octroi de licences de marchandisage.

Notre exploitation comporte deux principaux secteurs d'activités :

- Production et Distribution – les activités visant la production et la distribution d'émissions de télévision, de longs métrages et autre contenu pour les médias; et
- Articles de consommation de marque – les activités visant l'édition de livres pour enfants et l'octroi de licences de merchandising.

Pour appuyer ces deux principaux secteurs d'activités, nous avons élaboré une plate-forme généralisée d'activités de divertissement axée sur la mise à profit de nos émissions pour enfants et nos articles de consommation de marque sur les principaux marchés et médias grâce aux activités suivantes :

- *Émissions de télévision* – Notre précieux répertoire d'émissions comprend à l'heure actuelle 47 séries de télévision et six émissions hors-série pour la télévision comprenant 1 355 épisodes d'émissions de télévision d'une demi-heure. Au cours de 1999, nous avons produit 214 épisodes d'une demi-heure visant 16 séries, y compris dix séries renouvelées et six nouvelles séries.
- *Longs métrages* – Notre répertoire d'émissions comprend également un total de sept longs métrages animés correspondant à 21 épisodes d'une demi-heure. En règle générale, nos longs métrages sont produits directement pour le marché vidéo sans présentation en salle de cinéma. Les récentes parutions comprennent *Babar: King of the Elephants* et *Pippi Longstocking*. Un nouveau long métrage de *Franklin* intitulé *Franklin and the Green Knight* devrait être lancé à l'automne 2000. Nous avons commencé récemment la production de notre premier long métrage de *Little Bear*. Nous prévoyons produire au moins un long métrage par année, quoique deux longs métrages doivent être livrés en 2000.
- *Vidéo* – Nos émissions de télévision et longs métrages sont transposés sur format vidéo et distribués par l'entremise d'une gamme variée de distributeurs détaillants à des parents et des enfants à travers le monde. Au cours des deux dernières années, nous avons lancé 23 de nos séries ou nos longs métrages sur format vidéo au Canada et à l'échelle internationale.
- *Télédiffusion* – Nous sommes cofondateur et actionnaire à raison de 20 % de TELETOON, une entreprise qui exploite un service de télévision par câble au Canada diffusant uniquement des émissions animées 24 heures sur 24 heures, tant en anglais qu'en français. Au 31 décembre 1999, TELETOON avait 5,3 millions d'abonnés et elle avait atteint des taux de pénétration auprès des abonnés du câble d'environ 57 % et 79 % au Canada anglais et au Canada français, respectivement; elle diffuse 21 de nos séries cette année. Nous avons récemment déposé des demandes au CRTC pour plusieurs nouvelles licences de diffusion numérique.
- *Livres didactiques et de contes* – Par l'entremise de Kids Can Press, nous sommes le plus important éditeur de livres pour enfants en langue anglaise appartenant à des intérêts canadiens, possédant un vaste fonds d'éditeur qui ne cesse de croître, y compris la série populaire des livres *Franklin*, dont plus de 25 millions d'exemplaires ont été vendus à travers le monde. Nous croyons que Kids Can Press peut nous être une source d'approvisionnement rentable pour le développement futur d'émissions de télévision basées sur des livres.
- *Livres d'activités* – Grâce à notre acquisition de Klutz, nous sommes un des plus importants éditeurs de livres de marque pour enfants aux États-Unis et un des plus importants éditeurs de la catégorie de livres désignée « books plus », un terme utilisé au sein de l'industrie pour les livres de bricolage et de passe-temps très populaires réalisés par Klutz pour les enfants et vendus avec des marchandises connexes. Klutz est un chef de file dans cette catégorie d'édition avec un catalogue de plus de 125 livres, trousseaux de bricolage, manuels d'initiation et jouets.
- *Merchandising* – Certains de nos personnages les plus populaires, dont *Little Bear*, *Franklin*, *Babar* et *Rupert* ont atteint une notoriété et une popularité à travers le monde et sont devenus des marques de valeur pour le merchandising à long terme. Nous détenons les droits de merchandising à travers le monde pour la plupart des marques de nos personnages et nous avons mis sur pied des programmes

d'octroi de licences de merchandising pour ces marques. À notre avis, notre secteur Production et Distribution et nos activités d'édition continueront d'être une source d'approvisionnement pour de nouveaux personnages de qualité à base de livres que nous pourrions transformer en de nouvelles marques qui feront l'objet de licence de merchandising.

- *Produits interactifs* – La nouvelle division que nous venons tout juste de mettre sur pied, Nelvana Nouveaux Médias, accordera une importance particulière au développement des nouvelles applications, des nouveaux produits et des nouveaux canaux de distribution pour notre portefeuille de personnages et d'articles. Nous produisons des jeux à base de personnages sur cédéroms et nous avons l'intention de produire des jeux semblables pour Internet. Nous croyons que ces produits interactifs ainsi que les occasions de commerce électronique et de diffusion sur Internet qui seront créées par notre site Web et par le site Web de Klutz, nous permettront de lancer un autre véhicule de croissance pour le développement et la distribution de nos personnages de marque.

Les efforts que nous avons déployés pour exploiter nos émissions et articles sur l'ensemble de nos réseaux de distribution et marchés ont donné lieu à une croissance importante de l'ensemble de nos activités au cours des dernières années. Au cours des trois exercices allant de 1997 à 1999, les produits générés ont augmenté, passant de 55,5 \$ millions en 1997 à 91,7 \$ millions en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 29 %, le BAIIA est passé de 9,6 \$ millions en 1997 à 18,8 \$ millions en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 40 % et le bénéfice net est passé de 4,9 \$ millions à 10,1 \$ millions en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 44 %. Sur une base pro forma, en tenant compte de l'acquisition de Klutz, le total des produits générés et du BAIIA auraient atteint, en 1999, 153,1 \$ millions et 30,9 \$ millions, respectivement, chacun de nos deux principaux secteurs d'activités ayant contribué environ 50 % des produits générés et du BAIIA pour l'exercice.

Antécédents historiques

Nous avons été fondés en 1971 par Michael Hirsh, Patrick Loubert et Clive Smith. Au cours de notre première décennie d'activités, nous fonctionnions essentiellement comme une maison de production exclusive produisant des émissions hors-série pour la télévision comme *A Cosmic Christmas* et *The Devil and Daniel Mouse*. Au cours de la prochaine décennie, nous avons commencé à fournir des services de production d'animation à des tiers, produisant des séries comme *Ewoks*, *Droids* et *Beetlejuice*, et au cours de cette période environ 50 % de nos produits étaient générés par la prestation de services à des tiers. Nous avons été salués par les critiques et nous avons obtenu plusieurs prix pour nos premières productions, dont le Emmy, le ACE, le Gémeau, le Sept d'Or et le Golden Reel. Nous avons travaillé avec d'importants producteurs et réalisateurs dont George Lucas, Steven Spielberg, Tim Burton, Joel Silver, Robert Zemekis et Richard Donner et nous avons produit des séries animées qui ont été diffusées sur CBS, ABC, Fox, HBO, Nickelodeon et The Disney Channel.

En 1994, nous sommes devenus une société ouverte au Canada avec l'inscription de nos actions à droit de vote subalterne sur la Bourse de Toronto. Entre 1994 et 1997, nous avons continué de produire nos propres productions et de fournir des services de production à des tiers. À compter de 1997, tout comme en 1998, au fur et à mesure que nous avons eu un meilleur accès à des capitaux en raison de notre situation comme société ouverte, nous avons cessé graduellement d'offrir des services de production à des tiers pour se concentrer exclusivement sur notre propre production. Cette évolution stratégique nous a permis de réaliser des marges plus élevées, de dégager un bénéfice plus stable et d'augmenter considérablement notre répertoire d'émissions.

À compter de 1997, nous avons augmenté nos activités d'octroi de licences au-delà de la série *Babar*, pour laquelle nous avons octroyé des licences depuis le milieu des années 1980, pour inclure *Franklin* et *Little Bear*. Le taux de réussite de nos émissions au cours des dernières années a été l'élément clé qui explique la croissance de nos activités relatives à l'octroi des licences de merchandising et, en particulier, ces trois excellentes marques pour la vente au détail.

En décembre 1997, nous avons fait l'acquisition de Windlight Studios, un petit studio de production tridimensionnelle se spécialisant dans la prestation de services de production commerciale. Les employés clés de Windlight ont déménagé à Toronto en 1998 et ont été responsables de la mise en place et de la gestion de notre nouvelle installation d'animation tridimensionnelle. En 1998, nous avons aussi élargi notre production d'animation

au-delà de l'animation bidimensionnelle et de l'animation tridimensionnelle traditionnelle pour inclure des dessins animés tridimensionnels générés par ordinateur avec le lancement réussi d'émissions comme *Rolie Polie Olie* et *Donkey Kong Country*. De plus, en 1998, nous avons élargi notre production pour atteindre les heures de grande écoute grâce au lancement réussi de notre première série pour heures de grande écoute, *Bob and Margaret*, qui a été diffusée sur la chaîne Comedy Central aux États-Unis et sur la chaîne Global Television au Canada. Cette diversification nous a permis d'élargir la gamme de nos émissions et d'avoir accès à un plus grand nombre de débouchés de distribution.

En août 1998 nous avons fait l'acquisition de Kids Can Press, ce qui nous a permis d'ajouter une nouvelle dimension à notre approche en matière de distribution. Cette acquisition nous a permis d'augmenter notre intérêt dans la marque de valeur de Franklin et d'élargir nos sources d'approvisionnement en matière de développement car plusieurs de nos personnages de films et d'émissions de télévision ont leur origine dans des livres de contes. *Élliot Moose* est notre plus récente adaptation tirée d'un livre de contes publié par Kids Can Press.

Nous croyons que notre acquisition récente de Klutz nous permettra d'augmenter notre plate-forme de divertissement pour enfants et nous permettra de rehausser et de compléter les activités réalisées par le secteur Articles de consommation de marque.

Atouts concurrentiels

Nous croyons que les atouts concurrentiels suivants nous permettrons de poursuivre l'expansion de nos activités.

Personnages de marque établis à notoriété internationale

Nos plus importants éléments d'actif sont nos personnages de marque bien connus. Nous distribuons nos émissions dans plus de 160 pays aux quatre coins de la planète de telle sorte que nos marques ont une véritable notoriété à l'échelle internationale. Nous croyons que la qualité et la notoriété internationale de nos marques entraîneront une croissance continue au niveau de la demande pour nos émissions et pour nos articles de consommation de marque.

Répertoire d'émissions d'envergure

Au 31 décembre 1999, notre répertoire cumulatif d'émissions totalisait 1 376 épisodes d'une demi-heure visant 38 séries animées pour la télévision, six émissions hors-série, sept longs métrages animés et neuf séries avec des personnages réels. À l'heure actuelle, notre répertoire d'émissions comprend 13 séries « diffusables quotidiennement » (des séries comprenant plus de 39 épisodes). Les séries diffusables quotidiennement sont les composantes les plus précieuses de notre répertoire car elles sont plus en demande pour la diffusion. Grâce à la croissance de notre production exclusive au cours des trois dernières années, nous avons produit des séries diffusables quotidiennement pour notre répertoire beaucoup plus rapidement que dans le passé.

L'animation est un produit qui est toujours d'actualité car il n'est pas limité par la date de production, la langue ou le pays. Par conséquent, les répertoires d'émissions animées ont généralement une plus longue durée de vie que les répertoires d'émissions avec personnages réels. L'octroi de licences et le renouvellement des licences pour notre répertoire d'émission sont pour nous une source soutenue permettant de générer des produits et des bénéfices. En 1999, 37 % de l'ensemble des produits générés par notre secteur Production et Distribution provenaient des licences octroyées à l'égard de notre répertoire d'émissions. Au fur et à mesure que la notoriété de nos divers personnages de marque augmente, nous nous attendons à ce que la valeur des émissions connexes faisant partie de notre répertoire augmente également. Nous avons l'intention d'augmenter la taille de notre répertoire cumulatif d'émissions par environ 20 % pour atteindre plus de 1 650 épisodes d'une demi-heure d'ici la fin de 2000 et plus de 2 250 épisodes d'une demi-heure d'ici la fin de 2002.

Personnel créatif chevronné

Nous croyons que l'expérience et le talent créatif de nos effectifs de vente, de développement et de production nous ont permis de réussir en ce qui concerne l'identification de nouveaux personnages, livres et contenus qui ont le potentiel de servir de fondement pour des séries de télévision, des émissions hors-série ou des longs métrages. Plusieurs membres de notre personnel créatif sont avec nous depuis plus de 15 ans et certains sont parmi les plus chevronnés au sein de l'industrie. Notre réputation internationale et nos succès nous ont également permis de recruter des effectifs de talent de grande qualité et de les retenir avec nous, ce qui nous a permis de poursuivre le développement de nouveaux contenus exclusifs et de répondre à la demande accrue en matière de production. De plus, nous avons passé des contrats exclusifs avec plusieurs scénaristes canadiens et autres effectifs de production, nous donnant ainsi un accès continu à des effectifs canadiens de talent.

Croissance des activités de marchandisage des marques

Nous croyons que la solidité de nos personnages de marque et leur succès en termes des taux d'écoute télévisuels permettront à nos activités relatives à l'octroi de licences de marchandisages de poursuivre leur expansion. Nos trois personnages de marque les plus populaires, soit *Babar*, *Little Bear* et *Franklin* ont chacun atteint un taux élevé de notoriété et de popularité à tel point qu'ils sont devenus des biens très précieux en ce qui concerne l'octroi de licences de marchandisage. Aujourd'hui, ces personnages constituent la pierre angulaire de notre programme de licences de marchandisage et nous croyons qu'ils sont bien placés en tant que marques durables à long terme. Nous avons conclu des ententes avec d'importants détaillants américains, notamment Sears, Target et Noodle Kidoodle, portant sur la promotion de nos marchandises de marque. Nous prévoyons que l'expansion de nos activités de développement et de production nous fournira une source d'approvisionnement continue pour de nouvelles marques qui pourront être exploitées dans le cadre de nos activités de marchandisage. En 2000, nous comptons lancer trois nouvelles marques, soit *Elliot Moose*, *Maggie and the Ferocious Beast* et *Cardcaptors*, chacune de ces marques devant être lancée comme une série de télévision sur un des principaux réseaux de télévision américains.

Activités de distribution à l'échelle mondiale

Nous sommes un important fournisseur d'émissions animées dans plusieurs pays à travers le monde, y compris les États-Unis, où nous avons diffusé un record de 23 séries en 1999, plus que tout autre producteur indépendant d'émissions de divertissement pour enfants. Même si nous sommes basés au Canada, nos activités ont une véritable portée internationale. Plus de 80 % des produits générés par notre secteur Production et Distribution proviennent de ventes réalisées à l'extérieur du Canada. Nos émissions sont distribuées dans plus de 160 pays et ont été doublées en plus de 30 langues. Nous avons conclu des accords de coproduction avec des producteurs dans plusieurs pays à travers le monde. Cette vaste présence internationale réduit notre dépendance sur un marché quelconque et nous offre une base pour l'expansion de notre présence globale. Pour promouvoir la distribution de nos émissions à échelle internationale, nous comptons sur nos cinq bureaux de vente et de distribution à l'extérieur du Canada et nous participons à la plupart des principaux salons internationaux pour l'industrie.

Ententes innovatrices et stratégiques en matière de distribution d'émissions

Nous avons conclu plusieurs ententes innovatrices de distribution portant sur plusieurs années avec divers télédiffuseurs, lesquelles, à notre avis, sont uniques au sein de l'industrie. À notre avis, nous sommes considérés comme des innovateurs en matière de distribution et ceci nous différencie de façon importante de nos concurrents. Voici quelques exemples des ententes innovatrices que nous avons conclues :

- notre convention de trois ans conclue avec le réseau PBS aux États-Unis portant sur la production du premier bloc d'émissions pour enfants prévues pour diffusion sur le réseau les samedi matins. Grâce à ces liens stratégiques, nous produirons et livrerons six séries basées sur des livres à compter de la saison de programmation d'automne de PBS en 2000. De plus, selon les modalités de cette convention, un minimum de deux de ces séries feront l'objet d'une commande pour des saisons subséquentes sous forme de 40 épisodes diffusables quotidiennement destinés à la programmation de PBS pendant les jours de la semaine;

- notre convention à plusieurs volets conclue avec RTV, une filiale de Ravensburger, un des plus importants producteurs et distributeurs d'émissions pour enfants en Allemagne. Cette convention porte sur l'octroi de licences visant 560 épisodes d'émissions existantes et d'émissions faisant partie de notre répertoire en vertu d'une convention de distribution à long terme, ainsi qu'une convention d'acquisition anticipée portant sur trois ans pour des productions et des coproductions futures. Dans le cadre de la convention, RTV s'est engagé à acheter 65 épisodes d'une demi-heure de nos nouvelles émissions par année sur une période de trois ans. Au cours de la même période, nous ferons l'acquisition d'un minimum de 26 épisodes par année d'émissions réalisées par RTV.

Ces conventions sont importantes pour nous car, à notre avis, elles nous permettront d'élargir notre auditoire international et d'avoir accès à un plus grand nombre de débouchés internationaux pour la distribution de nos émissions.

Ententes exclusives avec des auteurs de talent

Une des pierres angulaires de notre stratégie commerciale consiste à établir des liens avec certains des meilleurs auteurs de livres d'enfants au monde dans le but d'adapter des livres pour enfants de grande qualité pour l'écran. Nous avons établis des liens exclusifs avec d'importants auteurs de livres pour enfants, ce qui en général nous donne des droits exclusifs pour exploiter certains de leurs œuvres sous forme d'émissions de télévision et de longs métrages et dans le cadre de nos activités de marchandisage. À notre avis, ces liens constituent pour nous un avantage important par rapport à nos concurrents car nous sommes en mesure de profiter de la notoriété de ces auteurs et leurs œuvres dans le cadre de nos activités de diffusion et de marchandisage. Voici certains des auteurs avec qui nous entretenons des rapports exclusifs :

- Maurice Sendak, auteur de *Little Bear*, *Where the Wild Things Are* et *Seven Little Monsters*;
- William Joyce, auteur de *Rolie Polie Olie* et *George Shrinks*;
- Rosemary Wells, auteur de *Timothy Goes To School* et *Max and Ruby*;
- Michael and Betty Paraskevas, auteurs de *Maggie and the Ferocious Beast* et *Marvin the Tap Dancing Horse*; et
- Mercer Mayer, auteur de *Little Critter*.

La marque Klutz

Nous sommes d'avis que l'acquisition de Klutz nous a conféré une position de chef de file pour l'édition des livres de la catégorie « books plus », ou livres d'activités. Klutz est une marque reconnue et respectée dans le domaine des livres pour enfants. Klutz est unique au sein de l'industrie de l'édition en raison de son fonds d'éditeur solide et stable, lequel a généré entre 65 % et 75 % des produits annuels de Klutz au cours des cinq dernières années. En 1999, six des 10 meilleurs vendeurs de Klutz, en termes de ventes unitaires, étaient des titres faisant partie de son fonds d'éditeur et plusieurs des titres de Klutz qui sont ses meilleurs vendeurs de tous les temps, en termes de ventes unitaires, ont une durée de vie couvrant plus de trois décennies. Nous croyons que Klutz et Kids Can Press seront en mesure de poursuivre des occasions d'affaires pour la distribution, la collaboration rédactionnelle et les ventes accrues à l'échelle internationale. De plus, nous croyons que les produits, le contenu et le format interactifs de Klutz conviennent bien à l'exploitation des occasions sur Internet et pour le commerce électronique et nous comptons travailler étroitement avec Klutz pour mettre au point une stratégie conjointe pour Internet qui englobera et adaptera nos produits respectifs et nous permettra de rejoindre une nouvelle clientèle par l'entremise d'Internet.

Programmation de qualité avec d'excellents taux d'écoute

À notre avis, notre meilleur atout concurrentiel est la qualité de nos émissions. À notre avis, nous sommes la maison de production indépendante qui a été le plus saluée par les critiques dans le domaine de l'animation et nous

avons obtenu plusieurs prix de même que des taux d'écoute supérieurs pour nos émissions et nos séries animées ont été renouvelées de façon continue. À titre d'exemple :

- Les prix qui nous ont été décernés comprennent le Emmy, le ACE d'American Cable, le Gémmeaux, le Sept D'Or et le Golden Reel. Depuis nos débuts, nous avons obtenu 62 prix, dont 12 en 1999 seulement.
- Depuis son lancement réussi sur le réseau Nick Jr. en 1999, la série *Franklin* s'est classée parmi les émissions avec le plus haut taux d'écoute parmi le groupe préscolaire entre l'âge de 2 et 5 ans aux États-Unis, une position que cette série partage avec une autre de nos séries à succès, soit *Little Bear*. De même, depuis le début de la saison de diffusion de 1999, *Rolie Polie Olie* s'est classée parmi les trois premières émissions pour la grille horaire réservée au groupe préscolaire sur The Disney Channel. Au Canada, *Franklin*, *Rolie Polie Olie* et *Elliott Moose* se sont chacune classées premières parmi le groupe préscolaire sur leur réseau respectif au cours de la saison de diffusion de 1999.
- Nos émissions réussissent à rejoindre et à maintenir un nombre important de spectateurs qui suivent les émissions de près. En 1999, nous avons connu notre meilleure année pour les renouvellements alors que 10 séries ont été renouvelées, dont un grand nombre pour plusieurs années. Cette tendance s'est poursuivie au cours des quatre premiers mois de 2000 car sept de nos séries ont été renouvelées.

Équipe de direction solide et engagée

Nous avons mis sur pied une équipe chevronnée de spécialistes tant sur le plan créatif que sur le plan des affaires qui a réussi à faire en sorte que nos produits arrivent sur le marché de façon efficace et constante en respectant les délais prévus et les budgets. Bien que nous dépendions sur du personnel clé, nos fondateurs continuent d'insister particulièrement pour que l'équipe de la direction soit en mesure de continuer à assurer l'expansion des activités sans qu'il y ait une trop forte dépendance sur les fondateurs ou sur toute autre personne en particulier. Après le présent placement, nos principaux intéressés et notre équipe de la haute direction détiendront plus de 20 % de l'ensemble de nos actions en circulation.

Stratégies

Notre stratégie consiste à créer et à gérer nos marques classiques et contemporaines pour enfants, à acquérir de nouvelles marques et à les exploiter par l'entremise des réseaux de distribution et des débouchés existants et futurs. Les éléments clés de notre stratégie sont les suivants :

Poursuivre l'expansion de notre précieux répertoire d'émissions

Notre répertoire d'émissions a plus que doublé au cours des quatre dernières années, passant de 630 épisodes d'une demi-heure au 31 décembre 1995 à 1 376 épisodes d'une demi-heure au 31 décembre 1999. Nous nous sommes engagés à augmenter notre répertoire au même taux au cours des trois prochaines années en produisant de nouvelles séries et en acquérant des droits sur des productions existantes appartenant à des tiers. Nous avons l'intention d'augmenter notre répertoire d'émissions pour qu'il totalise plus de 2 250 épisodes d'une demi-heure d'ici la fin de 2002.

Poursuivre l'expansion de la distribution de nos émissions grâce à des ententes innovatrices et stratégiques

Nous avons l'intention d'augmenter au maximum de la valeur de notre programme de production en pleine expansion en intensifiant nos liens avec la clientèle existante et en créant de nouveaux liens avec d'importants clients aux États-Unis et à l'échelle internationale. Nous avons l'intention de poursuivre activement de nouvelles ententes innovatrices et stratégiques pour la distribution d'émissions, comme celles conclues récemment avec PBS et RTV, visant des marchés cibles à l'échelle mondiale. Grâce à ces ententes, nous comptons rejoindre des auditoires encore plus importants pour nos émissions et accroître davantage nos réseaux de distribution.

Poursuivre l'expansion de notre auditoire démographique

Nous entendons poursuivre l'expansion de l'auditoire pour nos émissions au-delà du groupe préscolaire en augmentant nos émissions tout public et pour les préadolescents aux heures de grande écoute. Notre programme de production pour 2000 comprend plusieurs émissions qui visent des auditoires plus âgés, y compris deux nouvelles séries tout public pour les heures de grande écoute, notamment *Committed* et *When Quads Won't Leave*, de même que plusieurs émissions pour les préadolescents, dont *Redwall*, *Cardcaptors* et *Pelswick*.

De plus, nous prévoyons que notre acquisition de Klutz renforcera considérablement notre présence sur le marché intéressant des enfants de 6 à 12 ans, un secteur démographique qui, à notre avis, revêt une importance stratégique pour notre croissance future. Nous prévoyons également la possibilité d'élargir la gamme d'articles à grande notoriété de Klutz pour rejoindre le groupe préscolaire en créant une nouvelle marque pour enfants au sein du secteur démographique des enfants de 2 à 5 ans.

Élargir la portée de l'animation grâce aux nouvelles technologies

Nous continuerons d'utiliser les nouvelles technologies pour la production de nos émissions animées et pour nos activités de distribution afin de demeurer un des chefs de file au sein de l'industrie de l'animation. L'utilisation des nouvelles technologies nous permet de produire nos émissions animées plus rapidement et de façon plus efficace et en respectant des critères de qualité plus élevées et donc de rejoindre le public au moyen de réseaux de distribution non traditionnels comme Internet. À l'heure actuelle, nous produisons les quatrième et cinquième saisons de la série *Rolie Polie Olie* en animation tridimensionnelle de même que la saison initiale de *When Quads Won't Leave*, la première série à être réalisée entièrement avec la technologie *Macromedia Flash*, que nous désignons dans le présent prospectus comme le logiciel *flash*. Le logiciel *flash* permet de diffuser une série à la fois sur Internet et à la télévision conventionnelle.

Accroître nos activités de merchandising

Nous entendons accroître de façon dynamique nos activités de merchandising et diversifier notre portefeuille de personnages de marque. À notre avis, l'élément catalyseur de cette expansion sera la conjugaison de divers facteurs, dont la croissance continue de nos marques existantes, le lancement de nouvelles marques provenant de nos sources d'approvisionnement en matière de production, l'augmentation du pourcentage de nos droits de propriété sur nos marques existantes et l'acquisition de marques générant des produits depuis quelque temps déjà. Notre priorité immédiate est d'accroître nos trois principales marques, notamment, *Franklin*, *Little Bear* et *Babar*, en ajoutant de nouveaux articles, en octroyant de nouvelles licences et en lançant des campagnes de promotions pour la vente au détail. L'entente exclusive de mise en marché que nous avons conclue avec Sears, Roebuck & Co. pour la promotion de *Franklin* par l'entremise d'un minimum de 850 magasins de vente au détail cadre bien avec notre stratégie de vendre nos personnages de marque en collaboration avec les principaux détaillants aux États-Unis. Nous comptons également lancer trois nouveaux personnages de marque en 2000, notamment *Maggie and the Ferocious Beast*, *Elliot Moose* et *Cardcaptors*. Nous avons obtenu des engagements de la part de plus de 39 concessionnaires pour ces personnages de marque à ce jour et nous croyons que chacun d'eux possède un potentiel intéressant pour le merchandising. Notre programme actuel de développement et de production devrait éventuellement nous permettre de lancer de nouvelles marques.

Capitaliser sur les occasions créées par Internet pour générer des produits

À notre avis, Internet est le terrain de jeu futur pour les enfants de tous les âges. Nous comptons créer un site Web récepteur interactif hautement personnalisé pour enfants, articulé autour de notre propre contenu pour les médias et nos propres articles de consommation de marque. Nous croyons que notre site Web sera en mesure de prendre en charge des occasions pour le commerce électronique et la diffusion sur Internet pour nos personnages de marque exclusifs. À notre avis, en combinant les avantages d'Internet avec notre répertoire de contenu et d'articles de consommation de marque, nous serons en mesure de créer de nouvelles occasions pour générer des produits et élargir notre auditoire. Par l'entremise de notre division, Nelvana Nouveaux Médias, nous comptons développer et produire de nouvelles applications et canaux de distribution pour notre portefeuille croissant de personnages et d'articles.

Nous croyons également que Klutz est bien placée pour élargir la portée de sa vision, de ses marques et de son contenu grâce à son site Web rénové, www.klutz.com. Nous prévoyons combiner nos efforts sur Internet avec ceux de Klutz pour créer un site Web qui saura attirer autant les enfants que ceux qui ont des idées très jeunes, et ce site interactif offrira tout genre de contenu ainsi que des activités commerciales et communautaires amusantes.

Exploiter les occasions de croissance entre Klutz et Kids Can Press

Klutz et Kids Can Press poursuivront conjointement plusieurs occasions de croissance. Ces occasions comprendront l'expansion éventuelle de l'équipe de vente internationale de Klutz, la capacité de Kids Can Press de raccorder ses activités de distribution aux États-Unis au réseau bien établi de Klutz ainsi que des occasions conjointes de collaboration rédactionnelle. De plus, nous avons l'intention d'utiliser le format, le style et le contenu de Klutz ainsi que ses réseaux de distribution pour mettre à profit nos personnages de marque et pour développer de nouveaux produits destinés aux enfants de 2 à 5 ans.

Expansion de l'entreprise au moyen d'acquisitions stratégiques

Nous prévoyons accroître notre exploitation par le biais d'une croissance interne continue et d'une ou plusieurs acquisitions stratégiques sélectives qui serviront de complément à nos activités existantes dans le domaine du divertissement pour enfants. Nous tenterons de maintenir l'équilibre entre les activités de nos deux principaux secteurs, soit Production et Distribution, et Articles de consommation de marque. Nous évaluons des acquisitions publiques et privées de façon continue et nous comptons poursuivre que les occasions d'affaires que nous croyons être dans notre meilleur intérêt à long terme. Dans le cadre de notre stratégie visant l'expansion de notre répertoire d'émissions, nous sommes continuellement à la recherche d'émissions et de séries de qualité qui peuvent être acquises. De plus, dans le cadre de notre stratégie visant l'expansion de nos activités de marchandisage, nous entendons augmenter nos droits de propriété sur certaines de nos marques existantes lorsque possible et acquérir d'autres personnages de marque de qualité pour enfants ayant démontré un certain potentiel sur le plan du marchandisage. Nous prévoyons également qu'il y aura des occasions pour l'expansion de nos activités d'édition aux États-Unis à l'avenir au moyen d'acquisitions stratégiques permettant de compléter nos activités d'édition existantes.

Principaux secteurs d'activités

Le tableau qui suit présente nos produits et notre BAIIA ainsi que leur apport en pourcentage relativement au total pour chaque poste au cours des trois dernières années, ainsi que les données pro forma pour 1999, compte tenu de l'acquisition de Klutz, pour nos deux principaux secteurs d'activités, soit Production et Distribution et Articles de consommation de marque.

	Exercices financiers clos les 31 décembre							
	1997		1998		1999		Pro forma 1999	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
	(en milliers de dollars)							
Produits								
Production et Distribution.	52 189	94	65 489	89	71 566	78	71 566	47
Articles de consommation de marque	<u>3 352</u>	<u>6</u>	<u>8 160</u>	<u>11</u>	<u>20 174</u>	<u>22</u>	<u>81 523</u>	<u>53</u>
Total.....	<u>55 541</u>	100	<u>73 649</u>	100	<u>91 740</u>	100	<u>153 089</u>	100
BAIIA								
Production et Distribution.	8 347	87	15 674	92	15 564	83	15 564	50
Articles de consommation de marque	<u>1 302</u>	<u>13</u>	<u>1 306</u>	<u>8</u>	<u>3 231</u>	<u>17</u>	<u>15 370</u>	<u>50</u>
Total:.....	<u>9 649</u>	100	<u>16 980</u>	100	<u>18 795</u>	100	<u>30 934</u>	100

Production et Distribution

Nous sommes un des chefs de file au monde pour le développement, la production et la distribution d'émissions de télévision animées destinées aux enfants. En 1999, nous avons réalisé 214 épisodes exclusifs d'une demi-heure et, depuis nos débuts en 1971, nous avons réalisé plus de 50 productions importantes.

Nos installations de production à la fine pointe de la technologie à Toronto offrent ce qu'il y a de plus récent en technologie d'animation bidimensionnelle et tridimensionnelle ce qui nous permet de demeurer à l'avant-garde des techniques de production courantes en matière d'animation. La plupart de nos productions sont réalisées à partir de nos installations de Toronto. Nous distribuons nos émissions dans plus de 160 pays à travers le monde par l'entremise de nos cinq bureaux de vente/distribution.

Le secteur Production et Distribution a contribué 71,6 \$ millions au chapitre des produits générés et 15,6 \$ millions au chapitre du BAIIA en 1999, soit 78 % des produits générés et 83 % du BAIIA. Sur une base pro forma en tenant compte de l'acquisition de Klutz, les activités du secteur Production et Distribution auraient été responsables de 47 % des produits générés et de 50 % du BAIIA en 1999.

Développement des émissions

Notre processus de production commence avec l'identification des personnages existants ou la création de personnages originaux qui ont le potentiel de servir d'éléments de base pour une série de télévision, des émissions hors-série ou des longs métrages. De plus, nous identifions les besoins en matière de programmation pour nos marchés grâce à des entretiens poussés et continus avec nos principaux clients dans le domaine de la télédiffusion en Amérique du Nord et à l'échelle internationale et avec nos partenaires de coproduction à l'échelle mondiale. Nos activités de développement internes comprennent les travaux réalisés par une équipe de producteurs, de réalisateurs, de scénaristes, de dessinateurs de dessins animés et de concepteurs qui font des recherches et qui identifient et développent des concepts créatifs pour la pré-vente pour le marché de la télédiffusion.

Dans le cadre du processus de développement, des matériaux de présentation imprimés sont préparés afin de faciliter les démarches en matière de pré-vente et de coproduction. Lorsque nous adaptons des livres ou du matériel existant, nous devons acheter les droits sur la propriété de façon inconditionnelle, y compris les droits de production, les droits d'exploitation en format audiovisuel dans divers médias et les droits de marchandisage et de concession de licence ou nous devons conclure une convention d'option en vue d'acquérir les droits précités. En règle générale, nous avons quelques 75 projets d'émissions animées et avec personnages réels à l'étape du développement en cours à tout moment donné, dont la plupart devrait résulter en des séries sous forme d'épisodes d'une demi-heure. Parmi les séries animées et les longs métrages qui sont à l'étape du développement à l'heure actuelle, on compte *Doctor Dolittle*, *Puff The Magic Dragon* et *Little Critter* de Mercer Mayer, de même que des projets exclusifs pour des émissions de télévision basées sur certains des livres et des œuvres appartenant à Maurice Sendak, Rosemary Wells et William Joyce.

Production

Nos principales installations de production pour les émissions animées sont situées à Toronto. Ces installations logent plus de 350 artistes et techniciens et contiennent nos activités de production numérique et de post-production. Les activités de préproduction, de production et de post-production comprennent l'ensemble de la réalisation, la distribution des voix et de la musique, la disposition du scénarimage, la conception, l'animation, le rendu et la composition des images, la création des effets sonores, le montage et l'insertion des pistes musique et le montage du film. La production d'une émission animée est un procédé créatif qui nécessite l'emploi d'énormément de main-d'œuvre. En règle générale, il faut compter environ 9 à 13 mois pour compléter le développement et la production d'une émission animée d'une demi-heure.

Nos activités d'animation sont réparties en trois branches : l'animation bidimensionnelle, l'animation tridimensionnelle et les longs métrages. Chaque branche est composée d'équipes d'artistes et de techniciens. Chaque équipe est gérée par un producteur exécutif et un producteur de supervision. À notre avis, cette structure de production nous a permis de réagir aux occasions et d'aborder les problèmes rapidement et de façon efficace. De plus, nous avons un administrateur de production dans notre bureau de Paris dont la tâche consiste à surveiller le travail effectué par nos partenaires de coproduction à l'échelle internationale.

Notre processus de production est de plus en plus influencé par l'informatique et l'utilisation de nouvelles technologies. Nous avons commencé à fournir des émissions en format numérique et une de nos séries pour 2000, *When Quads Won't Leave*, sera notre première série long métrage à être réalisée entièrement au moyen du logiciel

flash. À notre avis, le contrôle continu, l'évaluation et l'adoption des nouvelles découvertes dans le domaine des logiciels et du numérique nous permettront d'augmenter considérablement notre taux d'efficacité et notre potentiel de créativité et nous permettront bientôt de produire du contenu pour Internet.

Programmation

À compter de 1997, et tout comme en 1998 et 1999, nous avons cessé graduellement d'offrir des services de production à des tiers pour se concentrer sur notre propre production. C'est en 1998 que, pour la première fois, nous nous sommes concentrés exclusivement sur notre propre production sans offrir la prestation de services à des tiers. Cette évolution stratégique nous a permis de réaliser des marges plus élevées, de dégager un bénéfice plus stable et d'augmenter considérablement le nombre cumulatif d'émissions faisant partie de notre répertoire sur lesquelles nous détenons les droits de façon continue.

En 1998, nous avons élargi avec succès nos techniques de production pour aller au-delà de l'animation traditionnelle en deux dimensions. Nous avons produit et livré *Rolie Polie Olie*, notre première série animée en trois dimensions avec des images générées par ordinateur, de même que *Bob and Margaret*, notre première série animée pour les heures de grande écoute. Les deux séries ont obtenu d'excellents taux d'écoute et elles ont été renouvelées pour plusieurs saisons par les principaux télédiffuseurs. De plus, nous avons produit et livré *Elliot Moose*, une émission particulière destinée au groupe préscolaire qui combine l'animation et des images avec des personnages réels.

En 1999, nous avons continué d'élargir notre propre programme de production avec le renouvellement record de 10 séries ainsi que le lancement réussi de six nouvelles séries. Au cours des trois dernières années, nous avons augmenté nos propres productions, passant de 116 épisodes en 1997 à 214 en 1999, soit un taux de croissance annuel composé de 36 %.

Voici certains faits saillants concernant les séries que nous avons produites et livrées en 1999 :

- 11 épisodes de *Anatole*, pour un total cumulatif de 26 épisodes de répertoire pour cette série;
- 13 épisodes de *Dumb Bunnies* et *Flying Rhino Junior High*, pour un total cumulatif de 26 épisodes de répertoire pour chacune de ces séries;
- 13 épisodes de *Tales from the Cryptkeeper* et *Ned's Newt*, pour un total cumulatif de 39 épisodes de répertoire pour chacune de ces séries;
- 17 épisodes de *Rolie Polie Olie*, pour un total cumulatif de 30 épisodes de répertoire pour cette série;
- 18 épisodes de *Mythic Warriors*, pour un total cumulatif de 26 épisodes de répertoire pour cette série; et
- 24 épisodes de *Franklin*, pour un total cumulatif de 50 épisodes de répertoire pour cette série;

Au cours de 1999, nous avons acquis les droits de distribution pour des territoires choisis à l'égard de trois séries totalisant 94 épisodes d'une demi-heure, notamment *Cardcaptors*, *PJ Katie's Farm* et *Sheherdzade*. Compte tenu des 214 épisodes exclusifs qui ont été ajoutés au répertoire en 1999 et les 94 épisodes d'une demi-heure qui ont été acquis aux fins de distribution, les épisodes d'une demi-heure contenus dans le répertoire au 31 décembre 1999 totalisaient 1 376, soit une hausse de 28 % par rapport aux 1 073 épisodes qui se trouvaient dans le répertoire au 31 décembre 1998. Grâce à la croissance de notre production exclusive au cours des trois dernières années, nous avons produit des séries diffusables quotidiennement pour notre répertoire beaucoup plus rapidement que dans le passé.

Répertoire

Au 31 décembre 1999, notre répertoire comprenait 38 séries animées pour la télévision, six émissions hors-série pour la télévision, sept longs métrages et neuf séries avec des personnages réels. Sur les 1 376 épisodes d'une

demi-heure, 1 103 étaient animées et 273 avaient des personnages réels. Nous croyons que nos émissions de télévision et nos longs métrages ont une valeur durable car les émissions pour enfants peuvent généralement être revendues de façon continue à des nouvelles générations de spectateurs à travers le monde. Nous croyons que l'octroi de nouvelles licences pour notre répertoire d'émissions continuera de générer d'importants produits pour nous.

Le tableau suivant présente la liste des titres dans notre répertoire d'émissions au 31 décembre 1999, la plupart étant nos propres productions. La liste comprend également un certain nombre d'émissions que nous avons acquises ou que nous distribuons conjointement avec d'autres parties.

				Nombre de pays où les émissions sont diffusées ²⁾
	<u>Épisodes</u>	<u>Émissions d'une demi-heure¹⁾</u>	<u>Année de production</u>	
Animation				
Blaster's Universe.....	13	13	1999	11
Cardcaptors.....	35	35	1999	1
George and Martha.....	21	21	1999	40
Maggie and the Ferocious Beast.....	3	3	1999	19
PJ Katie's Farm.....	65 x 14 min.	33	1999	2
Redwall.....	13	13	1999	86
Rescue Heroes.....	13	13	1999	30
Sheherezade.....	26	26	1999	1
Anatole.....	26	26	1998-99	67
Bob and Margaret.....	26	26	1998-99	101
Dumb Bunnies.....	26	26	1998-99	146
Elliot Moose.....	13	13	1998-99	30
Flying Rhino Junior High.....	26	26	1998-99	110
Mythic Warriors.....	26	26	1998-99	95
Rolie Polie Olie.....	30	30	1998-99	100
Donkey Kong Country.....	32	32	1997-99	140
Franklin.....	50	50	1997-99	147
Ned's Newt.....	39	39	1997-99	108
Little Bear.....	56	56	1995-99	131
Tales from the Cryptkeeper.....	39	39	1993-99	148
Birdz.....	13	13	1998	101
Jean-Luc and Dondoozat.....	35 x 40 sec.	1	1998	11
Pippi Longstocking.....	26	26	1997-98	43
Sam & Max.....	13	13	1997-98	86
Blazing Dragons.....	26	26	1996-98	131
Stickin' Around.....	39	39	1996-98	121
Robin.....	27 x 3 min	3	1997	70
Scholastic's The Magic School Bus.....	52	52	1994-97	143
Rupert the Bear.....	65	65	1991-97	151
The Neverending Story.....	26	26	1995-96	98
Jim Lee's WildC.A.T.s Covert Action Teams.....	13	13	1994-95	126
Legend of the North Wind.....	13	13	1994	127
Stickin' Around (interstitials).....	26 x 1 min	1	1994	72
Cadillacs and Dinosaurs.....	13	13	1993-94	113
Jim Henson's Dog City.....	31	31	1992-94	181
Fievel's American Tails.....	13	13	1992	20
The Adventures of Tintin.....	39	39	1991-92	119
Babar.....	65	65	1989-91	150

			Année de production	Nombre de pays où les émissions sont diffusées²⁾
	Épisodes	Émissions d'une demi-heure¹⁾		
Little Rosey.....	13	13	1990	103
Care Bears	52	52	1986-88	140
My Pet Monster.....	13	13	1987	149
Easter Fever	1	1	1980	78
Take Me Up To The Ballgame.....	1	1	1980	91
Intergalactic Thanksgiving.....	1	1	1979	80
Romie-O and Julie-8	1	1	1979	95
The Devil and Daniel Mouse.....	1	1	1978	80
A Cosmic Christmas	1	1	1977	85
		<u>1 082</u>		

Longs métrages animés

Babar: King of the Elephants.....	1	3	1998	10
Pippi Longstocking Movie	1	3	1997	48
The Legend of the North Wind.....	1	3	1994	32
The Return of the North Wind.....	1	3	1994	47
Babar: The Movie.....	1	3	1989	83
The Care Bears Adventure in Wonderland.....	1	3	1987	74
Rock & Rule.....	1	3	1983	102
		<u>21</u>		

Avec personnages réels

Elliot Moose.....	13	13	1998-99	78
Young Duke.....	13	13	1996	9
Attack of the Killer "B"s.....	13	13	1995-96	25
Jake and the Kid	26	52	1995-96	83
Hardy Boys.....	13	13	1995	140
Nancy Drew.....	13	13	1995	142
T and T	65	65	1987-89	105
The Edison Twins.....	78	78	1983-86	3
Mr. Microchip	13	13	1983	1
		<u>273</u>		
Total des émissions d'une demi-heure		<u>1 376</u>		

¹⁾ En supposant que 1 long métrage correspond à 3 épisodes d'une demi-heure et que 1 épisode d'une heure correspond à 2 épisodes d'une demi-heure.

²⁾ Comprend les territoires visés par les accords de coproduction.

Notre répertoire exclusif constitue une source importante de produits générés grâce à la revente continue de nos émissions et de notre catalogue de musique et de chansons des bandes originales. Les produits générés par notre répertoire sont passés de 16,3 \$ millions en 1997 à 26,3 \$ millions en 1999, soit un taux de croissance composé de 27 %. Les produits générés par notre répertoire en 1999 comprennent également un montant de 1,6 \$ million à titre de redevances musicales, un domaine où nous avons l'intention de prendre de l'expansion à l'avenir.

Les ventes d'émissions du répertoire comprennent les produits générés par l'octroi de licences pour les émissions réalisées au cours des années précédentes et des redevances musicales que nous avons reçues pour la diffusion de la musique et des chansons des bandes originales provenant de notre répertoire exclusif. Nous avons droit à des redevances musicales pour les représentations publiques, à la fois pour notre propre compte en tant

qu'éditeur de musique, et pour le compte des détenteurs de droits sous-jacents sur la musique. Chaque fois qu'un épisode de notre répertoire est diffusé, nous avons droit à la quote-part des redevances revenant à l'éditeur ainsi qu'à des frais d'administration.

Les produits générés par le répertoire d'émissions peuvent varier considérablement d'une année à l'autre, tant en ce qui concerne le territoire géographique que l'année de production. Le moment choisi pour vendre des émissions de notre répertoire dans certains territoires dépendra de la conjoncture du marché sur le territoire en question et de la disponibilité des émissions dans le territoire, ce qui dépend également de la portée et de la durée des ventes préalables.

Ventes et distribution

Nous sommes un important fournisseur d'émissions animées dans plusieurs pays, y compris les États-Unis, où un nombre record de 23 de nos émissions ont été diffusées en 1999. Notre équipe de vente et de mise en marché, qui assure la vente de nos émissions dans plus de 160 pays à partir de nos bureaux de vente à Los Angeles, à Londres, à Paris et à Tokyo et à partir de notre centre administratif pour la distribution internationale à Shannon, en Irlande, constitue l'élément clé de cette réussite.

La provenance géographique des produits qui sont générés par notre secteur Production et Distribution varie considérablement en fonction des ventes importantes qui sont réalisées d'une année à l'autre. Toutefois, le marché des États-Unis est notre marché le plus important. En 1999, le marché américain était responsable de 33 % des produits générés par notre secteur Production et Distribution, une tranche de 20 % ayant été générée par le marché canadien et le solde, à savoir 47 %, provenant de tous les autres territoires internationaux. L'entente de distribution visant un volume important d'émissions intervenue avec RTV en Allemagne en 1999 a augmenté considérablement la concentration des produits générés provenant des territoires internationaux par rapport aux années précédentes alors que les territoires internationaux étaient généralement responsables d'environ 40 % de l'ensemble des produits générés.

Aux États-Unis, nous avons octroyé des licences pour nos séries à plusieurs télédiffuseurs, notamment CBS, ABC, PBS, Comedy Central, Fox Children's Network, Fox Family, HBO, The Disney Channel, Nickelodeon, Paramount, Cartoon Network, WB et USA Home Entertainment. Presque toutes nos séries en 1999 ont bénéficié d'une excellente base de diffusion sur le marché important des États-Unis, six séries étant diffusées sur le réseau CBS, deux séries étant diffusées et une étant vendue au réseau Nick Jr. et une série étant diffusée sur chacune des chaînes suivantes, notamment The Disney Channel, Comedy Central, Fox Family Entertainment et HBO. À notre avis, un des éléments clés de notre réussite aux États-Unis est le fait que nos émissions sont souvent en tête en termes de taux d'écoute pour leur grille horaire des réseaux respectifs.

En août 1999, nous avons conclu une convention de 40 \$ US millions portant sur trois ans avec PBS pour la production et la livraison de six séries pour enfants basées sur des livres et dont la diffusion est prévue pour l'émission du samedi matin au cours de la saison de l'automne 2000 du réseau. Le groupe de six séries du samedi matin sera intitulé « PBS Kids Bookworm Bunch ». Selon les modalités de cette convention, PBS a également demandé, pour les saisons subséquentes, qu'un minimum de deux de ces six séries à base de livres soient réalisées sous forme de séries de 40 épisodes diffusables quotidiennement pour son service quotidien intitulé KIDS Ready-to-Learn. Cette convention nous permet également de trouver des entreprises commanditaires, une nouvelle source de financement que nous prévoyons utiliser pour d'autres séries et dans le cadre de nos autres activités au cours des prochaines années à venir.

Au Canada, nous avons octroyé des licences pour nos séries à plusieurs télédiffuseurs, notamment Global, WIC, CBC, SRC, YTV, Canal Famille, TVOntario, The Family Channel et TELETOON. Notre prise de participation de 20 % dans TELETOON nous donne le droit de fournir jusqu'à concurrence d'une portion garantie de la programmation de TELETOON pour toute année quelconque. À l'heure actuelle, 21 de nos émissions sont diffusées sur TELETOON. Nos séries ont aussi obtenu des succès au Canada, car *Franklin*, *Little Bear* et *Rolie Polie Olie* se sont souvent classées parmi les trois premières émissions pour la grille horaire destinée aux enfants de deux à cinq ans.

À l'extérieur des États-Unis et du Canada, nous octroyons des licences pour nos émissions à une assiette très large de diffuseurs dans plusieurs pays, notamment le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, l'Italie, l'Espagne, l'Australie, le Mexique, l'Amérique latine, l'Extrême-Orient, l'Afrique et la Scandinavie. En 1999, nous avons conclu une convention d'acquisition anticipée portant sur plusieurs années avec RTV; cette convention prévoit que nos émissions actuelles et les émissions de notre répertoire seront largement distribuées en Allemagne, en Europe de l'Est et dans certains territoires nordiques, et nous assure d'un nouveau partenaire de coproduction pour des projets futurs.

Dans le cadre de notre stratégie de distribution à l'échelle internationale, nous participons aux principaux salons internationaux comme le Marché International des Programmes de Télévision (MIP-TV) et le Marché International des Films et Programmes pour la Télévision, la Vidéo, le Câble et le Satellite (MIP COM) lesquels ont lieu à Cannes, en France à tous les ans, de même que le National Association of Television Program Executives (NATPE) qui a lieu aux États-Unis à tous les ans, et le Marché International des Programmes (MIP-ASIA) qui a lieu en Extrême-Orient à tous les ans.

Financement

Une tranche importante de nos émissions sont réalisées et financées en tant que coproductions avec des maisons de production et des entreprises de télédiffusion établies à l'échelle mondiale. En raison de ces liens, les coûts de production d'une émission sont partagés entre les partenaires de coproduction, ce qui permet de réduire les obligations financières de chacune des parties. Par conséquent, notre investissement dans des émissions réalisées en coproduction comporte un effet de levier car, en règle générale, notre quote-part des produits générés par une coproduction excède le pourcentage de notre placement. Nous bénéficions également d'un contrôle accru sur nos frais généraux, étant donné qu'une portion de ceux-ci sont pris en charge par nos partenaires de coproduction. Ceci nous permet de réaliser un plus grand nombre de productions sans avoir à agrandir nos installations. De plus, les coproductions internationales nous permettent de tirer profit de certains accords de coproduction en matière de films et de télévision qui existent entre le Canada et plus de 46 pays à travers le monde. Les films et les émissions qui sont réalisés dans le cadre d'accords de coproduction internationaux sont considérés comme des « productions internes » au Canada et sont donc admissibles à certains avantages et stimulants gouvernementaux.

Nos budgets de production varient généralement de 250 000 \$ US à 450 000 \$ US par épisode d'une demi-heure, les budgets pour les séries en trois dimensions et les séries pour les heures de grande écoute se situant à l'extrémité supérieure de cette fourchette. En règle générale, l'apport des coproducteurs étrangers à l'ensemble du budget de production varie de 15 % à 50 %, notre moyenne en 1999 étant d'environ 20 %. Nous passons de l'étape du développement à l'étape de la production dès que le projet a subi le processus d'approbation. En règle générale, cette étape exige, entre autres, que les deux critères suivants aient été remplis : i) nous avons financé 70 % de notre quote-part du budget de production (moins la répartition des frais généraux); et ii) nous sommes en mesure de prévoir un rendement déterminé sur notre quote-part du budget global (y compris la répartition des frais généraux) sur les trois premières années d'exploitation. La principale façon dont nous répondons au premier critère pour financer notre quote-part de 70 % d'un budget de production est comme suit :

- les ventes des droits de distribution pour la télévision, le vidéo domestique et autres moyens de diffusion pour des marchés choisis avant la livraison du produit fini. Ces ventes sont désignées au sein de l'industrie comme les pré-ventes et elles constituent généralement notre principale source de financement;
- les crédits d'impôt accordés par les gouvernements fédéral et provinciaux au Canada; et
- Téléfilm Canada, le Fonds canadien de télévision et les autres sources de financement au sein de l'industrie au Canada.

Nous pouvons accorder le feu vert pour un projet qui ne répond pas à tous ces critères, lorsque le projet le justifie. Dans de tels cas, les critères d'approbation peuvent être basés sur le profil financier global de nos projets sur une base regroupée, de telle sorte qu'une émission particulière pourrait ne pas répondre à l'un des critères

mentionnés ci-dessus, pourvu que l'ensemble des émissions qui sont à l'étape de la production aient dépassé les critères, permettant ainsi de compenser pour la lacune.

Articles de consommation de marque

Grâce au succès de nos émissions de télévision, de nos films et de nos autres productions pour les médias, nous avons réussi, à notre avis, à créer des personnages de marque parmi les plus reconnus au monde pour les enfants. Notre stratégie consiste à exploiter davantage nos personnages de marque par l'entremise de notre secteur Articles de consommation de marque, ce qui comprend nos activités dans le domaine de l'édition et l'octroi de licences de merchandising. Le secteur Articles de consommation de marque a contribué 20,2 \$ millions au chapitre des produits générés et 3,2 \$ millions au chapitre du BAIIA en 1999, soit 22 % des produits générés et 17 % du BAIIA. Sur une base pro forma en tenant compte de l'acquisition de Klutz, les produits générés et le BAIIA provenant du secteur Articles de consommation de marque en 1999 auraient atteint 81,5 \$ millions et 15,4 \$ millions respectivement, soit environ 53 % des produits générés et 50 % du BAIIA.

Édition

D'après des sources au sein de l'industrie, le domaine de l'édition de livres pour enfants en Amérique du Nord a réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 1,7 \$ milliard en 1999. À notre avis, nous sommes bien placés pour profiter de ce marché grâce aux efforts conjoints avec nos deux maisons d'édition. Nous prévoyons que Kids Can Press et Klutz nous fourniront une base solide pour une croissance soutenue dans le secteur de l'édition pour enfants de même qu'une source d'approvisionnement pour de nouveaux personnages et articles pour nos activités de production et de distribution et pour l'octroi de licences de merchandising. En 1999, les produits générés et le BAIIA dégagé par le secteur de l'édition ont atteint 14,1 \$ millions et 1,8 \$ million, respectivement. Sur une base pro forma en tenant compte de l'acquisition de Klutz, en 1999 les produits générés et le BAIIA provenant de l'édition auraient atteint 75,5 \$ millions et 13,9 \$ millions, respectivement.

Livres didactiques et de contes

Grâce à Kids Can Press, nous sommes la plus importante maison d'édition de livres pour enfants en langue anglaise appartenant à des intérêts canadiens. Nous avons un programme d'édition diversifié, allant des livres plastifiés pour les très petits aux livres de contes traditionnels pour les jeunes enfants, notamment les séries *Franklin* et *Elliot Moose*. Nous publions des romans pour les enfants de tous les âges, des recueils de poésie, des livres de bricolage, des livres d'activités sur les sciences et la nature ainsi qu'une vaste sélection de livres didactiques et d'histoire du Canada. L'ampleur de notre catalogue d'ouvrages fait en sorte que nous sommes bien placés pour profiter des nouvelles idées et pour réagir rapidement et de façon stratégique aux occasions d'affaires.

Titres. En 1999, nous avons publié 48 nouveaux titres qui font partie de notre catalogue de nouveautés alors que notre fonds d'éditeur comptait 311 titres à la fin de l'année. Nous publions plusieurs séries populaires dont plusieurs ont obtenu des prix d'excellence au sein de l'industrie de l'édition. Voici quelques faits saillants de notre catalogue :

- *Franklin.* Plus de 40 livres/produits, y compris les éditions de poche et à reliure, les livres accompagnés de bandes sonores et la collection *Franklin's Classic Treasure* ;
- *Elliot Moose.* Trois livres sont présentement publiés et un autre est à l'étape de la production;
- *Nursery Rhyme Board Books.* Huit livres plastifiés basés sur des comptines bien connues;
- *Kids Can Do It!* Plus de 25 livres d'activités et de bricolage pour les enfants de tous les âges;
- *Starting with Space.* Six livres qui explorent l'espace avec un autre à l'étape de la production;
- *Memory Scrapbooks.* Une nouvelle série d'albums dans lesquels on peut écrire;

- *Stevie Diamond Mysteries*. Six titres de cette série classique de roman à énigme.

Notre meilleur vendeur en 1999 était *Franklin's Classic Treasury*, à la fois en termes d'unités et de produits générés. Les autres meilleurs vendeurs en termes d'unités et de produits générés en 1999 comprenaient: *The Kids Guide to the Millennium*, *FAQ Weather*, *The Kids Can Press Spanish/English Phrase Book*, *Pioneer Thanksgiving*, *The Kids Book of Canada* et *Child's Treasury of Nursery Rhymes*. *Franklin* est de loin la série de Kids Can Press qui a le mieux réussi, les ventes des livres dans la série *Franklin* et les redevances versées aux termes des licences étant responsables de 40 % des produits d'édition générés par Kids Can Press en 1999. Les ventes de la série *Franklin* ont continué de grimper en 1999, atteignant 1,5 million d'exemplaires ou 4,3 millions d'exemplaires cumulatifs depuis que nous avons commencé à publier *Franklin* en 1986. À l'échelle mondiale, grâce aux ventes réalisées par nos distributeurs et nos concessionnaires, un total cumulatif de 25 millions d'exemplaires de *Franklin* avait été vendu au 31 décembre 1999. Scholastic Inc. détient les droits d'édition sur les livres *Franklin* en format de poche aux États-Unis. Kids Can Press a conservé les droits pour l'édition à reliure aux États-Unis pour les titres individuels et les collections comme *Franklin's Classic Treasury*.

Vente et mise en marché. La vente et la mise en marché sont divisées en trois groupes: la vente et la mise en marché au Canada, la vente et la mise en marché aux États-Unis et les licences pour le marché international. Les livres sont vendus directement sur le marché nord-américain pour la vente au détail, la vente institutionnelle ou la vente spécialisée. À l'échelle internationale, les licences sont octroyées aux éditeurs leur permettant de rééditer les titres sous leur nom d'éditeur (que nous désignons comme des licences de droits).

Des équipes de représentants de vente indépendants aux États-Unis sont responsables des ventes sur le marché au détail à travers l'Amérique du Nord alors que les ventes spéciales et non conventionnelles sont effectuées par notre service de ventes et de mise en marché. Dans tous les secteurs, nous comptons établir Kids Can Press comme une marque fiable pour des livres de qualité pour enfants. Notre service de droits d'exploitation est responsable de tous les octrois de licences.

Kids Can Press publie des catalogues semestriellement et ceux-ci contiennent tous les titres dans son fonds d'éditeur et sur sa liste de nouveautés. À chaque saison (printemps et automne) un catalogue distinct est préparé pour le Canada et les États-Unis. Ces catalogues sont le principal outil de vente utilisé par nos représentants de vente indépendants et notre service interne des licences de droits. Kids Can Press participe et expose à plusieurs foires et salons commerciaux tant à l'échelle nationale qu'internationale, notamment le Congrès canadien des diffuseurs de livres, le Salon des livres pour enfants de Bologne, le Salon du livre de Frankfurt, le Salon international des jouets aux États-Unis et le Book Expo.

À notre avis, le meilleur taux de croissance au cours des cinq prochaines années sera obtenu sur le marché américain. Nous prévoyons réaliser cette croissance en augmentant les ventes institutionnelles et les ventes pour les marchés spécialisés et en développant attentivement quelques séries essentielles.

Développement de nouveaux titres. Le fondement de la stratégie de Kids Can Press consiste à développer le potentiel des illustrateurs et des auteurs canadiens et à les lancer sur le marché mondiale. Cette stratégie est conforme à notre objectif de prendre de bons livres et de les adopter pour d'autres médias. Une équipe de 40 personnes travaillant à temps plein s'occupe de tous les aspects de cette stratégie, de la sélection et du développement des nouveaux titres (lisant plus de 3 000 manuscrits non sollicités chaque année), en passant par le travail de rédaction, de sélection artistique, de conception et de production, tout cela pour créer, en règle générale, de 45 à 50 nouveaux titres par année. En règle générale, les contrats d'édition portent sur l'ensemble des droits, y compris tous les droits territoriaux et les droits pour les différents formats de telle sorte que les œuvres peuvent être exploitées dans tous les médias, sans restriction. Notre service de développement de titres travaille étroitement avec Kids Can Press pour identifier et développer des œuvres comme *Franklin* et *Elliot Moose*, qui ont le potentiel d'être exploitées sous forme d'émissions de télévision et de longs métrages et sur le plan du merchandising. À notre avis, les activités de développement de Kids Can Press nous assurent d'un approvisionnement continu en œuvres canadiennes de qualité pour des émissions de télévision et des longs métrages à l'avenir.

Services de production et distribution. Kids Can Press possède un service portant sur tous les aspects de la production qui assure la réalisation des livres, de la conception jusqu'à l'étape de la production préimpression. L'impression en couleur et les coproductions internationales sont réalisées en Extrême-Orient. Nous avons recours aux services d'imprimeurs canadiens pour notre production en blanc et noir et pour les livres avec un nombre limité de couleurs. L'achat et le contrôle de la qualité des produits d'impression sont gérés de l'intérieur. Les livres sont expédiés à deux d'entrepôts au Canada, l'un desservant le marché canadien et l'autre le marché américain. L'exécution des commandes pour les territoires respectifs, c'est à dire l'entreposage, la facturation, l'expédition et la perception, sont effectués sous contrat par deux entreprises indépendantes de distribution.

Livres d'activités

Klutz a fait œuvre de pionnier en ce qui a trait à la catégorie de livres désignée « books plus » (ou livres d'activités) lors de la parution de son premier livre en 1977, « *Juggling For The Complete Klutz* », un livre accompagné de trois balles lestées. En collant de près au format lancé avec ce livre de jonglerie et en adaptant le contenu un peu plus pour les enfants, Klutz a graduellement augmenté le nombre de nouveaux titres développés chaque année. La marque Klutz est une marque reconnue et respectée dans le domaine de l'édition des livres pour enfants et est l'une des principales gammes de livres de marque pour enfants aux États-Unis. L'exploitation de Klutz est basée à Palo Alto, en Californie. Au cours de l'exercice financier 1999, Klutz a généré des produits de 41,4 \$ US millions et un BAIIA de 8,2 \$ US millions.

Articles. En 1999, Klutz avait 125 titres dont 92 dans son fonds d'éditeur et 35 dans son catalogue de nouveautés. Historiquement, les livres dans la catégorie « books plus » de Klutz ont constitué son principal produit. Toutefois, au cours des trois dernières années, Klutz a diversifié sa gamme de produits, laquelle comprend maintenant les articles suivants :

- *Les livres Klutz* - Il s'agit de livres pédagogiques avec accessoires qui, au cours des 22 dernières années, ont constitué des publications rentables et primées. Parmi les titres les mieux connus on trouve *Cats Cradle*, *The Face Painting Book*, *The Braids and Bows Book*, *The Amazing Book-a-ma-Thing for the Backseat* et *The Shrinky Dinks Book*;
- *Les ensembles Klutz* - Les ensembles comprennent des trousse de bricolage et des trousse d'étreintes comme *Nail Art Kits*, *Body Glitter Art Kits* et *Light Switches Gone Crazy*;
- *Les guides Klutz* - Les guides sont imprimés sur papier laminé plié et portent sur des sujets qui ne nécessitent pas nécessairement un livre plein format comme *Spotter's Guide to the Coolest Cars on the Road*, *Classic Cookies* et *Backyard Birds: A Coast to Coast Guide to Birds You're Already Supposed to Know*; et
- *Les jouets Klutz* - Les jouets comprennent des articles comme des queues de renard, des yoyos Rocket, la ficelle pour le jeu de figures et des ballons de football pour table.

En 1997, les livres dans la catégorie « books plus » étaient responsables de la quasi-totalité des produits générés par Klutz. En 1999, les trousse, les guides et les jouets de Klutz étaient responsables d'environ 10 % des revenus générés. Cette diversification a permis à Klutz d'obtenir un plus grand rayonnement linéaire dans ses réseaux de distribution existants, de cibler de nouveaux créneaux de prix, de desservir de nouveaux secteurs démographiques et d'ouvrir de nouveaux réseaux de distribution. La majorité des articles Klutz se vendent généralement entre 8,00 \$ US à 20,00 \$ US.

À notre avis, en raison du format distinctif de son produit, les détaillants ont tendance à voir Klutz comme un hybride entre un éditeur et une entreprise de cadeaux et de jouets. Les produits de Klutz sont en partie un livre, en partie un jouet et en partie une activité et ils sont conçus avec des prix de consommation arrondis, ce qui convient au marché des cadeaux. À notre avis, ceci a permis à Klutz de faire des affaires par l'entremise de plusieurs canaux de distribution et au moyen de débouchés qui ne sont pas habituels pour les éditeurs.

Klutz a un important fonds d'éditeur. Au cours de chacune des cinq dernières années, les titres dans son fonds d'éditeur ont été responsables de plus de 65 % de l'ensemble des produits générés. En termes de ventes unitaires, six des 10 meilleurs titres en 1999 provenaient de son fonds d'éditeur. Le tableau qui suit présente les 10 meilleurs articles vendeurs de Klutz de tous les temps en termes de ventes unitaires. Cette liste comprend des articles qui ont été lancés au cours de chacune des trois dernières décennies.

Dix meilleurs vendeurs de tous les temps ¹⁾

<u>Titre</u> ²⁾	<u>Année de lancement</u>
Board Games Book.....	1990
Braids & Bows Book.....	1992
Bubble Book.....	1987
Cat's Cradle Book.....	1993
Explorabook.....	1991
Face Painting Book.....	1990
Harmonica Book.....	1984
Juggling Book.....	1977
Magic Book.....	1989
Nail Art Book.....	1997

1) Ventes en termes de volume unitaire.

2) Les titres sont en ordre alphabétique.

Dans son catalogue pour l'automne 2000, Klutz offre 30 titres dans son catalogue de nouveautés, pour un grand total de 152 titres dans son catalogue.

Ventes et mise en marché. Klutz vend ses articles à plus de 13 500 magasins à travers de l'Amérique du Nord, allant des détaillants haut de gamme à un grand nombre de magasins indépendants vendant des articles de bricolage, des livres, des cadeaux et des jouets, y compris des magasins spécialisés bien connus comme Barnes & Noble, Waldenbooks, Michaels Stores and Zany Brainy. À l'heure actuelle, Klutz ne vend pas ses articles aux grands magasins d'escompte et aux grands détaillants.

Klutz a recours aux services de cinq spécialistes internes de vente qui s'occupent des principaux clients et à environ 125 représentants de vente indépendants pour s'occuper des détaillants plus petits qui travaillent pour leur propre compte. À notre avis, le succès de Klutz a créé un réseau dévoué de représentants de vente indépendants, ce qui constitue un atout concurrentiel clé permettant à Klutz de maintenir une excellente croissance sur le plan des ventes. Ces représentants de vente jouent un rôle intégral lorsqu'il s'agit de lancer de nouveaux articles et de développer de nouveaux débouchés de distribution pour les ventes. Les représentants de vente indépendants reçoivent des commissions variant de 10 % à 15 % sur les ventes, en fonction du secteur du marché, de la gamme d'articles et des marges bénéficiaires.

À l'heure actuelle, Klutz publie et distribue semestriellement un catalogue de vente par correspondance. Klutz a utilisé son catalogue de vente par correspondance comme un lien de service direct auprès des consommateurs et comme un outil pour les études du marché afin de tester des nouveaux articles. Si les clients ne peuvent pas trouver un titre particulier de Klutz dans leur magasin local, ils peuvent le commander grâce au catalogue de vente par correspondance. Les clients peuvent également commander des pièces de rechange pour leurs articles de Klutz. Bien qu'il ne s'agit pas d'un nouveau réseau de distribution, le catalogue représente une occasion d'affaires potentielle, car il cadre bien avec les débouchés éventuels pour le commerce électronique et Internet.

Les produits de Klutz sont vendus dans tous les pays de langue anglaise ainsi que dans plusieurs pays étrangers, les plus importants étant l'Allemagne, la France et l'Italie. Les ventes internationales à l'extérieur des États-Unis et du Canada totalisent environ 1 % du chiffre d'affaires global pour 1999.

À la différence des autres intervenants au sein de l'industrie de l'édition, Klutz ne donne à ses clients que 30 jours pour acquitter les comptes et les clients n'ont pas le droit de retourner des articles. Ceci a donné lieu à des taux de retour de marchandise inférieurs à la moyenne.

Choix de marques. À notre avis, la marque Klutz jouit d'une grande notoriété car elle évoque l'amusement, l'humour, la créativité, la qualité, des valeurs saines et l'apprentissage. Les articles de Klutz sont vendus avec les accessoires dont les enfants ont besoin pour accomplir les tâches décrites. Les articles de Klutz sont identifiés par un collant rouge attestant que le produit est « 100 % Klutz », ce qui, à notre avis, constitue une excellente façon de marquer les articles. Klutz place le collant stratégiquement sur chaque article de telle sorte que les clients peuvent facilement identifier la marque Klutz. Les articles de Klutz sont généralement vendus au moyen d'étagères bien en vue portant la marque de Klutz ainsi que des étalages dans les points de vente. Quelques 5600 présentoirs à tourniquet arborant la marque de Klutz et bien en évidence se trouvent dans des magasins en Amérique du Nord, ce qui permet de renforcer la marque de Klutz auprès de la clientèle dans les points de vente.

Développement de nouveaux articles. Le développement de nouveaux articles se fait de façon méthodique et est basé sur travaux de recherche et de rédaction attentifs et un conditionnement innovateur. Klutz fait appel à divers spécialistes, notamment des enseignants, des scientifiques et surtout des enfants pour le développement de chaque nouvel article. La plupart du contenu est développé à l'interne et, par conséquent, Klutz est généralement propriétaire d'une portion importante des droits sur ses articles. Au 31 décembre 1999, Klutz avait 45 nouveaux titres à l'étape du développement.

Production et distribution. L'ensemble de la production de Klutz est donnée en sous-traitance à des fabricants qui se trouvent principalement en Extrême-Orient. Le service de production de Klutz assure l'approvisionnement de la plupart des composantes. Ces composantes sont la propriété de Klutz et sont livrées aux fabricants aux fins de montage. La marchandise est ensuite expédiée depuis l'Extrême-Orient à l'entrepôt de Klutz à Santa Clara, en Californie, pour l'assemblage final et la distribution aux clients. Tous les produits sont expédiés aux clients à partir de cet entrepôt. Les premiers tirages de production peuvent atteindre 175 000 unités.

Internet. À notre avis, la notoriété de la marque de Klutz et ses produits interactifs sont parfaits pour Internet. En octobre 1999, Klutz a relancé son site Internet doté d'une nouvelle présentation visuelle et d'un ensemble de caractéristiques interactives. D'ici la fin de 2000, Klutz prévoit ajouter les capacités pour le commerce électronique permettant à ses clients de passer des commandes directement par l'entremise de son site Web plutôt que par l'entremise d'autre détaillants sur Internet. À notre avis, les activités Internet de Klutz constitueront une excellente occasion de croissance pour nous et elles cadreront bien avec les projets proposés par la division Nelvana Nouveaux Médias pour Internet et le commerce en ligne.

Marchandisage. L'exploitation avec succès des droits sur nos personnages au moyen de programmes de marchandisage ciblés constitue un élément important de la gestion de nos personnages de marque. En tant que principal concédant de licences pour nos personnages classiques et contemporains de marque, nos efforts de marchandisage sont axés sur la mise en marché de nos marques les plus populaires et sur la coordination avec les principaux détaillants dans le but de promouvoir les articles basés sur nos personnages en Amérique du Nord et à travers le monde. Nous nous sommes engagés à augmenter la valeur et la contribution de nos activités de marchandisage au cours des prochaines années en augmentant les marques existantes et en diversifiant notre portefeuille de personnages de marques. À notre avis, l'élément catalyseur de cette expansion sera la conjugaison de divers facteurs, dont la croissance continue de nos marques existantes, le lancement de nouvelles marques provenant de nos sources d'approvisionnement en matière de production, l'augmentation du pourcentage de nos droits de propriété sur nos marques existantes et l'acquisition de marques générant des produits depuis quelque temps déjà.

Par suite de notre programme d'octroi de licences pour *Babar*, lancé il y a plus d'une décennie, l'octroi de licences de marchandisage a été pour nous une source stable mais peu élevée de rentabilité depuis. En 1998, nous avons pu constater une croissance importante associée à notre activité d'octroi de licences de marchandisage lorsque nous avons commencé à mettre sur pied nos programmes d'octroi de licences de marchandisage pour *Franklin* et *Little Bear*. Les produits générés par le marchandisage sont passés de 3,8 \$ millions en 1998 à 6,0 \$ millions en 1999, soit une augmentation de 58 % alors que le BAIIA dégage des activités de marchandisage est passé de 1,0 \$ million à 1,4 \$ million en 1999, soit une augmentation de 40 % par rapport à l'année précédente.

Nous acquérons les droits de marchandisage pour la plupart des personnages de marque pour lesquels nous produisons du contenu pour les médias. Nous devenons soit le concédant, soit le mandataire pour le compte

du propriétaire de l'œuvre pour la plupart les catégories d'articles, notamment les jouets, les animaux en peluche, les vêtements, les cadeaux, les livres et les produits interactifs.

Conventions de licence. Une convention type de licence avec un concessionnaire comporte des dispositions concernant la catégorie particulière d'articles visés par la licence, la durée de la licence, le territoire et les canaux de distribution applicables ainsi que le montant des redevances, y compris toute garantie de redevance. Les concessionnaires assument la majorité des risques en nous versant une tranche de leurs redevances sous forme d'avance et en investissant un certain montant pour les coûts de développement et de stockage associés aux articles visés par leur licence. Nous nous chargeons du processus d'approbation pour les articles afin de s'assurer que de tous les articles visés par la licence soient conformes aux normes de qualité pour nos personnages de marque. Nous nous chargeons également de l'ensemble des activités de mise en marché pour nos personnages de marque et nous appuyons les efforts de vente des concessionnaires en assurant la communication et la promotion du personnage de marque auprès des divers détaillants. À notre avis, cette aide fait en sorte que les détaillants soutiennent nos personnages de marque et achètent par la suite les articles visés par les licences auprès de nos concessionnaires. Nous avons mis en place des programmes de promotion d'articles pour 2000 et 2001 avec plusieurs détaillants, notamment les magasins FAO Schwartz, Noddle Kiddodde et Targe pour *Little Bear* et les magasins Sears pour *Franklin*.

Produits sous licence. La marque *Babar* a généré de façon constante des produits au chapitre des avances et des redevances pour nous au cours de la dernière décennie. Nous octroyons des licences pour la marque *Babar* conjointement avec The Clifford Ross Company Ltd. La marque *Babar* a traditionnellement joui d'un excellent programme de licences et d'une forte présence sur le marché européen, en particulier en France, et les nombreux articles dérivés dans le domaine de l'édition, des jouets et des vêtements nous ont permis de rejoindre un marché de masse moyen au cours des dernières années. À notre avis, *Babar* constitue pour nous une excellente façon de s'implanter sur le marché européen et nous permet également d'accroître nos autres activités associées à l'octroi de licences pour des personnages de marque à l'échelle internationale.

À la fin de 1999, le nombre de concessionnaires pour *Babar* à l'échelle mondiale s'élevait à 91. En Amérique du Nord, nous avons maintenu *Babar* comme un personnage de marque haut de gamme pour les magasins de cadeaux et les grands magasins. En 2000, nous entendons élargir la gamme d'articles avec l'ajout du nouveau programme de Eden LLC pour des nouveaux jouets de luxe. De plus, nous prévoyons élargir davantage le programme de marchandisage et d'édition à l'égard de *Babar* en 2000 et après en conjonction avec les épisodes d'une nouvelle série animée qui débutera sur le marché japonais en avril 2000.

Nous avons deux autres programmes actifs pour des octrois de licences en Amérique du Nord, notamment un programme visant la marque *Little Bear* et un autre visant la marque *Franklin*. À l'heure actuelle, les deux personnages de marque font l'objet de séries diffusées sur Nick Jr., une chaîne américaine parmi les plus populaires diffusant des émissions pour enfants et qui rejoint plus de 72 millions de foyers aux États-Unis. À la fin de 1999, il y avait 40 concessionnaires pour *Little Bear* à l'échelle mondiale, dont 19 nouveaux concessionnaires en 1999. L'émission *Little Bear* est diffusée dans plus de 100 pays à travers le monde. La force du programme d'octroi de licences pour *Little Bear* en Amérique du Nord est constatée par les excellentes ventes d'articles visés par des licences comme les puzzles fabriqués par Hasbro et les cédéroms fabriqués par The Learning Company et qui sont destinés à de nombreux détaillants de grande surface.

Le programme d'octroi de licences pour la marque *Franklin* croît rapidement en Amérique du Nord également et ce programme commence aussi à générer des produits en Europe. La série animée a été lancée sur le réseau Nick Jr. en janvier 1999 et a obtenu d'excellents taux d'écoute auprès des enfants de 2 à 5 ans. À notre avis, la combinaison d'une bonne cote d'écoute télévisuelle et 14 années de succès dans le domaine de l'édition, avec plus de 25 millions d'exemplaires vendus dans le monde à ce jour, a aidé à attirer 52 nouveaux concessionnaires pour *Franklin* uniquement en 1999. À la fin de 1999, le nombre total de concessionnaires pour *Franklin* s'élevait à 80.

Nous prévoyons que les licences visant *Franklin* octroyées à d'importantes sociétés comme American Greetings, Tiger Electronics, Pressman et Dan River visant diverses catégories d'articles comme le papier d'emballage, les jeux, les outils pédagogiques électroniques et les articles de literie permettront de solidifier la

position de cette marque sur le marché américain. Plusieurs des nouveaux articles *Franklin* seront distribués à compter de l'été 2000 par l'entremise des 850 magasins Sears offrant la gamme complète des services aux États-Unis dans le cadre d'une importante campagne de promotion au détail en magasin portant sur la marque *Franklin*. Nous prévoyons que la réussite de la vente au détail d'articles de consommation devrait également être secondée par le lancement du premier long métrage *Franklin*, dont le lancement est prévu pour la fin de l'été 2000.

Nouveaux personnages de marque. En 2000, nous lancerons trois nouveaux personnages de marque, notamment *Elliot Moose*, *Maggie and the Ferocious Beast* et *Cardcaptors*. *Maggie* sera lancée sur le réseau TELETOON au Canada et sur le réseau Nick Jr. aux États-Unis en 2000. *Elliot*, qui a déjà obtenu d'excellents taux d'écoute au Canada sur TVOntario en 1999, sera diffusée aux États-Unis sur le réseau PBS à l'automne 2000. Des avances initiales en espèces ont été reçues en 1999 pour *Elliot Moose* et pour *Maggie and The Ferocious Beast*. Des ententes importantes portant sur les vêtements aux États-Unis ont été signées en 1999 à la fois pour *Elliot Moose* et *Maggie*, de même que d'autres ententes de licences clés portant sur des jouets de marque. On s'attend à ce que les avances de merchandising à l'égard de ces marques continuent d'augmenter en 2000, tant aux États-Unis qu'au Canada, car la série de télévision débute sur le marché américain en 2000.

En décembre 1999, nous nous sommes engagés à faire l'acquisition des droits pour la télévision, le vidéo et le merchandising en Amérique du Nord pour la série animée japonaise *Cardcaptors*. Cette série, produite par Kodansha, un des principaux éditeurs de livres et de produits multimédia au Japon, est une émission d'aventure d'une demi-heure visant le marché des jeunes filles de 6 à 11 ans. La série *Cardcaptors* sera diffusée par Kids WB à compter de l'automne 2000. Notre acquisition de *Cardcaptors* cadre avec notre stratégie visant l'acquisition de marques existantes qui ont atteint un certain niveau de succès sur un marché mais qui sont inconnues des autres. Nous avons déjà négocié l'octroi de 13 licences de merchandising pour *Cardcaptors*.

Nelvana Nouveaux Médias

Nous avons récemment mis sur pied Nelvana Nouveaux Médias, une nouvelle division stratégique qui accordera une importance particulière au développement de nouvelles applications, de nouveaux produits et de nouveaux débouchés de livraison pour notre portefeuille croissant de personnages. Nous prévoyons que Nelvana Nouveaux Médias créera un site Internet divertissant pour les enfants et produira des jeux interactifs basés sur notre portefeuille de personnages à la fois pour la distribution sous forme de cédéroms et sur Internet.

Cédérom. Nous avons récemment conclu une entente portant sur plusieurs années avec Havas Interactive, un important éditeur de logiciels éducatifs et de divertissement, pour distribuer des cédéroms basés sur nos personnages les plus populaires tirés de livres. Nous nous sommes engagés à produire au moins deux cédéroms par année qui seront distribués à l'échelle mondiale par Havas. Havas nous versera une avance en espèces non remboursable qui servira, en règle générale, à couvrir nos coûts de production, réduisant ainsi nos risques de production. Nos deux premiers titres seront, d'une part, un cédérom d'apprentissage et, d'autre part, un cédérom d'aventure, les deux basés sur le personnage de marque populaire *Franklin*. Les produits et les bénéfices générés par nos activités relatives aux cédéroms serviront pour compenser une tranche de l'investissement requis pour le développement de nos activités concernant Internet et le commerce électronique.

Internet. À notre avis, nous sommes bien placés pour accroître la portée de notre vision, de nos marques et de notre contenu au moyen d'une importante présence en ligne, capable de diffuser sur le Web et d'effectuer des opérations de commerce électronique, grâce à l'implantation de notre site Web et le site Web de Klutz. Les éléments clés de notre stratégie pour Internet comprennent :

- *Établir une présence sur le Web.* Créer un site en ligne distinct conçu initialement pour appuyer nos marques existantes.
- *Profiter des marques établies.* Baser notre contenu en ligne sur nos personnages populaires de marque.

- *Acquérir des compétences internes.* Outre les liens stratégiques établis avec des entreprises de création et de conception de sites Web, mettre sur pied une équipe de production interne capable de concevoir, de créer et de maintenir notre présence en ligne.
- *Maintenir des réseaux communautaires.* Appuyer et encourager les réseaux communautaires en ligne composés de spectateurs, d'admirateurs et de parents qui prennent plaisir à nos émissions animées et nos articles de marque. Utiliser cette connectivité directe pour obtenir des renseignements en retour et pour nos activités de mise en marché directe.
- *Utiliser la mise en marché virtuelle.* Profiter de l'interconnectivité d'Internet, combinée avec des ententes de syndicalisation et de partenariat dynamiques et actives pour multiplier nos efforts de mise en marché.
- *Forger des liens en matière de technologie, de distribution et de contenu.* Établir des liens stratégiques avec des distributeurs et des fournisseurs de technologie clés qui nous aideront en nous fournissant un accès direct aux consommateurs ainsi qu'à la technologie et au contenu approprié.
- *Syndication du contenu auprès de partenaires appuyant les marques.* Créer une communauté autour de nos personnages de marque en plaçant notre contenu dans le plus grand nombre d'environnements où l'on est sûr d'avoir du soutien.
- *Produire des émissions animées avec la technologie flash.* Commencer bientôt la production de *When Quads Won't Leave*, notre première série de télévision produite entièrement au moyen du logiciel *flash*, la technologie primée pour la création d'animation sur Internet. Cette émission d'une demi-heure sera diffusée sur le réseau TELETOON au Canada aux heures de grande écoute à l'automne de 2000.

Nous croyons que les contenus et les produits interactifs mis au point par notre division de nouveaux médias ainsi que les occasions pour le commerce en ligne et la diffusion sur Internet créés par notre site Web permettront de créer un véhicule de croissance dynamique pour le développement et la distribution de nos personnages de marque.

Télédiffusion

TELETOON

Nous sommes cofondateur et actionnaire à raison de 20 % de TELETOON, une entreprise qui exploite un service de télévision par câble au Canada diffusant uniquement des émissions animées 24 heures sur 24, tant en anglais qu'en français. Depuis ses débuts en 1997, TELETOON s'est constamment classée parmi les cinq premiers services spécialisés au Canada, en termes de taux d'écoute. Parmi les abonnés du câble, TELETOON a atteint des taux de pénétration de 50 % au Canada anglais et de 80 % au Canada français. Aussi longtemps que nous maintenons notre droit de propriété dans TELETOON, nous avons le droit de fournir une tranche garantie de la programmation de TELETOON sur une base annuelle. À l'heure actuelle, nous sommes l'un des plus importants fournisseurs d'émissions pour TELETOON, avec un total de 21 séries courantes et séries de notre répertoire diffusées sur TELETOON en 1999.

Au 31 décembre 1999, TELETOON avait 5,3 millions d'abonnés pour son service. Au cours de la période de 12 mois terminée le 31 décembre 1999, les produits générés par TELETOON sont passés à 37 \$ millions, augmentant d'environ 61 %, et ce, en raison d'excellents gains sur le plan des abonnés et sur le plan des recettes publicitaires.

Nouvelles applications numériques

Nous avons soumis des demandes pour des licences de télédiffusion additionnelles lors de la ronde de demandes déposées auprès du CRTC pour des services numériques. À notre avis, la concurrence pour ces licences sera intense et, par conséquent, il est difficile à l'heure actuelle de prévoir si nos efforts seront couronnés de succès.

et, advenant qu'une licence nous soit accordée, si nous allons y donner suite ou non. En avril 2000, nous avons déposé des demandes auprès du CRTC pour les deux nouvelles chaînes suivantes :

- *Booknet* - Cette demande vise un service de divertissement et d'information pour les enfants et les adultes axé sur des personnages et des livres classiques et contemporains. Si la licence nous est accordée, nous serons propriétaires de Booknet à raison de 40 %, l'autre tranche de la participation, à savoir 60 %, étant détenue par Corus Entertainment. Les demandes visant Booknet ont été déposées à la fois dans les catégories de niveau 1 et de niveau 2. Les licences de niveau 1 (seulement 10 seront accordées) sont visées par les règles « d'obligation » (ce qui signifie que si la licence est accordée, le service doit obligatoirement être offert par tous les câblo-distributeurs). Si nous obtenons une licence de niveau 1, nous estimons que notre apport en espèces serait d'environ 1,3 \$ million au cours des deux premières années d'exploitation. Si Booknet obtient une licence de niveau 2, elle ne sera pas visée par les règles « d'obligation » et par conséquent, cette chaîne sera lancée seulement si elle obtient l'appui suffisant de la part des câblo-distributeurs.
- *Chaîne Nelvana* - Cette demande vise un service de divertissement de niveau 2 qui diffusera nos programmes à l'écran en combinaison avec du matériel écrit et graphique additionnel à l'appui. En tant que licence de niveau 2, la mise en œuvre du service sera laissée à notre discrétion. Si le service est mis en œuvre, le signal de diffusion serait affiché dans une fenêtre parmi plusieurs zones de visionnement distinctes conçues de façon à suggérer un écran d'ordinateur. Ces fenêtres diffuseraient simultanément des suites de vidéos, de graphiques et de textes. Une des fenêtres serait consacrée à la diffusion, en temps réel, d'émissions provenant du répertoire de films animés et avec personnages réels de Nelvana. Les autres fenêtres pourraient permettre de rehausser l'émission diffusée en faisant des liens thématiques avec d'autres matériaux créés par Nelvana. À notre avis, cette nouvelle chaîne fonctionnerait de concert avec son site web frère et nous permettrait d'interagir directement avec nos téléspectateurs. La chaîne Nelvana est conçue spécifiquement pour les téléspectateurs de l'âge numérique.

En tant qu'actionnaire de TELETOON, nous sommes également partie prenante aux demandes faites par TELETOON pour six services « fragmentés » basés sur le succès du format très populaire de TELETOON. Ces demandes visent des services en langues anglaise et française pour TELETOON Action, TELETOON Adultes, TELETOON Arts, TELETOON Pop, TELETOON Rétro et le service multilingue, TELETOON Multi.

L'examen de ces demandes par l'organisme de réglementation se poursuivra au cours des deux prochains trimestres. On s'attend à ce que les décisions à cet égard soient annoncées au cours du quatrième trimestre de 2000.

Aperçu de l'industrie

En tant qu'entreprise à intégration verticale offrant des produits de divertissement pour les enfants, nous sommes très attentifs à deux auditoires distincts. Nous tentons de fournir des produits qui fascinent les enfants et touchent leur imagination et nous tentons également de plaire aux parents. La majeure partie de nos produits sont générés par des émissions de télévision pour les enfants. La demande croissante de la part des annonceurs qui tentent de rejoindre les enfants force les réseaux de câblo-diffusion et de télédiffusion à augmenter la période de temps qui est consacrée au divertissement des enfants. De plus, la structure des marchés de la télévision conventionnelle et du câble évolue au fur et à mesure que les nouvelles technologies permettent d'augmenter le nombre de chaînes offertes à l'heure actuelle. La vente d'articles de marque directement aux enfants et à leurs parents nous permet également de générer des produits.

Programmation

Au cours des dernières années, l'industrie de la télévision conventionnelle en Amérique du Nord a subi une importante segmentation des marchés. Ceci a permis aux téléspectateurs d'avoir un plus grand choix de chaînes et a entraîné une augmentation considérable de la demande pour des émissions originelles pour les chaînes spécialisées. Plusieurs services à travers le monde diffusent des émissions exclusivement pour des enfants.

À notre avis, les perspectives pour la production indépendante au Canada, la production de films animés à l'échelle mondiale et le secteur du divertissement pour enfants demeurent favorables. La croissance dans le secteur du divertissement pour enfants et du marché de l'animation en particulier, repose sur divers facteurs :

- la croissance du marché de l'animation tridimensionnelle;
- la migration de l'animation vers les heures de grande écoute et les horaires de diffusion en soirée, ce qui élargit du fait même le secteur démographique ciblé;
- le déplacement des auditoires des chaînes de télédiffusion traditionnelles vers les services spécialisés (par exemple, aux États-Unis, les réseaux de diffusion traditionnels consacrent en moyenne quatre heures par semaine à la programmation pour enfants alors que les services spécialisés consacrent jusqu'à 168 heures par semaine aux émissions pour enfants;
- la croissance des services de télévision numérique, offrant une nouvelle plate-forme pour des services de câble et de satellite additionnels et donc des occasions pour créer de nouvelles émissions;
- l'expansion internationale continue avec tous les genres de services de programmation, à la fois de la part des principaux télédiffuseurs américains et les services nationaux destinés aux enfants;
- la croissance des dépenses publicitaires destinées au secteur des enfants sur l'année entière par suite de l'augmentation des heures de diffusion destinées aux enfants; et
- la croissance de la demande pour du contenu incorporant des personnages de notoriété sur Internet.

D'après des sources au sein de l'industrie, on prévoit que le total des dépenses affectées au divertissement sur films, ce qui comprend les longs métrages, la vidéo, la télévision conventionnelle, le câble et la télévision spécialisée, aux États-Unis devrait passer d'un montant estimatif de 39,5 \$ US milliards en 1999 à 55,6 \$ US milliards en 2003. En partie en raison de la prolifération des services de diffusion par câble et par satellite, le nombre de chaînes destinées aux enfants a augmenté considérablement au cours des dernières années. Les enfants passent beaucoup de temps à regarder la télévision et les annonceurs veulent s'assurer que leurs messages publicitaires rejoignent ce marché important en pleine croissance.

Aux États-Unis, le marché de la télévision pour enfants a pris de l'expansion, totalisant maintenant plus de 630 heures d'émissions par semaine. Cette programmation est répartie sur douze différentes chaînes. La fragmentation et la spécialisation a fait en sorte que quatre services ont adopté des formats conçus uniquement pour les enfants alors que d'autres chaînes ont mis de côté des blocs d'émissions réservés aux enfants. Par exemple, PBS vient d'annoncer qu'un bloc d'émissions pour enfants sera diffusé pour la première fois le samedi matin.

Pendant les journées d'école, 60 % des enfants âgés de 6 à 11 ans ont déclaré passer de une à deux heures devant la télévision chaque jour, alors que 29 % d'entre eux passent de trois à cinq heures devant la télévision. Durant les fins de semaine, 45 % de ces enfants disent passer de trois à cinq heures devant la télévision alors que 24 % passent de six à dix heures. Ces chiffres se comparent aux études semblables effectuées avant la montée en flèche de la popularité d'Internet, ce qui suggère que la télévision est toujours une activité importante pour les enfants. En règle générale, Internet et les ordinateurs personnels sont des occasions additionnelles pour rejoindre et divertir les enfants.

Édition

Aux États-Unis, l'industrie du livre de grande consommation comprend divers segments, notamment le marché professionnel du livre, le marché de masse pour les livres de poche, les livres religieux, les clubs de livres et les presses universitaires. L'industrie de l'édition des livres de grande consommation a évolué au cours des dernières années, principalement en ce qui a trait à la restructuration du milieu de la vente au détail et de la distribution des livres. D'après des sources au sein de l'industrie, les changements majeurs survenus à

l'infrastructure de la distribution des livres, lorsque conjugués à la croissance rapide des ventes de livres sur Internet, laissent prévoir un taux de croissance respectable de 5 % par année pour cette industrie au cours des cinq prochaines années. Il est prévu que le total des dépenses pour les livres de grande consommation passera de 16,9 \$ US milliards en 1997 à 22,5 \$ US milliards d'ici 2003.

Le secteur des livres pour enfants a connu le meilleur rendement au sein de l'industrie des livres de grande consommation, avec d'excellentes perspectives pour une croissance soutenue. D'après des sources au sein de l'industrie, les ventes de livres de poche pour les enfants aux États-Unis ont augmenté de 23,5 %, passant environ à 660,8 \$ US millions alors que les ventes de livres à reliure pour les enfants ont augmenté d'environ 11,1 %, passant à environ 1,1 \$ US milliard en 1999.

Les principaux facteurs qui expliquent cette croissance sont le souhait des parents de s'assurer que leurs enfants sont exposés à la lecture très tôt et le fait que certains personnages créés pour les enfants ont maintenant des débouchés dans divers médias, allant parfois des livres à des émissions de télévision. Des études de recherche effectuées par The Book Industry Study Group indiquent que 66 % des consommateurs de livres d'enfants ont fréquenté l'université et 21 % ont des diplômes de deuxième cycle ou plus. Le revenu médian des consommateurs de livres d'enfants est de 46 477 \$ US dont un tiers gagnent plus de 60 000 \$ US par année. Par contre, le nombre d'élèves fréquentant l'école, de la maternelle à la douzième année, continue de croître de façon constante aux États-Unis, cette population devant passer de 52,7 millions en 1997-1998 à 54,3 millions en 2008.

Marchandisage

Les activités de marchandisage ont connu une flambée en raison de la popularité relativement récente et en pleine croissance des jouets qui sont associés à des personnages créés dans les films, les livres et les émissions de télévision. D'après des sources au sein de l'industrie, les ventes au détail sous licence à l'échelle mondiale s'élevaient à environ 115,4 \$ US milliards en 1999. En Amérique du Nord, ce marché s'est établi à 74 \$ US milliards (soit 64 %) alors qu'en Europe de l'Ouest les ventes ont atteint 26 \$ US milliards (soit 23 %) et le solde de 15 \$ US milliards (soit 13 %) provenait du reste de la planète. Il y a plusieurs différentes sortes d'œuvres qui peuvent faire l'objet d'une licence, notamment l'art, la célébrité, les personnages/divertissement, la mode, les jeux/jouets, les sports, les marques de commerce/marques et autres. Tous nos personnages de marque tombent dans la catégorie des personnages/divertissement.

D'après des sources au sein de l'industrie, les ventes au détail d'articles fabriqués sous licence à base d'un personnage/divertissement aux États-Unis et au Canada ont totalisé environ 16 \$ milliards en 1999, soit une augmentation de 6 % par rapport à 1998. Sur ce montant, les jeux et jouets représentaient 34 %, les logiciels et les jeux vidéo 16 % et les accessoires et les vêtements 14 %. La tendance à la hausse en ce qui concerne la distribution des articles à base de personnages/divertissement est évident lorsqu'on analyse les tendances récentes en termes de croissance des magasins au détail qui se spécialisent dans ce genre d'articles. Par exemple, The Disney Stores ont pris de l'expansion de façon importante en 1999, ouvrant 29 nouveaux magasins aux États-Unis et au Canada, 10 en Europe et 10 dans la région de l'Extrême-Orient/Pacifique, ce qui leur donne maintenant 728 magasins au total. De même, Warner Bros. Studio a ouvert environ 200 magasins à travers le monde.

Installations

Le tableau qui suit présente l'emplacement de nos principales installations dont nous sommes propriétaires :

<u>Emplacement</u>	<u>Superficie approximative</u>	<u>Fonction</u>
32, avenue Atlantic, Toronto.....	29 400 pi ²	Siège social et installation de production bidimensionnelle
30, avenue Atlantic, Toronto.....	25 500 pi ²	Installation de production tridimensionnelle
204, avenue Evans, Toronto.....	16 100 pi ²	Installation d'entreposage et de production
47, avenue Jefferson, Toronto.....	7 000 pi ²	Activités de merchandising et de distribution

Tous les emplacements décrits ci-dessus ont été grevés dans le cadre de nos hypothèques. Outre les emplacements précités, nous louons environ 23 000 pi² d'espace adjacent à notre siège social qui nous sert également d'installation de production. Nous louons également de l'espace de bureau pour diverses fonctions de développement, de distribution et de vente à Los Angeles en Californie, à Londres en Angleterre, à Paris en France et à Shannon en Irlande.

Kids Can Press loue une installation d'entreposage et de bureau de 15 000 pi² à Toronto, au Canada. Klutz loue un espace de bureau de 11 600 pi² à Palo Alto, en Californie, une installation d'entreposage de 57 000 pi² à Santa Clara, en Californie, une installation d'entreposage temporaire de 18 000 pi² à Newark et à San José en Californie, et un magasin de vente au détail à Palo Alto en Californie. À compter du 1^{er} janvier 2001, Klutz a conclu un bail visant un espace additionnel d'entreposage de 56 000 pi² adjacent à son installation d'entreposage de Santa Clara, après quoi son installation d'entreposage temporaire fermera ses portes. Ni Klutz ni Kids Can Press n'est propriétaire de biens immobiliers.

Litiges

Nous sommes impliqués à l'occasion dans diverses réclamations et poursuites judiciaires qui peuvent résulter dans le cours ordinaire de nos affaires, y compris des poursuites en matière de propriété intellectuelle. Des décisions défavorables dans le cadre d'un litige pourraient entraîner la perte de nos droits exclusifs, nous assujettir à des responsabilités importantes ou exiger que nous obtenions des licences auprès de tiers, et l'un quelconque des événements précités pourrait avoir des conséquences défavorables sur nos activités et nos résultats d'exploitation. Les poursuites qui résultent de nos activités sont généralement couvertes par des polices d'assurance et nous avons évalué les responsabilités éventuelles et avons comptabilisé un montant approprié dans nos états financiers. À notre avis, les dommages-intérêts qui pourraient être accordés relativement à toute poursuite à laquelle nous sommes partie à l'heure actuelle ne devraient pas excéder notre couverture d'assurance. Bien que nous ne puissions pas donner de garantie selon laquelle de telles procédures seront décidées en notre faveur, nous ne croyons pas que le résultat de ces litiges aurait des conséquences défavorables importantes sur notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

Concurrence

Nous devons faire concurrence à plusieurs fournisseurs d'émissions de télévision pour enfants et d'articles connexes, dont les grands studios de film, les réseaux de télévision nationaux, les maisons de production télévisuelle indépendantes, les éditeurs de livres et les distributeurs. Parmi les principaux concurrents de notre secteur Production et Distribution on trouve, sans que la liste soit exhaustive, Cinar, Nickelodeon, Fox Children's Network, Inc., Britt Allcroft Ltd., Motion Works, Catalyst Entertainment Inc., Decode Entertainment Inc. et The Walt Disney Company. Nous devons également faire concurrence à ces rivaux dans le cadre de nos activités de merchandising pour les produits de marque.

Dans le domaine de l'édition des livres pour enfants, certains de nos principaux concurrents comprennent Golden Books Family Entertainment, Inc., Scholastic Inc., Andrew McMeel Universal, Usborne Publishing Limited, ainsi que plusieurs petites maisons d'édition privées au Canada.

Questions d'ordre réglementaire

Exigences pour les télédiffuseurs en matière de contenu canadien

Les services de télévision conventionnelle, de télévision spécialisée, de télévision payante et de télévision à la carte au Canada doivent consacrer un certain pourcentage de leur grille de programmation, y compris les heures de grande écoute, à des productions canadiennes. Ces exigences permettent d'appuyer le marché pour les émissions canadiennes comme celles que nous produisons, dans la mesure où elles sont admissibles à titre d'émissions canadiennes pour les fins du Bureau canadien de certification des produits audiovisuels (le «BCCPAV») et du CRTC.

Outre les exigences relatives à la grille horaire, les services de télévision conventionnelle, de télévision spécialisée, de télévision payante et de télévision à la carte doivent généralement satisfaire des exigences de diffusion ou de dépenses à l'égard d'émissions canadiennes en fonction de la nature du service particulier et du rendement financier. L'exigence selon laquelle un télédiffuseur doit dépenser un montant précis pour des émissions canadiennes fait souvent partie des conditions se rattachant à sa licence.

Le BCCPAV et le CRTC établissent les critères pour l'admissibilité d'une émission en tant qu'émission canadienne. En règle générale, une émission sera admissible si elle est produite par un particulier qui est un producteur canadien et si d'autres particuliers canadiens ont exercé des fonctions principales et aussi lorsqu'une tranche importante du budget a été dépensée sur des éléments au Canada. De plus, le producteur canadien doit avoir le contrôle financier et créatif intégral à l'égard du projet.

Nous continuerons d'être considérés comme un producteur canadien aussi longtemps que des Canadiens détiennent des actions à droit de vote multiple et des actions à droit de vote subalterne représentant une majorité des droits de vote se rattachant à nos actions. Après avoir tenu compte du présent placement, nos principaux actionnaires détiendront au moins 70 % de l'ensemble de nos droits de vote.

Exigences pour les télédiffuseurs en matière de propriété canadienne

TELETOON, un télédiffuseur canadien, est tenu d'avoir au moins 80 % de ses actions à droit de vote et ses droits de vote détenus par des Canadiens. Si le taux de propriété canadienne de TELETOON tombe en dessous de ces seuils, TELETOON pourrait perdre sa licence de diffusion.

Accords internationaux de coproduction

Le Canada est signataire à des accords de coproduction avec plusieurs pays à travers le monde, sauf les États-Unis. Ces accords internationaux de coproduction contribuent à réduire les risques de production en permettant de regrouper les ressources créatives, techniques et financières des producteurs canadiens avec celles des producteurs qui ne sont pas canadiens, selon des conditions prescrites. Le Canada a signé des accords de coproduction avec la Chine, la France, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et l'Australie. Une production qui est admissible à titre de coproduction aux fins d'un accord est considérée comme une production interne dans chacun des pays participants et, à ce titre, peut bénéficier des nombreux avantages résultant du traitement réservé aux productions internes dans chacun des pays. En particulier, la coproduction est normalement assujettie aux dispositions législatives applicables sur la télédiffusion en plus d'être admissible à certaines subventions gouvernementales. Le droit d'auteur sur la production est détenu conjointement par les coproducteurs alors que les droits de distribution interne sont généralement détenus par chaque coproducteur pour son marché national respectif. Le partage des recettes étrangères est basé sur l'apport respectif de chaque coproducteur, sous réserve de négociations entre les coproducteurs et l'approbation des autorités gouvernementales appropriées. La plupart de nos séries sont produites en vertu d'accords internationaux de coproduction.

Primes d'encouragement visant l'industrie

Film et télévision

En règle générale, nous recevons des crédits d'impôt fédéraux pour le contenu et des crédits d'impôt de l'Ontario pour le contenu et pour les services, ou des crédits d'impôt OESAI pour nos séries et nos longs métrages, c'est-à-dire des avantages variant généralement de 16 à 20 % de notre budget de production canadien. Au cours de l'exercice financier 1999, nous avons accumulé des crédits d'impôt au fédéral et en Ontario totalisant 16,4 \$CA millions.

Fédéral. Un crédit d'impôt pour production cinématographique ou magnétoscopique canadienne (le « crédit relatif au contenu ») est offert aux termes de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) pour les productions cinématographiques ou télévisuelles admissibles réalisées par des sociétés canadiennes admissibles. Ce crédit d'impôt est établi à 25 % des dépenses de main-d'œuvre admissibles avec un plafond de 48 % du montant (le « montant plafond ») par lequel les coûts de production globaux d'un projet particulier excèdent tout autre montant d'aide gouvernementale, y compris tout crédit d'impôt provincial remboursable. Étant donné que les dépenses de main-d'œuvre excèdent généralement ce plafond, la plupart des maisons de production, y compris nous, sont admissibles à un crédit d'impôt fédéral correspondant à 12 % (c'est-à-dire 25 % de 48 %) du montant plafond.. Le crédit d'impôt est calculé en fonction de chaque production individuelle et est offert uniquement aux sociétés canadiennes imposables dont les activités consistent principalement en des activités de production cinématographique ou magnétoscopique canadiennes qui sont exercées au Canada et qui sont sous contrôle canadien, de la façon que cette expression est définie dans la *Loi sur Investissement Canada*. En règle générale, nous sommes admissibles au crédit d'impôt fédéral relatif au contenu et nous croyons qu'aussi longtemps que nous continuons, entre autres, à être une société sous contrôle canadien aux fins de la *Loi sur Investissement Canada*, nous continuerons d'être admissibles à cet égard.

Le crédit d'impôt pour services de production cinématographique ou magnétoscopique (le « crédit relatif aux services ») prévoit un crédit d'impôt pour les maisons de production admissibles travaillant sur une production agréée, lequel crédit d'impôt est établi à 11 % des dépenses de main-d'œuvre admissibles au Canada. Une maison de production admissible est une société qui exerce des activités de production cinématographique ou magnétoscopique par l'entremise d'un établissement stable au Canada et qui détient les droits d'auteur sur la production agréée tout au long de la période au cours de laquelle la production est produite au Canada ou qui a conclu un contrat directement avec le propriétaire des droits d'auteur. Étant donné que nos séries et longs métrages sont généralement admissibles au crédit d'impôt fédéral relatif au contenu, nous ne pouvons pas faire une demande pour ce crédit d'impôt relatif aux services.

Ontario. Plusieurs provinces canadiennes ont mis sur pied des programmes qui correspondent aux programmes de crédit d'impôt fédéral relatif au contenu et aux services. En règle générale, nous sommes admissibles au crédit d'impôt pour la production cinématographique et télévisuelle ontarienne ou au crédit d'impôt pour les services de production cinématographique et télévisuelle ontarienne. Nous sommes également admissibles à certains avantages en vertu du crédit d'impôt de l'Ontario pour les effets spéciaux et l'animation informatiques (l'« OESAI »).

Le crédit d'impôt pour la production cinématographique et télévisuelle ontarienne (le « crédit relatif au contenu de l'Ontario ») est offert à toute production cinématographique et télévisuelle admissible entreprise par des sociétés ontariennes admissibles. Le crédit relatif au contenu de l'Ontario est établi à 20 % des dépenses de main-d'œuvre admissibles en Ontario, avec un plafond de 48 % de l'ensemble des coûts de production admissibles. Étant donné que les coûts de main-d'œuvre excèdent généralement cette limite, les maisons de production admissibles à ce crédit d'impôt relatif au contenu peuvent recevoir 9,6 % (c'est-à-dire 20 % de 48 %) de l'ensemble des coûts de production admissibles.

Le crédit d'impôt pour les services de production cinématographique et télévisuelle ontarienne (le « crédit relatif aux services de l'Ontario ») prévoit un crédit d'impôt pour les maisons de production admissibles, lequel crédit est fixé à 11 % des dépenses de main-d'œuvre admissibles engagées en Ontario.

La Société de développement de l'industrie cinématographique ontarienne administre également le crédit d'impôt OESAI. Indépendamment du fait qu'une maison de production ontarienne fasse une demande pour le crédit d'impôt relatif au contenu du fédéral ou de l'Ontario ou le crédit d'impôt relatif aux services du fédéral ou de l'Ontario, elle peut également faire une demande pour le crédit d'impôt additionnel OESAI, lequel est établi à 20 % des coûts de main-d'œuvre en Ontario, plafonnant à 48 % des coûts prescrits pour les effets spéciaux et l'animation par ordinateur. Ce crédit d'impôt prévoit un montant additionnel jusqu'à concurrence de 9,6 % des crédits d'impôt de l'Ontario (c'est-à-dire 20 % de 48 %).

Autres. Le Fonds canadien de télévision, un partenariat regroupant certains intervenants au sein de l'industrie de la télévision publique et privée, gère le programme de droits de diffusion (le « PDD »), un stimulant offert à des séries de télévision choisies qui sont visiblement canadiennes. Ce programme prévoit un supplément aux droits de diffusion d'une série canadienne, contribuant un montant additionnel de 13 % au budget canadien de la série. Bien que nous ayons obtenu du financement aux termes du PDD pour une ou deux de nos séries sur une base annuelle dans le passé, compte tenu des ressources limitées de ce programme, nous n'avons aucune garantie que nous aurons accès à l'avenir au financement aux termes du PDD.

Le Fonds canadien de télévision, de concert avec Telefilm Canada, gère également le programme de participation au capital (le « PPC ») en vertu duquel des séries canadiennes choisies ont droit à un apport de capital jusqu'à concurrence de 49 % du budget canadien. Compte tenu des ressources limitées de ce programme, rien ne garantit que nous recevrons du financement en vertu du PPC. Nous n'avons reçu aucun financement en vertu du PPC au cours des deux dernières années.

Édition

Les éditeurs canadiens bénéficient d'une gamme variée d'octrois culturels et industriels, tant sur le plan fédéral que provincial. Au cours de l'exercice financier 1999, Kids Can Press a bénéficié d'octrois totalisant 0,7 \$million dans le cadre de plusieurs différents programmes. Nous continuons d'être admissibles en tant qu'éditeur canadien aussi longtemps que 75 % de nos droits de vote sont détenus par des Canadiens. Après avoir tenu compte du présent placement (et dans l'hypothèse où 90 % des actions vendues dans le cadre du présent placement sont vendues à des non-Canadiens), nous estimons qu'environ 87 % de l'ensemble des droits de vote se rattachant à nos actions en circulation seront détenus par des Canadiens.

Fédéral. Les éditeurs canadiens admissibles qui répondent à certains critères de vente et de rentabilité peuvent bénéficier du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (le « PADIE ») mis en place par le ministère du Patrimoine canadien. L'Association pour l'exportation du livre canadien, une agence du ministère du Patrimoine canadien, offre de l'aide en matière de mise en marché à l'exportation pour les éditeurs canadiens admissibles qui répondent aux exigences du PADIE ainsi qu'à certaines autres exigences de vente en matière d'exportation. De plus, le Conseil du Canada offre du financement aux éditeurs canadiens admissibles pour des œuvres canadiennes qui sont considérées avoir une importance culturelle pour le Canada.

Ontario. Le Conseil des arts de l'Ontario offre du financement aux éditeurs ontariens admissibles pour des œuvres canadiennes qui sont considérées avoir une importance culturelle pour le Canada.

Employés

Au 31 mars 2000, nous avons environ 612 employés à temps plein et à temps partiel (y compris les entrepreneurs indépendants) dont 360 employés dans des postes reliés à la production et 132 employés dans des postes reliés aux ventes et à l'administration, 8 employés dans le domaine de l'octroi des licences de merchandising, 45 employés pour les activités d'édition de Kids Can Press et 67 pour les activités d'édition de Klutz. Aucun de nos employés est syndiqué. La plupart de nos employés travaillent dans nos installations de Toronto, à l'exception des 67 employés de Klutz situés en Californie et des 28 employés qui travaillent dans nos cinq bureaux internationaux de vente et de distribution.

Nous retenons les services d'entrepreneurs indépendants sur une base régulière pour nos activités de production. Ces pigistes comprennent des scénaristes, des artistes pour le scénarimage et des prestataires de

services post-production ainsi que d'autre personnel créatif et de soutien technique que l'on embauche dans le cadre d'un projet ou d'une émission particulière. En règle générale, chacun de nos projets nécessite l'embauche de 15 à 30 de ces pigistes, selon les besoins de la production. Certains de ces pigistes sont membres de guildes ou d'associations qui ont conclu des ententes collectives avec les producteurs au sein de l'industrie à l'occasion.

LA DIRECTION

Administrateurs et hauts dirigeants

Le tableau qui suit présente la liste de nos administrateurs et principaux hauts dirigeants.

<u>Nom</u>	<u>Âge</u>	<u>Poste</u>
Michael Hirsh.....	52	Administrateur et cochef de la direction
Patrick Loubert.....	53	Administrateur et cochef de la direction
Clive Smith.....	56	Administrateur et vice-président directeur principal
William Ardell	56	Administrateur
T. Richard Davies	68	Administrateur
Michael St. B. Harrison.....	65	Administrateur et président du conseil d'administration
James E. Kofman.....	42	Administrateur
John Tevlin.....	43	Administrateur
Colin Watson	58	Administrateur
Sally Moyer Kent	39	Vice-président principal, Finances et chef des opérations financières
Stephen Hodgins.....	47	Vice-président principal, Production
Harriet Reisman.....	41	Vice-président principal, chef du contentieux et secrétaire général
Toper Taylor	36	Président, Nelvana Communications, Inc.
Sid Kaufman.....	41	Vice-président directeur, Marchandisage global, Nelvana Communications, Inc.
Valerie Hussey	49	Président et chef de la direction, Kids Can Press Ltd.
John Cassidy.....	50	Président et chef de la direction, Klutz
Jürgen Lew	44	Chef de l'exploitation, Klutz

Michael Hirsh, cofondateur de Nelvana en 1971 avec ses associés, Patrick Loubert et Clive Smith, exerce les fonctions d'administrateur et cochef de la direction depuis juillet 1971. M. Hirsh dirige nos divisions de distribution et de licences. M. Hirsh siège au conseil d'administration de TELETOON, du Fonds canadien de la télévision, l'Association canadienne des producteurs de films et de télévision et au conseil des gouverneurs du Festival de télévision de Banff et il a exercé les fonctions de président de CAPA (Canadian Animation Producers Association).

Patrick Loubert, cofondateur, exerce les fonctions d'administrateur et de cochef de la direction de Nelvana depuis juillet 1971. M. Loubert a obtenu un diplôme en littérature anglaise et en histoire de l'Université York. M. Loubert est principalement responsable de notre programme de production, y compris les films avec des personnages réels et les films d'animation.

Clive Smith, cofondateur, exerce les fonctions d'administrateur et de vice-président directeur principal depuis juillet 1971. M. Smith est un diplômé de la Ealing School of Art en Angleterre où il a obtenu un diplôme en conception et art cinématique.

William Ardell exerce les fonctions d'administrateur depuis juin 1997. M. Ardell est également président du conseil d'administration d'Apollo Gas Inc. et administrateur de Public Storage Inc. M. Ardell est un ancien président et chef de la direction de Southam Inc. et il a été le président du conseil d'administration / fondateur de ABC Canada, une fondation nationale d'alphabétisation.

T. Richard Davies exerce les fonctions d'administrateur depuis mai 1994. Avant de prendre sa retraite en 1994, M. Davies exerçait les fonctions de cadre supérieur auprès d'une banque à charte canadienne et il participe maintenant activement à plusieurs activités communautaires.

Michael St. B. Harrison exerce les fonctions d'administrateur depuis mars 1994 et il exerce les fonctions de président du conseil d'administration sans être membre de la direction depuis 1997. M. Harrison est président d'une maison de courtage montréalaise, McDougall, MacDougall & MacTier.

James E. Kofman exerce les fonctions d'administrateur depuis mars 1994. M. Kofman est administrateur et chef du groupe des fusions et acquisitions pour la banque d'investissement, Bunting Warburg Dillon Read Inc.

John Tevlin exerce les fonctions d'administrateur depuis juin 1997. M. Tevlin est président du conseil d'administration et chef de la direction de Station.com Inc. Il est également membre du conseil des fiduciaires du United Way pour la région métropolitaine de Toronto et du conseil de l'Université Queens.

Colin D. Watson exerce les fonctions d'administrateur depuis août 1999. M. Watson est vice-président du conseil et chef de la direction de Spar Aerospace Limited. Il est également membre du conseil d'administration de plusieurs sociétés, notamment Call-Net Enterprises Inc., Canadian Satellite Communications Inc. (« Cancom »), Cygnal Technologies Corp., Kasten Chase Applied Research Limited, Pelmorex Inc., Rogers Cable Inc. et OnX Incorporated..

Sally Moyer Kent est vice-président principal, Finances et chef des opérations financières. Avant de se joindre à Nelvana en août 1997, M^{me} Kent exerçait les fonctions de vice-président, Finances et chef des opérations financières de Rogers Cable Systems Limited. Avant de se joindre à Rogers Cable, M^{me} Kent exerçait les fonctions de vice-président, Planification financière et communications avec les investisseurs pour Rogers Communications Inc. Avant de se joindre à Rogers Communications, M^{me} Kent a travaillé pendant six ans chez Morgan Stanley & Co. Incorporated pour la division de la banque d'investissement. M^{me} Kent a obtenu un diplôme de Dartmouth College ainsi qu'un MBA du Graduate School of Business de l'Université Harvard. M^{me} Kent est membre du conseil d'administration de Talvest Fund Management Inc., une filiale de TAL Global Asset Management Inc., un de nos actionnaires.

Stephen Hodgins, qui s'est joint à nous en 1986, exerce les fonctions de vice-président principal, Production depuis 1998. M. Hodgins a supervisé la production de plus de 600 épisodes de nos séries, y compris *Babar*, *Rupert*, *The Adventures of Tintin* et *Jake and the Kid*, et il a gagné un Emmy pour la production de *Beetlejuice*. Dans le cadre de son mandat actuel, M. Hodgins est responsable de la supervision de tous les aspects de la production, y compris la division des services de coproduction, du budget et de la planification.

Harriet Reisman s'est jointe à nous en janvier 2000 à titre de vice-président principal, chef du contentieux et secrétaire général. Avant de se joindre à Nelvana, M^{me} Reisman exerçait les fonctions de président de Salter New Media Ltd. Elle a également occupé des postes de haute direction chez Atlantis Communications à titre de vice-président, Affaires commerciales, ainsi qu'à titre de chef du contentieux et de secrétaire général, ainsi qu'auprès du Secrétariat à la privatisation du gouvernement de l'Ontario à titre de vice-président, Développement des entreprises. M^{me} Reisman est diplômée de la faculté de droit de Osgoode Hall et elle est une ancienne élève de l'Université de Toronto. M^{me} Reisman a également siégé au conseil d'administration de plusieurs organismes à but lucratif et à but non lucratif et, tout dernièrement, elle a été nommée administrateur de Enware District Energy Limited.

Toper Taylor, qui s'est joint à nous en 1984, exerce les fonctions de président de Nelvana Communications Inc., une filiale ou propriété exclusive de Nelvana, depuis décembre 1997. M. Taylor est responsable du développement créatif global ainsi que de toutes les facettes de nos activités aux États-Unis, notamment les ventes pour la télévision, la mise en marché, le vidéo domestique et le merchandising de même que les affaires juridiques et les affaires internes. M. Taylor est un ancien élève de la Annenberg School of Communication de l'Université de Southern California.

Sid Kaufman, qui s'est joint à nous en novembre 1997, exerce les fonctions de vice-président directeur, Merchandising global, pour Nelvana Communications, Inc., la filiale américaine de Nelvana Limited. M. Kaufman est responsable du merchandising et de l'octroi des licences pour les émissions et les personnages de Nelvana et pour les œuvres appartenant à des tiers. Avant de se joindre à Nelvana, M. Kaufman exerçait les fonctions de président et

chef de la direction de Total Licensing Services, Inc. Avant de se joindre à Total Licensing Services, Inc., M. Kaufman exerçait les fonctions de président de MCA/Universal Merchandising.

Valerie Hussey exerce les fonctions de président et chef de la direction de Kids Can Press Ltd. depuis 1979. M^{me} Hussey a presque 30 ans d'expérience dans le domaine de l'édition, y compris dans le secteur de l'édition pédagogique auprès de maisons d'édition comme Macmillan et Harcourt Brace. Elle a obtenu un diplôme en littérature anglaise et en pédagogie de l'Université de Buffalo. M^{me} Hussey a siégée au conseil d'administration de plusieurs organismes à but non lucratif, associations commerciales et comités consultatifs à la fois pour le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial, en plus d'avoir été membre invité du corps professorale du Banff Centre for the Arts pendant six ans. À l'heure actuelle, M^{me} Hussey assure la coprésidence de la Canadian Women's Foundation.

John Cassidy est président et chef de la direction de Klutz. M. Cassidy, qui a été un des cofondateurs de Klutz en 1997, a rédigé ou a collaboré à la rédaction de la plupart des livres et produits de Klutz. M. Cassidy est diplômé de l'Université de Stanford en anglais et en enseignement.

Jürgen Lew, qui s'est joint à Klutz en 1999 à titre de chef de l'exploitation, est responsable de toute l'exploitation sauf le développement de produits et la mise en marché. Au cours de la période de neuf ans avant de se joindre à Klutz, M. Lew exerçait les fonctions de chef de l'exploitation pour OddzOn, Inc., une entreprise de fabrication de jouets et division de Hasbro, Inc. M. Lew a obtenu un diplôme de MBA de l'Université du Colorado et un diplôme de B.Sc. en génie mécanique de l'Université de la Californie.

Contrats d'emploi

Nous avons conclu des contrats d'emploi avec Michael Hirsh, Patrick Loubert et Clive Smith. Ces contrats ont été signés le 1^{er} juin 1994. Chaque contrat prévoit une durée initiale de trois ans et se poursuit par la suite jusqu'à ce qu'il soit résilié par l'une ou l'autre partie moyennant un avis. En vertu de chacun de ces contrats, nous devons donner un avis de deux ans pour résiliation sans cause, ou deux ans de rémunération au lieu d'un avis. MM. Hirsh, Loubert et Smith peuvent mettre fin à leur contrat en nous faisant parvenir un avis de six mois. Chaque contrat contient des modalités générales concernant la rémunération ainsi que certaines dispositions concernant la non-concurrence. Nous sommes également en négociation avec M. Hirsh, M. Loubert et M. Smith concernant des modifications à leurs contrats d'emploi ainsi que le prolongement de ceux-ci.

Nous avons également conclu des contrats d'emploi écrits avec M^{me} Moyer Kent, M. Taylor, M. Kaufman, M^{me} Hussey, M. Hodgins et M^{me} Reisman. Ces contrats renferment les dispositions habituelles concernant l'emploi et la résiliation.

Nous avons aussi conclu un contrat d'emploi de plusieurs années avec John Cassidy, lequel contrat a pris effet le 12 mai 2000, date de la clôture de l'acquisition de Klutz. La durée initiale du contrat est de deux ans, renouvelable annuellement par la suite à moins que les parties ne donnent un avis au contraire. Le contrat nomme M. Cassidy à titre de président et chef de la direction de Klutz et renferme les modalités générales concernant l'annulation, y compris le salaire, les primes et les options auxquels il a droit. Le contrat contient également certaines dispositions concernant la non-concurrence de même que les dispositions concernant ses droits advenant un changement de contrôle. Nous avons aussi conclu un contrat d'emploi avec Jürgen Lew.

Rémunération des membres de la haute direction

Le tableau suivant ainsi que la note qui l'accompagne présente la rémunération versée et les primes accordées à nos six hauts dirigeants les mieux rémunérés en 1999, 1998 et 1997.

Tableau sommaire de la rémunération

<u>Nom et poste principal</u>	<u>Année</u>	<u>Rémunération annuelle</u>			<u>Primes de rémunération à long terme</u>
		<u>Salaire (\$)</u>	<u>Prime (\$)</u>	<u>Autre rémunération annuelle (\$)</u>	<u>Titres visés par des options octroyées (#)</u>
Michael Hirsh.....	1999	378 525	94 868	30 582	Néant
Cochef de la direction	1998	378 525	132 484	42 481	Néant
	1997	388 928	Néant	34 372	Néant
Patrick Loubert.....	1999	378 525	94 868	42 538	Néant
Cochef de la direction	1998	378 525	132 484	54 444	Néant
	1997	388 928	Néant	35 020	Néant
Clive Smith.....	1999	324 626	26 353	15 546	Néant
Vice-président directeur principal	1998	324 450	20 000	25 469	Néant
	1997	333 367	Néant	11 202	Néant
Sally Moyer Kent	1999	275 000	39 746	17 172	25 000
Vice-président principal, Finances et chef des opérations financières	1998	260 192	28 669	6 444	25 000
	1997	103 846	Néant	207	50 000
Toper Taylor	1999	447 000	133 945	14 975	16 200
Président, Nelvana Communications, Inc. ¹⁾	1998	442 500	169 535	13 725	10 000
	1997	411 600	127 800	13 550	10 000
Sid Kaufman.....	1999	260 750	148 367	8 940	9 450
Vice-président directeur, Marchandisage global	1998	258 125	27 784	8 850	2 500
	1997	27 703	Néant	949	5 000
Nelvana Communications, Inc. ¹⁾					

1) Nelvana Communications, Inc. est une filiale en propriété exclusive de Nelvana située à Los Angeles en Californie.

Options

Le tableau suivant présente des renseignements concernant les options d'achat d'actions détenues par nos cochefs de la direction et nos quatre autres hauts dirigeants les mieux rémunérés pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1999, mis à jour en fonction de la valeur des options selon le cours de clôture des actions en date du 31 mars 2000. Au 31 mars 2000, les hauts dirigeants nommés ci-dessous n'avaient levé aucune option.

Valeur des options au 31 mars 2000

<u>Nom</u> ²⁾	<u>Actions à droit de vote subalterne visées par les options non levées à la fin de l'exercice financier</u>		<u>Valeur des options non levées en jeu à la fin de l'exercice financier (\$)¹⁾</u>	
	<u>Pouvant être levées</u>	<u>Ne pouvant pas être levées</u>	<u>Pouvant être levées</u>	<u>Ne pouvant pas être levées</u>
Michael Hirsh	Néant	Néant	Néant	Néant
Patrick Loubert	Néant	Néant	Néant	Néant
Clive Smith	Néant	Néant	Néant	Néant
Sally Moyer Kent.....	16 666	83 334	114 495	347 754
Toper Taylor.....	3 333	32 867	22 498	154 352
Sid Kaufman.....	1 666	15 284	1 749	67 288

- 1) La valeur est payée sur la différence entre le prix de levée de l'option et la juste valeur marchande au 31 mars 2000 (27,75 \$ l'action), multipliée par le nombre d'actions visées par les options.
- 2) Le contrat d'emploi de John Cassidy prévoit qu'il recevra 100 000 options sur une période de trois ans. Le prix de ces options sera fixé conformément à notre régime d'options d'achat d'actions pour les employés.

Rémunération des administrateurs

Chaque administrateur externe a droit à une provision annuelle de 10 000 \$. Les directeurs externes ont également droit à des jetons de présence de 600 \$ pour chaque réunion du conseil ou d'un comité à laquelle ils assistent ou à des jetons de présence de 1 000 \$ par jour lorsque les réunions du conseil et d'un comité ont lieu le même jour. En 1999, nous avons versé 92 200 \$ à titre de provisions et de jetons de présence aux administrateurs externes.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS

Le tableau qui suit présente des renseignements en ce qui a trait au droit de propriété véritable de nos actions à droit de vote subalterne de nos actions et à droit de vote multiple. Le tableau comprend chaque actionnaire qui, en autant que nous le sachions, est propriétaire véritable de plus de 10 % des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple émises et en circulation ainsi que tous les administrateurs et les membres de la direction, en tant que groupe, dans chaque cas en date du 31 mai 2000 et après avoir tenu compte du présent placement.

	Actions à droit de vote subalterne détenues avant le placement		Actions à droit de vote multiple détenues avant le placement ¹⁾		Actions à droit de vote subalterne devant être vendues dans le cadre du placement ¹⁾	Actions à droit de vote subalterne détenues après le placement		Actions à droit de vote multiple détenues après le placement		Pourcentage des droits de vote après le placement
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	Nombre	%	Nombre	%	%
Michael Hirsh ²⁾	100	0,00	719 354	37,25	30 000	100	0,00	689 354	36,94	25,74
Clive Smith ³⁾	1 000	0,02	719 354	37,25	35 968	Néant	0,00	684 386	36,67	25,56
Patrick Loubert ⁴⁾	2 000	0,04	444 354	23,01	Néant	2 000	0,02	444 354	23,81	16,60
Fidelity Management and Research Company.....	689 700	12,27	Néant	Néant	Néant	689 700	8,49	Néant	Néant	2,58
RT Capital Management Inc.....	571 900	10,17	Néant	Néant	Néant	571 900	7,04	Néant	Néant	2,14

- 1) Les 65 968 actions à droit de vote subalterne vendues par les actionnaires vendeurs sont détenues à l'heure actuelle par les actionnaires vendeurs en tant qu'actions à droit de vote multiple, lesquelles seront converties pour le même nombre d'actions à droit de vote subalterne avant la clôture du présent placement.
- 2) M. Hirsh détient ses actions à droit de vote multiple indirectement par l'entremise de 1078959 Ontario Inc.
- 3) M. Smith détient ses actions à droit de vote multiple indirectement par l'entremise de Ho Ho Holdings Inc.
- 4) M. Loubert détient ses actions à droit de vote multiple indirectement par l'entremise de 1078960 Ontario Inc.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Notre capital-actions autorisé consiste en un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, 1 930 897 actions à droit de vote multiple, un nombre illimité d'actions privilégiées et un nombre illimité d'actions sans droit de vote. Au 31 mai 2000, il y avait 5 622 893 actions à droit de vote subalterne, 1 930 897 actions à droit de vote multiple, aucune action privilégiée et aucune action sans droit de vote émises et en circulation.

Au 31 mai 2000, il n'y avait aucune option en cours de validité ni aucun bon de souscription ou autre droit en circulation permettant d'acheter des actions dans notre capital-actions, autre que la débenture subordonnée 8 % convertible en des actions à droit de vote subalterne un bon de souscription pouvant être exercé contre 90 500 actions à droit de vote subalterne et les options émises en vertu de notre régime d'actionnariat représentant dans l'ensemble le droit d'acheter 701 949 actions à droit de vote subalterne.

À notre assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires devant avoir lieu le 12 juin 2000, nous tenterons d'obtenir l'approbation des actionnaires pour modifier notre régime d'options d'achat d'actions pour les employés de façon à augmenter le nombre de nos actions à droit de vote subalterne qui peuvent être émises en vertu du régime au nombre le moins élevé qui suit, soit 1 610 000, soit le nombre qui correspond à 13 % de notre capital-actions en circulation, après avoir tenu compte du présent placement. Notre conseil d'administration ainsi que la Bourse de Toronto ont déjà approuvé cette modification, sous réserve de l'approbation des actionnaires.

Actions à droit de vote subalterne, actions à droit de vote multiple et actions sans droit de vote

Sauf de la façon décrite ci-dessous, nos actions à droit de vote multiple, nos actions à droit de vote subalterne et nos actions sans droit de vote sont identiques à tous les égards et aucun droit ne peut être conféré aux porteurs des actions de l'une de ces catégories à moins que le même avantage ne soit conféré aux porteurs des actions des autres catégories.

Dividendes

Les porteurs des actions à droit de vote subalterne, des actions à droit de vote multiple et des actions sans droit de vote ont le droit de recevoir, sur une base proportionnelle, les dividendes que nos administrateurs peuvent déclarer à l'occasion.

Droits advenant la dissolution

Si nous procédons à la liquidation, la dissolution ou la cessation de nos affaires, les porteurs des actions à droit de vote subalterne, des actions à droit de vote multiple et des actions sans droit de vote auront le droit de recevoir, sur une base proportionnelle, tout le reliquat de notre actif après l'acquittement de toutes nos dettes, sous réserve des droits préférentiels de toute action ayant priorité de rang par rapport aux actions à droit de vote subalterne, des actions à droit de vote multiple et des actions sans droit de vote.

Droits de vote

Les porteurs des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple ont le droit de recevoir un avis de convocation à toute assemblée de nos actionnaires, d'y assister et d'y voter, sauf aux assemblées où seuls les porteurs des actions d'une autre catégorie ou d'une série particulière ont le droit de voter. Les actions à droit de vote subalterne comportent un droit de vote par action tandis que les actions à droit de vote multiple comportent 10 droits de vote par action.

Les porteurs des actions sans droit de vote n'ont pas le droit de voter à toute assemblée de nos actionnaires, sauf de la façon prévue à la loi. Toutefois, les porteurs des actions sans droit de vote ont le droit de recevoir un avis de convocation à toute assemblée de nos actionnaires et d'y assister.

Conversion

Nos actions à droit de vote multiple sont convertibles en des actions à droit de vote subalterne à raison de une pour une en tout temps au gré du porteur. Les actions à droit de vote multiple ne peuvent être transférées que conformément à la convention de vote fiduciaire qui permet le transfert de ces actions uniquement à des personnes qui sont déjà des porteurs d'actions à droit de vote multiple.

Nos actions à droit de vote subalterne sont convertibles en des actions sans droit de vote à raison d'une pour une en tout temps au gré du porteur.

Les porteurs des actions sans droit de vote ont le droit de convertir leurs actions en des actions à droit de vote subalterne advenant une offre publique d'achat portant sur les actions à droit de vote subalterne lorsque cette offre n'a pas été faite en même temps à l'égard des actions sans droit de vote, de telle sorte que les porteurs des actions sans droit de vote peuvent se prévaloir des mêmes protections en matière d'offre publique d'achat que celles offertes aux porteurs des actions à droit de vote subalterne.

Modifications, fractionnements et regroupements

Toute modification aux dispositions se rattachant à nos actions à droit de vote multiple en tant que catégorie ou à nos actions à droit de vote subalterne, en tant que catégorie, exige le vote affirmatif distinct des deux tiers de voix exprimées aux assemblées des porteurs des actions de chaque catégorie respective.

Toute modification aux dispositions se rattachant à nos actions sans droit de vote en tant que catégorie exige le vote affirmatif des deux tiers des voix exprimées à une assemblée des porteurs des actions sans droit de vote.

Nos actions à droit de vote multiple, nos actions à droit de vote subalterne et nos actions sans droit de vote ne peuvent pas être fractionnées ou regroupées à moins que les actions à droit de vote subalterne, les actions à droit de vote multiple ou les actions sans droit de vote, selon le cas, soient fractionnées ou regroupées de la même manière et en même temps.

Actions privilégiées

Nos actions privilégiées peuvent être émises en série. À ce jour, nous n'avons émis aucune action privilégiée et nous n'avons autorisé l'émission d'aucune série d'action privilégiée. Toute action privilégiée émise à l'avenir aura égalité de rang avec les actions privilégiées de toute autre série et aura priorité de rang par rapport aux actions à droit de vote subalterne, aux actions à droit de vote multiple et aux actions sans droit de vote en ce qui a trait au versement des dividendes et à la distribution de l'actif ou au remboursement du capital advenant la liquidation, la dissolution ou la cessation de nos affaires. Les porteurs de nos actions privilégiées, en tant que catégorie, n'auront pas de droit de recevoir un avis de convocation à toute assemblée de nos actionnaires, ni d'y assister ni d'y voter, sauf de la façon stipulée par la loi ou de la façon que cela est permis relativement à des séries particulières d'actions privilégiées lorsqu'il y a arriéré de dividende. Nos administrateurs sont autorisés à fixer les droits de chaque série d'actions privilégiées, y compris les droits de vote, le cas échéant, de même que le montant des dividendes, les droits de conversion, les droits de rachat et les droits relatifs à la répartition de l'actif advenant notre liquidation, notre dissolution ou la cessation de nos affaires.

Convention de vote fiduciaire

Nous sommes partis à une convention de vote fiduciaire en date du 3 mai 1994, modifiée en date du 11 mai 1999, laquelle convention est désignée dans le présent prospectus comme la convention de vote fiduciaire, intervenue entre la Compagnie Trust CIBC Mellon, en tant que fiduciaire exerçant le droit de vote, Michael Hirsh, Patrick Loubert, Clive Smith, Sally Moyer Kent et Toper Taylor, en tant que principaux intéressés, et certaines sociétés de portefeuille contrôlées par les principaux intéressés. La convention de vote fiduciaire régit le vote et, dans certains cas, le transfert et la conversion des actions à droit de vote multiple ainsi que le vote concernant les actions à droit de vote subalterne détenues par les principaux intéressés et les membres de leur famille immédiate (ou les fiducies agissant pour leur bénéfice) de même que les sociétés qu'ils contrôlent (collectivement désignés dans le présent prospectus comme les principaux actionnaires).

Les actions à droit de vote multiple peuvent être transférées uniquement en faveur des principaux actionnaires et, dans le cas de Sally Moyer Kent et de Toper Taylor, sous réserve de certaines restrictions. La convention de vote fiduciaire prévoit que si une personne ou une société effectue une vente directe ou indirecte de toute action à droit de vote multiple en contrevenant à la convention de vote fiduciaire, alors à la suite de cette vente, les actions à droit de vote multiple en question seront converties en des actions à droit de vote subalterne par le

fiduciaire exerçant le droit de vote. De plus, si l'un quelconque de nos principaux actionnaires cesse d'être à notre emploi, ses actions à droit de vote multiple seront automatiquement converties en des actions à droit de vote subalterne.

Aucune disposition importante de la convention de vote fiduciaire ne peut faire l'objet d'une modification ou d'une renonciation sans l'approbation d'au moins les deux tiers de voix exprimées par les porteurs des actions à droit de vote subalterne qui sont présents ou qui sont représentés par procuration à une assemblée dûment convoquée à cette fin. Cette approbation doit inclure une majorité simple des voix exprimées par les porteurs des actions à droit de vote subalterne, à l'exclusion des principaux actionnaires.

Conformément aux dispositions de la convention de vote fiduciaire, un comité indépendant composé de trois membres de notre conseil d'administration est nécessaire pour déterminer si dans les 140 jours de la fin de chaque exercice financier il est nécessaire pour nous de continuer d'être une société dont le contrôle est canadien afin de pouvoir continuer à profiter des octrois, des subventions et des programmes d'encouragements fiscaux que nous recevons en raison de notre situation en tant que société dont le contrôle est canadien.

Conformément aux modalités de la convention de vote fiduciaire, la décision prise par le comité indépendant doit être divulguée par nous chaque année dans le cadre de notre circulaire de sollicitation de procurations par la direction. Lors d'une réunion qui a eu lieu le 15 mars 2000, le comité indépendant a décidé qu'il était nécessaire que nous demeurerions une société dont le contrôle est canadien afin que nous puissions continuer à profiter de certains avantages découlant de notre situation juridique canadienne.

Restrictions concernant l'émission et le transfert des actions et des droits de vote s'y rattachant

Compte tenu de nos intentions stratégiques, nous devons faire en sorte que le niveau de la propriété canadienne de nos actions et le niveau de notre contrôle canadien se maintiennent à des taux suffisants pour que nous puissions continuer d'être considérés comme canadien. À l'heure actuelle, nous sommes actionnaire de TELETOON qui a obtenu une licence de télédiffusion. Nous sommes également l'unique actionnaire de Kids Can Press qui reçoit des octrois et profite de certains autres programmes d'incitation en raison de sa situation juridique en tant que maison d'édition de livres d'enfants dont le contrôle est canadien. Afin de respecter les exigences de propriété canadienne aux termes de la *Loi sur la radiodiffusion* (Canada), de la façon qu'elle peut être modifiée à l'occasion, ou aux termes de toute autre disposition législative qui impose des exigences de propriété canadienne applicables à toute activité commerciale que nous exerçons (collectivement, les « exigences de propriété visées par la loi »), notre conseil d'administration peut refuser d'accepter l'enregistrement de tout transfert de nos actions si ce transfert ferait en sorte que des personnes autres que des Canadiens détiendraient ou contrôlèrent plus que le pourcentage autorisé de tous les droits de vote se rattachant à nos titres comportant droit de vote en circulation ou de la participation dans toutes nos actions en circulation, ou dans une catégorie particulière d'actions, que cette participation soit calculée en tenant compte du capital versé, de la valeur boursière actuelle ou autrement.

Avant que l'émission ou le transfert d'actions ne soit inscrit dans le registre de nos actionnaires, l'acheteur ou le concessionnaire, selon le cas, peut être tenu de nous faire parvenir ou de faire parvenir à notre mandataire une déclaration quant à son droit de propriété véritable sur nos actions, sa citoyenneté et d'autres questions que notre conseil d'administration peut considérer pertinentes afin d'établir si l'inscription de l'acheteur ou du concessionnaire devrait être interdite. Une déclaration de ce genre peut également être exigée en tout temps lorsque l'on sollicite des procurations auprès des actionnaires, avant ou lors de toute assemblée de nos actionnaires ou en tout temps lorsque, de l'avis du conseil d'administration, la détention d'actions par tout non canadien ou par toute autre entité qui n'est pas habilitée à être un de nos actionnaires, devrait être interdite. Par conséquent, il pourrait y avoir des restrictions empêchant des actionnaires de vendre leurs actions dans la mesure où la détention qui en résulterait pourrait occasionner une infraction à de telles restrictions.

Protection en cas d'offre publique d'achat

Afin d'offrir aux porteurs de nos actions à droit de vote subalterne des droits explicites dans le cas où une offre publique d'achat est faite pour nos actions à droit de vote multiple, nous avons conclu une convention en date

du 31 mai 1994, avec des modifications apportées le 11 mai 1999 et qui est désignée dans le présent prospectus comme la convention d'égalité de traitement, laquelle convention est intervenue avec les porteurs de nos actions à droit de vote multiple et la Compagnie Trust CIBC Mellon, ce dernier était désigné dans le présent prospectus comme le fiduciaire aux fins de l'égalité de traitement. En règle générale, une offre publique d'achat est définie comme une offre visant l'acquisition des actions de participation ou des actions avec droit de vote en circulation par un initiateur qui, une fois que l'offre est réalisée, détiendrait plus de 20 % des actions de la catégorie visée par l'offre. En vertu des lois applicables sur les valeurs mobilières et mise à part la convention d'égalité de traitement, une offre visant l'achat des actions à droit de vote multiple n'exigerait pas nécessairement que l'offre en question soit faite en vue d'acheter les actions à droit de vote subalterne.

La convention d'égalité de traitement empêche la vente, directement ou indirectement, des actions à droit de vote multiple lorsque l'acquisition se ferait à un prix par action supérieur à 115 % du cours boursier alors en vigueur, de la façon établie conformément aux dispositions législatives de l'Ontario en matière de valeurs mobilières. Cette interdiction ne s'appliquerait pas dans certaines circonstances, selon la nature de l'offre publique d'achat.

La convention d'égalité de traitement contient des dispositions autorisant le fiduciaire aux fins de l'égalité de traitement à prendre des mesures visant à rendre exécutoire les droits pertinents des bénéficiaires de la fiducie, y compris les porteurs des actions à droit de vote subalterne. L'obligation du fiduciaire aux fins de l'égalité de traitement de prendre des mesures est conditionnelle à ce que nous ou les porteurs des actions à droit de vote subalterne fournissent les fonds et l'indemnisation dont peut avoir besoin le fiduciaire aux fins de l'égalité de traitement. Aucun porteur d'actions à droit de vote subalterne n'aura le droit, autrement que par l'entremise de la convention d'égalité de traitement, d'intenter une action ou une poursuite ou d'exercer tout autre recours en vue de faire valoir tout droit découlant de la convention d'égalité de traitement, à moins que le fiduciaire aux fins de l'égalité de traitement omet de prendre des mesures par suite d'une demande autorisée par les porteurs d'au moins 10 % des actions à droit de vote subalterne en circulation après que des fonds et une indemnisation raisonnables aient été mis à la disposition du fiduciaire aux fins de l'égalité de traitement.

Aucune modification ne peut être apportée à la convention d'égalité de traitement et aucune disposition importante de celle-ci ne peut faire l'objet d'une renonciation, sauf avec l'approbation d'au moins les deux tiers des voix exprimées par les porteurs des actions à droit de vote subalterne présents ou représentés par procuration à une assemblée dûment convoquée à cette fin. Cette approbation doit inclure une majorité simple des voix exprimées par les porteurs des actions à droit de vote subalterne, à l'exclusion des porteurs d'actions à droit de vote multiple et les membres de leur groupe ainsi que toute personne qui s'est engagée à acheter des actions à droit de vote multiple selon des modalités qui constitueraient une vente aux fins de la convention d'égalité de traitement, autrement que de la façon permise aux termes de la convention d'égalité de traitement.

Aucune disposition de la convention d'égalité de traitement ne limitera les droits de tout porteur d'actions à droit de vote subalterne aux termes des lois applicables sur les valeurs mobilières.

De plus, les porteurs de nos actions sans droit de vote ont le droit de convertir leurs actions en des actions à droit de vote subalterne en vertu d'une protection d'égalité de traitement semblable advenant que certaines offres publiques d'achat soient faites pour nos actions à droit de vote subalterne et ne soient pas faites aux porteurs de nos actions sans droit de vote. À la suite de cette conversion, les porteurs pourront se prévaloir des avantages offerts par la convention d'égalité de traitement.

CERTAINES INCIDENCES FISCALES

Incidences fiscales fédérales américaines pour des résidents des États-Unis

Le texte qui suit est un exposé des principales incidences fiscales fédérales américaines en ce qui a trait à la propriété des actions à droit de vote subalterne par un porteur américain (de la façon définie ci-dessous) a) qui est un résident des États-Unis aux fins de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis), (la «Convention fiscale »), b) dont les actions à droit de vote subalterne ne seraient pas, aux fins de la Convention fiscale, effectivement reliées à un établissement stable au Canada, et c) qui autrement serait admissible à tous les avantages découlant de la Convention fiscale. Sauf indication contraire, le présent résumé ne traite que des actions à droit de vote subalterne détenues à titre de biens en immobilisation et ne tient pas compte des situations particulières. Notamment, le résumé n'aborde pas le problème du traitement fiscal fédéral aux États-Unis des porteurs américains dont la devise fonctionnelle n'est pas le dollar américain, qui détiennent, directement, indirectement ou de façon réputée, 10 % ou plus des titres comportant droit de vote en circulation de Nelvana, ou qui peuvent faire l'objet d'un traitement spécial aux termes de la loi fédérale de l'impôt sur le revenu aux États-Unis (y compris, sans restrictions, les compagnies d'assurance, les organisations exonérées d'impôt, les comptes de retraite particuliers et d'autres comptes avec report d'impôt, les institutions financières, les personnes assujetties à l'impôt minimum de remplacement, les courtiers en placement et en valeurs mobilières ainsi que les personnes qui détiennent des actions à droit de vote subalterne dans le cadre d'une opération double, d'une opération de couverture, d'une vente réputée ou d'une opération de conversion). Ce résumé est basé sur le *Internal Revenue Code* des États-Unis (le « Code »), sur les règlements du Trésor américain adoptés en vertu de celui-ci et sur les interprétations judiciaires et administratives de celui-ci, de la façon qu'ils sont en vigueur en date des présentes. Les lois et règlements précités peuvent être annulés, révoqués ou modifiés et ces changements peuvent avoir un effet rétroactif de façon à entraîner des incidences fiscales fédérales autres que celles décrites ci-dessous.

Le présent résumé est de nature générale seulement et il ne prétend pas ni ne devrait-il être interprété comme des conseils juridiques ou fiscaux à l'intention de tout porteur ou porteur éventuel d'actions à droit de vote subalterne. Les personnes qui songent à acheter, à détenir ou à vendre des actions à droit de vote subalterne devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux en ce qui a trait aux incidences fiscales fédérales qui peuvent s'appliquer à eux compte tenu de leur situation particulière ainsi que des conséquences qui peuvent s'appliquer à eux en vertu des lois de toute autre autorité fiscale.

De la façon qu'il est utilisé aux présentes, le terme « porteur américain » d'une action désigne un porteur qui est a) un citoyen ou un résident des États-Unis aux fins de l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis, b) une société ou une autre entité imposable à titre de société créée ou organisée en vertu des lois des États-Unis ou de toute subdivision politique de celle-ci (y compris les différents États et le district de Columbia), c) une succession ou une fiducie dont le revenu est assujéti à l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis, indépendamment de la source de ce revenu, d) une fiducie dont l'administration est assujéti à la surveillance principale d'un tribunal aux États-Unis et dont une ou plusieurs personnes américaines sont habilitées à contrôler toutes les décisions importantes, e) une société en nom collectif dans la mesure où les intérêts dans celle-ci sont détenus par l'une quelconque des personnes décrites aux alinéas a), b), c) ou d) ci-dessus, ou f) une personne dont le revenu de source mondiale est autrement assujéti à l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis.

Versement de dividendes

Le montant brut des dividendes versés à un porteur américain, y compris les dividendes réputés et certaines distributions de titres ou de droits visant des titres ainsi que toute retenue fiscale canadienne versée par Nelvana à l'égard des dividendes, seront imposables à titre de revenu ordinaire dans la mesure où ce montant brut est versé à partir du bénéfice et des profits courants ou accumulés de Nelvana, de la façon établie en conformité avec les principes fiscaux fédéraux aux États-Unis. Une distribution à l'égard des actions à droit de vote subalterne faite par Nelvana en faveur d'un porteur américain en sus du bénéfice et des profits courants ou accumulés de Nelvana sera traitée comme un remboursement de capital libre d'impôts dans la mesure où le prix de base rajusté pour ce porteur américain de ces actions à droit de vote subalterne et l'excédent du prix de base rajusté pour ce porteur américain seront imposés à titre de gain en capital réalisé par suite d'une vente ou d'un échange de ces actions à droit de vote

subalterne (de la façon décrite ci-dessous). Malgré ce qui précède, Nelvana n'a pas l'intention d'effectuer des calculs à l'égard du bénéfice et des profits, de la façon prévue en vertu des principes fiscaux fédéraux aux États-Unis. Les distributions à l'égard des actions à droit de vote subalterne ne seront pas admissibles à la déduction pour dividendes reçus accordée aux sociétés nationales aux termes du Code.

Le montant de tout dividende versé en dollars canadiens correspondra à la valeur en dollars américains du montant reçu en dollars canadiens, établie en fonction du taux de change en vigueur le jour où le dividende est reçu par le porteur américain, indépendamment du fait que les dollars canadiens sont effectivement convertis en dollars américains à ce moment-là. Si les dollars canadiens sont convertis en dollars américains à la date de réception, les porteurs américains ne seront pas tenus, en règle générale, de reconnaître un gain ou une perte sur devise étrangère. Toutefois, si les dollars canadiens reçus en tant que dividendes ne sont pas convertis en dollars américains à la date de réception, le porteur américain aura un prix de base rajusté en dollars canadiens correspondant à la valeur en dollars américains à la date de réception et tout gain réalisé ou toute perte subie par suite d'une conversion subséquente ou d'une autre disposition des dollars canadiens sera traitée comme un revenu ou une perte ordinaire.

Les dividendes imposables reçus par un porteur américain seront traités comme du revenu de source étrangère et constitueront généralement du « revenu passif » (ou, dans certains cas, du « revenu provenant de services financiers ») aux fins du crédit pour impôt étranger aux États-Unis. Un porteur américain pourrait avoir le droit de réclamer un crédit pour impôt étranger à l'égard des retenues fiscales canadiennes retenues sur un dividende versé à l'égard des actions à droit de vote subalterne. Toutefois, l'habileté d'un porteur américain de réclamer un crédit pour impôt étranger est assujettie à plusieurs restrictions. Par exemple, dans certains cas, si une distribution excède le bénéfice et les profits de Nelvana mais est assujettie à une retenue fiscale canadienne, le porteur américain pourrait ne pas avoir le droit d'utiliser le crédit pour impôt étranger s'y rapportant. Dans l'alternative, un porteur américain peut réclamer une déduction à l'égard de ces retenues fiscales. En règle générale, la Convention fiscale prévoit une retenue fiscale canadienne maximale de 15 % sur les dividendes versés aux porteurs américains qui peuvent se prévaloir des avantages de la Convention fiscale.

Vente, échange ou rachat des actions à droit de vote subalterne

Pour les fins de l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis, le porteur américain réalisera un gain en capital ou subira une perte en capital par suite de la vente ou d'une autre disposition des actions à droit de vote subalterne à une personne autre que Nelvana. Ce gain ou cette perte correspondra à la différence entre le montant réalisé par suite de la vente ou la disposition et le prix de base rajusté des actions à droit de vote subalterne pour le porteur américain. Si les actions à droit de vote subalterne sont détenues pendant plus d'un an, le gain réalisé ou la perte subie constituera un gain en capital ou une perte en capital à long terme. En règle générale, pour les porteurs américains qui sont des particuliers, les gains en capital à long terme sont assujettis à un impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis à un taux maximum de 20 %. Toutefois, la déductibilité des pertes en capital est limitée; les pertes en capital peuvent seulement être compensées contre des gains en capital et peuvent être déduites contre un montant maximal de 3 000 \$ US de revenu ordinaire. Tout gain en capital réalisé ou toute perte en capital subie par suite d'une vente ou d'une autre disposition par un porteur américain à l'égard de ses actions à droit de vote subalterne sera généralement traité comme un gain ou une perte de source américaine.

Situation juridique en tant que société d'investissement étrangère passive

Le Code prévoit des règles spéciales anti-report en ce qui a trait à certaines distributions reçues par des porteurs américains relativement à la vente ou d'une autre disposition (y compris des nantissements) de titres dans une société d'investissement étrangère passive (une « SIEP »). Une société étrangère, telle que Nelvana, sera traitée comme une SIEP si 75 % ou plus de son revenu brut constitue du revenu passif pour une année imposable ou si 50 % ou plus de la moyenne des éléments d'actif détenus durant l'année d'imposition (en fonction de la valeur) génère du revenu passif ou est détenue dans le but de générer du revenu passif. Pour les fins des présentes, l'expression « revenu passif » comprend l'intérêt, les dividendes et d'autres genres de loyers et de redevances. De l'avis de Nelvana, elle n'était pas une SIEP au cours des années d'imposition précédentes et elle entend mener ses affaires de telle sorte qu'elle ne soit pas considérée comme une SIEP dans un avenir prévisible.

Société de portefeuille personnelle

Nelvana pourrait être considérée comme une société de portefeuille personnelle aux fins de l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis si elle remplit l'un ou l'autre des deux critères suivants :

- si en tout temps au cours de la dernière moitié de son année d'imposition, cinq personnes ou moins détenaient ou étaient réputées détenir plus de 50 % de la valeur totale de ces actions; et
- nous recevons 60 % ou plus de notre revenu brut connexe aux États-Unis de sources passives déterminées, comme des versements de redevances.

Une société de portefeuille personnelle est imposée sur une tranche de son revenu de source américaine non distribué, y compris des genres particuliers de revenus de source étrangère qui sont liés à l'exercice d'une activité ou d'une entreprise américaine, dans la mesure où ce revenu n'est pas distribué en faveur des actionnaires. À son avis, Nelvana n'est pas une société de portefeuille personnelle à l'heure actuelle et elle ne prévoit pas le devenir. Toutefois, Nelvana ne peut pas vous garantir qu'elle ne sera pas considérée comme une société de portefeuille personnelle à l'avenir.

Société de portefeuille personnelle étrangère

Nelvana pourrait être considérée comme une société de portefeuille personnelle étrangère si au cours de toute année d'imposition les deux critères suivants sont remplis :

- cinq personnes ou moins qui sont des citoyens ou des résidents des États-Unis détiennent ou sont réputées détenir plus de 50 % de l'ensemble des droits de vote de toutes les catégories de ses actions ayant le droit de voter ou de la valeur totale de ses actions;
- au moins 60 % (50 % dans certains cas) de son revenu brut, avec rajustement, consiste en du « revenu d'une société de portefeuille personnelle étrangère », ce qui comprend généralement du revenu passif comme des dividendes, des intérêts, des gains réalisés par suite de la vente ou de l'échange d'actions ou de titres, des loyers et certaines redevances.

Si Nelvana est considérée comme une société de portefeuille personnelle étrangère et si vous détenez des actions de Nelvana, vous pouvez être tenu d'inclure dans votre revenu brut à titre de dividende votre quote-part proportionnelle de son revenu de société de portefeuille personnelle étrangère qui n'a pas été distribué. Si vous disposez de vos actions avant cette date, vous ne serez pas passible d'impôt en vertu de ces règles. Nelvana ne croit pas être une société de portefeuille personnelle étrangère à l'heure actuelle et elle ne prévoit pas le devenir à l'avenir. Toutefois, Nelvana ne peut pas vous garantir qu'elle ne sera pas considérée comme une société de portefeuille personnelle étrangère à l'avenir.

Situation juridique en tant que société sous contrôle étranger

Des règles spéciales qui ne sont pas décrites aux présentes s'appliquent également si Nelvana devient une société sous contrôle étranger (une « SSCE ») pour les fins de l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis. Nelvana sera traitée comme une SSCE si les actionnaires américains, de la façon définie ci-dessous, détiennent, de façon réelle ou réputée, plus de 50 % de l'ensemble des droits de vote ou de la valeur totale de Nelvana. À cette fin, un actionnaire américain désigne une personne des États-Unis qui détient, de façon réelle ou réputée, 10 % ou plus des droits de vote de Nelvana. On ne s'attend pas à ce que Nelvana devienne une SSCE pour les fins de l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis.

Divulgaration d'information et retenues fiscales

Un porteur américain peut être assujéti à une divulgation d'information en ce qui a trait aux dividendes versés sur les actions à droit de vote subalterne et au produit tiré de la vente ou autre disposition des actions à droit de vote subalterne, à moins que le porteur en question ne soit une société par actions ou ne fasse partie de certaines

autres catégories exonérées et, au besoin, puisse en faire la preuve. En général, si un porteur américain qui n'est pas une société et qui est assujéti à une divulgation d'information, omet de fournir correctement son numéro d'identification fiscale, de déclarer le montant intégral d'un dividende et du revenu d'intérêt ou de certifier qu'il a fourni correctement son numéro d'identification fiscale et n'est pas assujéti à une retenue fiscale, alors une retenue fiscale de 31 % pourrait s'appliquer aux montants qui sont versés au porteur. Cette retenue fiscale n'est pas un impôt additionnel et elle peut être portée au crédit contre l'impôt fédéral normal sur le revenu aux États-Unis dont est passible le porteur, ou elle peut être remboursée par le *Internal Revenue Service*, s'il y a lieu.

Le *Treasury Department* des États-Unis a émis les règlements définitifs concernant la divulgation d'information et la retenue fiscale en vue d'uniformiser certains formulaires et procédés d'attestation et pour éclaircir les normes régissant les renseignements sur lesquels le préposé chargé d'effectuer la retenue peut se fier. En règle générale, les règlements définitifs s'appliquent aux versements faits après le 31 décembre 2000. Cette section décrit les règles applicables aux versements effectués avant le 31 décembre 2000 quoique les règles générales décrites aux présentes devraient continuer à s'appliquer par la suite. Les porteurs américains devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux en ce qui concerne les règlements définitifs.

Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes pour les porteurs américains

Le texte qui suit est un exposé des principales incidences fiscales fédérales canadiennes qui s'appliquent de façon générale à une personne qui achète des actions à droit de vote subalterne en vertu du présent placement et qui, pour les fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) (la « Loi ») à toutes les dates pertinentes : (i) n'est pas un résident du Canada mais est un résident des États-Unis; (ii) détient les actions à droit de vote subalterne à titre de biens en immobilisation; (iii) transige à distance avec Nelvana et n'est pas un membre du même groupe que Nelvana; et (iv) n'utilise pas ni ne détient et n'est pas réputé utiliser ou détenir les actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise au Canada (un « porteur non-résident »). Des règles spéciales, qui ne font pas l'objet du présent exposé, peuvent s'appliquer à un porteur non-résident qui est (i) un assureur qui exerce des activités dans le domaine des assurances au Canada et ailleurs, ou (ii) une « institution financière » de la façon définie au paragraphe 142.2 de la Loi. De plus, le présent exposé se limite à tout porteur non-résident qui, à toutes les dates pertinentes, (i) est un résident des États-Unis, (ii) n'exerce pas d'activités par l'entremise d'un établissement stable au Canada et (iii) ne dispose pas d'une base fixe au Canada pour les fins de la Convention fiscale.

Le présent exposé est basé sur les dispositions actuelles de la Convention fiscale, de la Loi et de son règlement d'application (le « règlement »), sur toutes les propositions particulières en vue de modifier la Loi et le règlement annoncées par le Ministre des finances (Canada) ou pour son compte avant la date du présent placement (les « propositions ») et sur la compréhension qu'a Nelvana des pratiques administratives existantes rendues publiques par l'Agence canadienne des douanes et du revenu. Cet exposé est fondé sur l'hypothèse que toutes les propositions seront adoptées en leur forme actuelle, même s'il n'y a aucune garantie qu'elles le seront ou de quelque autre façon que ce soit. À l'exception de ce qui précède, le présent exposé ne tient pas compte et ne prévoit pas d'autres changements à la loi, que ce soit par suite d'une décision ou d'une mesure judiciaire, gouvernementale ou législative et il ne tient pas compte des incidences ou des lois fiscales de toute province, territoire ou toute autre compétence étrangère.

Le présent résumé est de nature générale seulement et il ne prétend pas ni de devrait-il être interprété comme des conseils juridiques ou fiscaux à l'intention de tout porteur ou porteur éventuel des actions à droit de vote subalterne. Les personnes qui songent à acheter, à détenir ou à vendre des actions à droit de vote subalterne devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux quant aux incidences fiscales canadiennes qui pourraient les toucher compte tenu de leur situation particulière, ainsi que toutes les incidences qui pourraient survenir en vertu des lois de toute autre autorité fiscale.

Les dividendes versés ou portés au crédit ou réputés versés ou portés au crédit à l'égard des actions à droit de vote subalterne détenues par un porteur non-résident seront assujettis à la retenue fiscale canadienne en vertu de la Loi à un taux de 25 % sur le montant brut des dividendes. En règle générale, le taux de la retenue fiscale est réduite en vertu de la Convention fiscale à 15 % lorsque le porteur non-résident est le propriétaire véritable de ces dividendes. Toutefois, si le propriétaire véritable de ces dividendes est un porteur non-résident qui est une société

détenant au moins 10 % des actions avec droit de vote de Nelvana, le taux applicable de la retenue fiscale en vertu de la Convention fiscale est de 5 % . Les dividendes versés ou portés au crédit d'un porteur non-résident qui est un organisme américain exonéré d'impôt de la façon décrite à l'article XXI de la Convention fiscale et qui s'est conformé à certaines procédures administratives sont exonérés de cette retenue fiscale canadienne.

Un gain réalisé par un porteur non-résident lors d'une disposition ou une réputée disposition d'une action à droit de vote subalterne ne sera pas généralement assujéti à un impôt en vertu de la Loi, à la condition que cette action à droit de vote subalterne ne constitue pas un « bien canadien imposable » au sens où l'entend la Loi au moment de la disposition ou la réputée disposition. En règle générale, l'action à droit de vote subalterne ne constituera pas un bien canadien imposable pour un porteur non-résident, à la condition que les actions à droit de vote subalterne soient inscrites à la cote d'une bourse prescrite (à l'heure actuelle, ces bourses comprennent la Bourse de Toronto et le Nasdaq National Market) et à la condition que, au cours de la période de cinq ans immédiatement avant la disposition, ni le porteur non-résident, ni les personnes avec lesquelles celui-ci ne transige pas à distance pour les fins de la Loi ni le porteur non-résident de concert avec de telles personnes, n'ont possédé ou n'ont détenu une participation ou un droit leur permettant d'acheter 25 % ou plus des actions émises de toutes catégories ou séries d'actions de Nelvana. Dans certains cas, les actions à droit de vote subalterne d'un porteur non-résident peuvent être considérées comme des biens canadiens impossibles.

Même si les actions à droit de vote subalterne sont considérées comme des biens canadiens impossibles pour un porteur non-résident conformément à la Convention fiscale, les gains que touche un porteur non-résident ne seraient pas généralement impossibles au Canada, à moins que la valeur des actions à droit de vote subalterne provient principalement de biens immobiliers situés au Canada. De l'avis de Nelvana, la valeur des actions à droit de vote subalterne ne provient pas principalement à l'heure actuelle de biens immobiliers situés au Canada et Nelvana ne s'attend pas à ce que cette situation change dans un avenir prévisible.

Le décès d'un porteur non-résident donnera lieu à une réputée disposition des actions à droit de vote subalterne.

PRISE FERME

Sous réserve des modalités énoncées dans une convention de prise ferme intervenue entre nous et les preneurs fermes nommés ci-dessous, lesquels sont représentés par Bear, Stearns & Co., Inc., les preneurs fermes se sont engagés, chacun pour sa part, à acheter auprès de nous et les actionnaires vendeurs le nombre suivant d'actions à droit de vote subalterne :

<u>Preneur ferme</u>	<u>Nombre d'actions</u>
Bear, Stearns & Co. Inc	
SG Cowen Securities Corporation.....	
RBC Dominion valeurs mobilières	
Total.....	<u>2 500 000</u>

La convention de prise ferme prévoit que les obligations des divers preneurs fermes en vue d'acheter et d'accepter la livraison des actions mentionnées dans le présent placement sont assujetties à l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par leurs conseillers juridiques et aux conditions habituelles, y compris le caractère adéquat de la déclaration d'enregistrement, l'exactitude continue de nos déclarations envers eux, la réception d'une lettre d'intention de la part de nos comptables, l'inscription de nos actions à droit de vote subalterne sur le Nasdaq National Market et aucune survenance d'un événement qui pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur nos activités. Les preneurs fermes sont tenus d'acheter et d'accepter la livraison de toutes les actions, à l'exception de celles visées par l'option aux fins des attributions excédentaires décrite ci-dessous, s'ils achètent l'une quelconque des actions.

Le présent placement est fait simultanément aux États-Unis et dans toutes les provinces du Canada en vertu du régime de divulgation multi-juridictionnelle. Sous réserve des lois applicables, les preneurs fermes peuvent offrir des actions à droit de vote subalterne à l'extérieur des États-Unis et du Canada. Les courtiers en placement et en valeurs mobilières faisant partie du groupe de certains des preneurs fermes désignés ci-dessus peuvent vendre des actions à droit de vote subalterne aux États-Unis, au Canada ou ailleurs, selon le cas, dans chaque cas aux termes des lois applicables.

Nous avons octroyé aux preneurs fermes une option, laquelle peut être levée dans les 30 jours à compter de la date de la convention de prise ferme, leur permettant d'acheter un maximum de 375 000 actions supplémentaires. Les preneurs fermes peuvent lever cette option uniquement afin de pourvoir aux attributions excédentaires, le cas échéant, faites dans le cadre du présent placement. Dans la mesure où les preneurs fermes lèvent cette option, chaque preneur ferme sera tenu, sous réserve des conditions, d'acheter un nombre d'actions supplémentaires qui sera plus ou moins proportionnel au nombre d'actions que ce preneur ferme s'est engagé à acheter initialement.

Les preneurs fermes proposent initialement d'offrir un certain nombre d'actions directement dans le public au prix d'offre énoncé sur la page couverture du présent prospectus et un certain nombre d'actions à des courtiers au prix d'offre, moins une concession ne devant pas excéder \$ l'action. Les preneurs fermes peuvent accorder et les courtiers en question peuvent eux aussi accorder une concession ne devant pas excéder \$ l'action à l'égard des actions vendues à d'autres courtiers. Après le placement initial des actions dans le public, les représentants des preneurs fermes peuvent modifier le prix d'offre ainsi que le montant de ces concessions. Les preneurs fermes n'ont pas l'intention d'effectuer des ventes à des comptes à l'égard desquels ils exercent un pouvoir discrétionnaire.

Le tableau qui suit présente la rémunération de prise ferme que nous verserons aux preneurs fermes dans le cadre du présent placement. Ces montants sont présentés dans l'hypothèse où l'option accordée aux preneurs fermes visant l'achat d'actions à droit de vote subalterne additionnelles est levée intégralement ou n'est pas levée du tout.

	<u>Aucune levée</u>	<u>Levée intégrale</u>
Par action	\$	\$
Total.....	\$	\$

Nous prévoyons que nos actions à droit de vote subalterne seront approuvées aux fins d'inscription sur le Nasdaq National Market sous le symbole « NELV ».

Afin de faciliter le placement des actions à droit de vote subalterne, les preneurs fermes peuvent effectuer des opérations qui visent à stabiliser ou à maintenir ou qui affectent autrement le cours boursier des actions à droit de vote subalterne. Notamment, les preneurs fermes peuvent effectuer des attributions excédentaires d'actions à droit de vote subalterne dans le cadre du présent placement, créant par le fait même une position à découvert pour leur propre compte en ce qui concerne les actions à droit de vote subalterne. De plus, afin de pourvoir à de telles attributions excédentaires ou pour stabiliser le cours boursier des actions à droit de vote subalterne, les preneurs fermes peuvent faire des offres visant des actions à droit de vote subalterne ou en acheter sur le marché libre. Finalement, le représentant, pour le compte des preneurs fermes, peut également réclamer les concessions de vente accordées à un preneur ferme ou à un courtier si le syndicat de prise ferme rachète des actions qui ont été distribuées par le preneur ferme ou le courtier en question. L'une quelconque de ces activités peut maintenir le cours boursier de nos actions à droit de vote subalterne à un niveau supérieur au cours qui serait formé sur un marché libre. Les preneurs fermes ne sont pas tenus d'entreprendre de telles activités et celles-ci peuvent être commencées ou interrompues à tout moment.

Dans le cadre du présent placement, certains preneurs fermes peuvent également entreprendre des opérations passives en vue d'établir un marché pour nos actions à droit de vote subalterne sur le Nasdaq National Market. Les activités passives en vue d'établir un marché consistent à afficher des offres sur le Nasdaq National Market qui sont limitées par les cours des faiseurs de marché indépendants et en effectuant des achats limités par les cours en question et en réponse à l'acheminement des ordres. La règle dite *Rule 103* du règlement dit *Regulation M* adopté par la *Securities and Exchange Commission* limite le montant des achats nets que chaque faiseur de marché passif peut faire ainsi que la taille affichée de chaque offre. Les activités passives de marché peuvent stabiliser le cours du marché de nos actions à droit de vote subalterne à un niveau supérieur à celui qui serait formé autrement sur le marché libre, et de telles activités, si elles sont commencées, peuvent être interrompues en tout temps.

Conformément aux politiques applicables dans plusieurs provinces canadiennes, les preneurs fermes ne peuvent pas, pendant la période du placement, faire des offres d'achat ou acheter des actions à droit de vote subalterne. Toutefois, il y a des exceptions lorsque l'offre ou l'achat n'est pas fait dans le but de créer l'apparence d'un marché actif pour les actions à droit de vote subalterne ou d'en faire monter le cours. Ces exceptions comprennent une offre ou un achat autorisé en vertu des règles et règlements de la Bourse de Toronto concernant les activités de maintien passif du marché et de stabilisation du marché et une offre ou un achat effectué pour un client ou pour le compte d'un client lorsque l'ordre n'était pas sollicité durant la période du placement. Nous avons été avisés que dans le cadre du placement et en vertu de la première exception mentionnée ci-dessus, les preneurs fermes peuvent effectuer des attributions excédentaires ou effectuer des opérations visant à stabiliser ou à maintenir le cours boursier des actions à droit de vote subalterne à un niveau supérieur à celui qui serait formé autrement sur le marché libre.

Nous estimons que l'ensemble de nos dépenses dans le cadre du présent placement, à l'exception de la rémunération de prise ferme, s'élèveront à environ 1,95 \$ US million.

Nous nous sommes engagés à indemniser les preneurs fermes contre certaines responsabilités., y compris les responsabilités aux termes de la *Loi sur les valeurs mobilières*.

Dans le cadre du présent placement, nous, nos administrateurs et nos hauts dirigeants ainsi que nos principaux actionnaires, notamment Michael Hirsh, Patrick Loubert et Clive Smith, ainsi que John Cassidy, président et chef de la direction de Klutz, avons conclu des conventions de dépôt ferme avec les preneurs fermes en vertu desquels nous et eux nous sommes engagés à ne pas, directement ou indirectement, émettre, vendre, offrir ou convenir de vendre, accorder toute option de vente nantir, procéder à un vente à découvert ou maintenir une position vendeur,

établir ou maintenir une «put equivalent position» (au sens de la Règle 16 a) 1b) de la Loi de 1934), conclure tout échange, toute opération dérivée ou toute autre entente ayant pour effet de céder à autrui, en totalité ou en partie, les retombées économiques de la propriété de nos actions à droit de vote subalterne (que cette opération soit réglée par livraison de nos actions à droit de vote subalterne, d'autres titres, ou d'une contrepartie en espèces ou autre) ou de par ailleurs disposer, sans le consentement préalable de Bear, Stearns & Co. Inc., de l'une quelconque de nos actions à droit de vote subalterne (ou de tout titre qui est convertible ou échangeable ou qui peut être levé ou exercé pour obtenir nos actions à droit de vote subalterne), ou intérêt dans celle-ci de la société de l'une quelconque de ses filiales pour une période de 180 jours après la date du présent prospectus donné par écrit, sauf d'émettre nos actions à droit de vote subalterne à l'exercice des bons de souscription et des options actuellement en circulation.

À l'occasion, Bear, Stearns & Co. Inc. nous fournit des services de consultation financière et nous lui versons des honoraires habituels pour de tels services.

Une banque à charte canadienne, qui est un membre du groupe de RBC Dominion valeurs mobilières, est notre principal prêteur relativement à nos marges de crédit existantes. La dette impayée en vertu de ces marges de crédit s'élevait à environ 121 \$ millions au 30 mai 2000 et la banque faisant partie du groupe de RBC Dominion valeurs mobilières recevra plus de 10 % du produit net tiré du présent placement à titre de remboursement des marges de crédit bancaires. Par conséquent, le présent placement est effectué aux termes de la règle dite *Rule 2710 (c)(8)* des règles de conduite de la *National Association of Securities Dealers, Inc.* Cette règle stipule que le prix de l'offre publique ne peut pas être plus élevé que celui recommandé par un « preneur ferme admissible indépendant », de la façon définie par le NASD. Bear, Sterns & Co. Inc. a exercé cette fonction et a effectué des enquêtes de vérification diligente et a passé en revue et participé à la préparation de la déclaration d'enregistrement dont le présent prospectus fait partie intégrante. La décision de RBC Dominion valeurs mobilières de souscrire le présent placement a été prise indépendamment de la banque qui fait partie de son groupe, laquelle n'a joué aucun rôle dans l'établissement des modalités du présent placement ni dans la décision quant à savoir si et quand les titres en question devraient faire l'objet d'une souscription. La décision relative au placement des actions à droit de vote subalterne a été prise par suite de négociations entre nous et les preneurs fermes. RBC Dominion valeurs mobilières ne tire aucun avantage du présent placement si ce n'est sa tranche de la rémunération que nous lui versons.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Toute question concernant la validité des actions à droit de vote subalterne offertes aux présentes sera traitée pour notre compte par Osler, Hoskin & Harcourt s.r.l. de Toronto, Canada. Certaines autres questions d'ordre juridique concernant les actions à droit de vote subalterne offertes aux présentes seront traitées pour notre compte par Schulte Roth & Zabel s.r.l., de New York, New York, et pour le compte des preneurs fermes par Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom s.r.l., de Toronto, Canada, et par Lang Michener, de Toronto, Canada.

MARQUES DE COMMERCE

Nelvana ainsi que les noms et les représentations de diverses émissions et divers personnages dans ce prospectus sont des marques de commerce et des droits d'auteur de Nelvana Limited et de certaines autres entités. Les marques de commerce et les droits d'auteur mentionnés comprennent Babar Characters^{MD&C} Laurent de Brunhoff. Babar Series[©] 1989-1991, 1999-2000 Nelvana Limited en fidéicommiss. Babar: The Movie[©] 1989 Nelvana Limited. Babar: King of the Elephants Animated Feature Film[©] 1998 Nelvana Limited en fidéicommiss; Bob and Margaret^{MD} Snowden Fine Productions et Channel Four Television Corporation. Animated Series[©] 1998-1999 Nelvana Limited en fidéicommiss; Corduroy Series[©] 2000 Nelvana Limited en fidéicommiss; Donkey Kong Country^{MD&C} 1996 Nintendo. Game by Rare. Characters[©] 1996 Nintendo. Animated Series[©] 1997-1999 Nelvana Limited en fidéicommiss; Elliot Moose Series[©] 1998 Nelvana Limited; Franklin^{MD} Kids Can Press Ltd. Animated Series[©] 1997-1999 Nelvana Limited en fidéicommiss; George and Martha^{MD&C} James Marshall. Animated Series[©] 1999 Nelvana Limited, 2000 Nelvana Limited en fidéicommiss; Little Bear Series[©] 1995-1999 Nelvana Limited en fidéicommiss; Maggie and the Ferocious Beast^{MD} Paraskevas Gallery, Inc. Animated Series[©] 1999 Nelvana Limited; Marvin the Tap-Dancing Horse[©] 2000 Nelvana Limited en fidéicommiss; Ned's Newt^{MD} Nelvana Limited. Animated Series[©] 1997-1999 Nelvana Limited en fidéicommiss; Pippi Longstocking^{MD} AB Tre Lindgren. Animated Feature and Animated Series[©] 1997 Nelvana Limited en fidéicommiss; Rolie Polie Olie Series[©] 1998-1999 Nelvana Limited en fidéicommiss; Rupert

Characters^{MD&©} Express Newspapers PLC. Series[©] 1991-1992, 1994-1995, 1997 Nelvana Limited en fidéicommiss; Seven Little Monsters Series[©] 2000 Nelvana Limited en fidéicommiss ; Stickin' Around^{MD} Robin Steele and Brianne Leary. Animated Series 1996-1998 Nelvana Limited; Brian Jacques' Redwall Series[©] 1999 Nelvana Limited en fidéicommiss; George Shrinks Series[©] 2000 Nelvana Limited en fidéicommiss. George Shrinks^{MD} détenue par Nelvana Limited en fidéicommiss; Timothy Goes to School Series[©] 2000 Nelvana Limited en fidéicommiss . Timothy Goes to School^{MD} détenu par Nelvana Limited.; Anatole[©] 1956 Eve Titus et Paul Galdone. Series[©] 1998 Nelvana Limited en fidéicommiss .

EXPERTS COMPTABLES

KPMG, s.r.l., cabinet comptable indépendant, a vérifié nos états financiers consolidés en date des 31 décembre 1999 et 1998 et pour chacun des exercices au cours de la période de trois ans se terminant le 31 décembre 1999, de la façon énoncée dans leur rapport qui est inclus dans le présent prospectus et dans la déclaration d'enregistrement. Nos états financiers consolidés sont inclus dans le présent prospectus et dans la déclaration d'enregistrement sur la foi de leur rapport, lequel est présenté sur la foi de leur autorité en tant qu'experts en matière de comptabilité et de vérification.

Ireland San Filippo, s.r.l. a vérifié les états financiers de Klutz en date des 31 décembre 1999 et 1998 et pour chacun des exercices au cours de la période de trois ans se terminant le 31 décembre 1999, de la façon énoncée dans leur rapport qui est inclus dans le présent prospectus et dans la déclaration d'enregistrement. Les états financiers de Klutz sont inclus dans le présent prospectus et dans la déclaration d'enregistrement sur la foi de leur rapport, lequel est présenté sur la foi de leur autorité en tant qu'experts en matière de comptabilité et de vérification.

En ce qui a trait à notre bilan consolidé pro forma et notre état des résultats consolidés pro forma qui sont inclus aux présentes, la firme indépendante de comptables agréés, KPMG, s.r.l. a déclaré avoir appliqué des procédures restreintes conformément aux normes professionnelles au Canada pour la préparation d'un rapport de la compilation. Toutefois, son rapport de la compilation distincte inclu aux présentes déclare qu'elle est incapable d'exprimer un avis conformément aux normes d'inscription généralement reconnues aux États-Unis en ce qui a trait à la compilation des renseignements financiers pro forma non vérifiés qui les accompagnent. Par conséquent, le degré de fiabilité de son rapport quant à de tels renseignements devrait être limité compte tenu de la nature restreinte des procédures d'examen qui ont été utilisées.

DISPONIBILITÉ DES RENSEIGNEMENTS

Des renseignements ont été intégrés par renvoi au présent prospectus provenant de documents déposés auprès de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. On peut obtenir des exemplaires des documents intégrés par renvoi, sans frais, en s'adressant à notre secrétaire général au 32, avenue Atlantic, Toronto (Ontario), M6K 1X8, Canada (n° de téléphone : (416) 588-5571).

Nous avons déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis une déclaration d'enregistrement sur formulaire F-10 visant les actions à droit de vote subalterne. Le présent prospectus, qui fait partie de cette déclaration d'enregistrement, ne contient pas tous les renseignements énoncés dans la déclaration d'enregistrement dont certaines rubriques sont présentées dans des annexes joints à la déclaration d'enregistrement comme le permettent les règles et les règlements de la *Securities and Exchange Commission*. Voir la rubrique « Documents déposés dans le cadre de la déclaration d'enregistrement ». On peut consulter et faire des copies des rubriques omises du présent prospectus mais contenues dans la déclaration d'enregistrement en s'adressant au centre de consultation publique maintenu par la *Securities and Exchange Commission* à l'adresse suivante : Judiciary Plaza, Room 1024, 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549 et aux bureaux régionaux suivants de la *Securities and Exchange Commission*: Citicorp Center, 500 West Madison Street, Chicago, Illinois 60661 et Seven World Trade Center, Suite 1300, New York, New York 10004. On peut obtenir des exemplaires de ces rubriques, y compris des exemplaires du texte intégral ou de toute section de la déclaration d'enregistrement en s'adressant à la *Public Reference Section* de la *Securities and Exchange Commission* moyennant des frais prescrits.

Nous sommes assujettis aux exigences de divulgation aux termes de la *Exchange Act* et, conformément à ces exigences, nous devons déposer des rapports et d'autres renseignements auprès de la *Securities and Exchange*

Commission. En vertu du régime de divulgation multi-juridictionnelle adopté par les États-Unis, ces rapports et autres renseignements peuvent être préparés conformément aux exigences de divulgation canadiennes, lesquelles sont différentes des exigences de divulgation américaines. On peut consulter et faire des copies de ces rapports et autres renseignements en s'adressant aux centres de consultation publique maintenus par la *Securities and Exchange Commission* aux adresses mentionnées ci-dessus.

DOCUMENTS DÉPOSÉS DANS LE CADRE DE LA DÉCLARATION D'ENREGISTREMENT

Les documents suivants ont été déposés auprès de la *Securities and Exchange Commission* dans le cadre de la déclaration d'enregistrement dont le présent prospectus fait partie : les documents dont il est fait mention à la rubrique « Documents intégrés par renvoi », le consentement de KPMG, s.r.l., le consentement de Ireland San Filippo, s.r.l., les procurations, l'exemplaire de la convention de souscription et un formulaire de procuration et de consentement irrévocable donné par écrit de la société sur le formulaire F-X.

DROIT DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

Les lois établies par diverses autorités législatives au Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution à l'égard d'une convention visant l'achat de titres. Ce droit ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception ou la réception présumée du prospectus et des modifications. Dans plusieurs provinces et territoires, ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placements effectuées avec un prospectus contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non-transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans les délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

ÉTATS FINANCIERS

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Nelvana Limited	
États financiers annuels vérifiés :	
Rapport des vérificateurs	F-2
Bilans consolidés	F-3
États consolidés des résultats et des bénéfices non répartis	F-4
États consolidés des flux de trésorerie	F-5
Notes afférentes aux états financiers consolidés	F-6
 Klutz	
États financiers annuels vérifiés :	
Rapport des experts-comptables indépendants	F-26
Bilans	F-27
États des résultats	F-28
États des bénéfices non répartis	F-29
États des flux de trésorerie	F-30
Notes afférentes aux états financiers	F-32
 Données pro forma	
Rapport sur la compilation	F-36
Commentaires à l'intention des lecteurs américains au sujet des différences entre les normes de présentation canadiennes et américaines	F-36
Information financière consolidée pro forma non vérifiée de Nelvana Limited	F-37
Bilan consolidé pro forma non vérifié	F-38
État consolidé pro forma non vérifié	F-39
Notes afférentes à l'information financière consolidée pro forma	F-40

Rapport des vérificateurs

Au conseil d'administration

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Nelvana Limited aux 31 décembre 1999 et 1998 et les états consolidés des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 1999. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 décembre 1999 et 1998, ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 1999 selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Les principes comptables généralement reconnus au Canada varient, à certains égards importants, des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis. L'application des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis aurait eu un effet sur les résultats d'exploitation pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 1999 et sur les capitaux propres aux 31 décembre 1999 et 1998, lequel effet est décrit à la note 14 afférente aux états financiers consolidés.

(signé) KPMG s.r.l.
Comptables agréés

Toronto, Canada
Le 15 mars 2000
(le 12 mai 2000 pour la note 16)

NELVANA LIMITED
Bilans consolidés
Aux 31 décembre

(en milliers de dollars canadiens)	1999	1998
Actif		
Espèces et quasi-espèces	– \$	8 068 \$
Débiteurs	50 158	43 855
Crédits d'impôt à recevoir	27 614	14 624
Placement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision (note 2)	92 789	74 091
Frais de distribution recouvrables et autres éléments d'actif	10 665	9 129
Immobilisations (note 3)	12 320	10 689
Placement dans des sociétés affiliées (note 4)	1 834	1 109
Écart d'acquisition (note 5)	7 767	8 093
	203 147 \$	169 658 \$
Passif et avoir des actionnaires		
Passif		
Créditeurs	3 281 \$	4 577 \$
Charges à payer	18 230	12 055
Emprunts à payer (note 6)	48 724	32 805
Produits reportés	2 536	681
Impôts futurs (note 8)	9 389	8 469
	82 160 \$	58 587 \$
Avoir des actionnaires		
Capital-actions (note 7)	80 099	80 089
Bénéfices non répartis	40 888	30 982
	120 987	111 071
	203 147 \$	169 658 \$

Au nom du conseil,

«MICHAEL HIRSH»
Administrateur

«PATRICK LOUBERT»
Administrateur

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

NELVANA LIMITED
États consolidés des résultats et des bénéfices non répartis
Exercices terminés les 31 décembre

(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action)	1999	1998	1997
Produits	91 740 \$	73 649 \$	55 541 \$
Charges			
Coût des produits vendus	60 625	49 546	40 942
Frais de vente et frais généraux et administratifs	12 320	7 123	4 950
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif	2 601	2 509	1 365
	75 546	59 178	47 257
Bénéfice d'exploitation avant les éléments ci-dessous	16 194	14 471	8 284
Intérêts nets (note 12)	(2 755)	135	225
Quote-part du bénéfice d'une société affiliée	1 554	557	—
Bénéfice avant les impôts sur les bénéfices	14 993	15 163	8 509
Provision pour les impôts sur les bénéfices (note 8)			
Exigibles	4 465	2 841	1 882
Reportés	442	3 679	1 699
	4 907	6 520	3 581
Bénéfice net de l'exercice	10 086 \$	8 643 \$	4 928 \$
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	30 982 \$	23 318 \$	18 390 \$
Moins : Frais d'émission d'actions	—	979	—
Moins : Changement de convention comptable (note 1)	180	—	—
	30 802	22 339	18 390
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	40 888 \$	30 982 \$	23 318 \$
Résultat par action en circulation	1,39 \$	1,21 \$	0,86 \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	7 259	7 118	5 740

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

NELVANA LIMITED
États consolidés des flux de trésorerie
Exercices terminés les 31 décembre

(en milliers de dollars canadiens)	1999	1998	1997
Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :			
Exploitation			
Bénéfice net de l'exercice	10 086 \$	8 643 \$	4 928 \$
Charges imputées aux résultats et ne touchant pas l'encaisse :			
Amortissement d'œuvres cinématographiques et d'émissions de télévision	49 901	43 296	30 762
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif	2 601	2 509	1 365
Quote-part du bénéfice d'une société affiliée	(1 554)	(557)	–
Impôts futurs	442	3 679	1 699
Variations nettes des soldes du fonds de roulement hors caisse lié à l'exploitation (note 11)	(15 420)	(31 659)	(20 764)
	46 056	25 911	17 990
Financement			
Augmentation des emprunts à payer	15 919	15 220	10 358
Émission d'actions, déduction faite des frais d'émission	10	35 455	203
Apport d'organismes gouvernementaux à la production d'œuvres cinématographiques et d'émissions de télévision	–	235	2 401
	15 929	50 910	12 962
Investissement			
Acquisition d'immobilisations, montant net	(3 723)	(4 357)	(554)
Dividendes reçus	880	–	–
Acquisition d'entreprises	–	(5 640)	(1 348)
Placement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision	(67 159)	(68 387)	(39 911)
Placement dans des sociétés affiliées et avances à ces sociétés	(51)	93	(272)
	(70 053)	(78 291)	(42 085)
Diminution des espèces et quasi-espèces	(8 068)	(1 470)	(11 133)
Espèces et quasi-espèces au début de l'exercice	8 068	9 538	20 671
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	– \$	8 068 \$	9 538 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

Nelvana Limited (« Nelvana » ou la « Société ») est une société intégrée de divertissement pour enfants dont les activités sont liées à la Production et à la Distribution d'émissions de télévision et de longs métrages ainsi qu'aux Articles de consommation de marque.

Nelvana est une société ouverte dont les titres sont actuellement cotés à la Bourse de Toronto.

1. Principales conventions comptables

a) Mode de présentation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et ceux de toutes ses filiales. Nelvana comptabilise sa participation de 20 % dans TELETOON Canada Inc. (« TELETOON ») selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation et sa participation de 10 % dans Le Studio Ellipse S.A. et d'autres sociétés selon la méthode de comptabilisation à la valeur d'acquisition.

b) Changement de convention comptable

Au cours du quatrième trimestre de 1999, la Société a adopté, avec effet rétroactif, les nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés portant sur la comptabilisation des impôts. Selon la nouvelle convention comptable, les impôts futurs reflètent l'incidence fiscale de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale de l'actif et du passif. Auparavant, les impôts sur le revenu reportés reflétaient l'incidence fiscale du décalage entre la période où sont inclus certains postes des produits et des charges dans le calcul du revenu comptable et celle où ils sont inclus dans le calcul du bénéfice imposable. La Société a choisi de ne pas retraiter les états financiers de l'exercice précédent; par conséquent, elle a comptabilisé une réduction de 0,2 million de dollars des bénéfices non répartis en début d'exercice le 1^{er} janvier 1999 et une augmentation correspondante des impôts futurs. Ce changement a eu pour effet de réduire le bénéfice de 0,2 million de dollars en 1999.

c) Constatation des produits

Les produits tirés des activités de distribution et de concession de licences accordant des droits d'exploitation exclusifs pour des longs métrages à une chaîne de télévision, un réseau spécialisé, la télévision par câble et la vidéo domestique sont constatés lorsque l'épisode d'une émission ou le film est prêt pour livraison, lorsque la période visée par la licence a commencé et lorsque certaines autres conditions sont remplies.

Les honoraires tirés des services de production à contrat se rapportant à la production d'œuvres cinématographiques, d'émissions de télévision, d'œuvres interactives, de messages publicitaires et d'émissions spéciales réalisés pour des tiers dans le cadre de projets dans lesquels la Société n'a aucune participation continue sont constatés selon la méthode de l'avancement des travaux.

Les produits tirés des contrats de concession de licences à des fins de marchandisage et des droits d'auteur, qui prévoient des avances non remboursables, sont constatés à la réception de ces avances et lorsque débute la période visée par la licence.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

1. Principales conventions comptables (suite)

Les revenus de publication tirés de la vente de livres sont constatés au moment de l'expédition, déduction faite d'une provision estimative pour les retours.

Les montants reçus avant que les conditions énoncées ci-dessus ne soient remplies sont classés à titre de produits reportés.

d) Placement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision

Le placement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision représente des projets en phase d'élaboration, des projets en cours ainsi que la fraction non amortie des coûts liés aux œuvres cinématographiques et aux émissions de télévision exclusives qui ont été réalisées par la Société ou pour lesquelles elle a acquis des droits de distribution. Ces coûts se composent des frais de développement et de production, des frais afférents aux studios et d'autres frais dont la Société devrait pouvoir tirer parti dans des exercices subséquents.

Pour déterminer l'amortissement, la Société a recours à une méthode de calcul visant à établir des prévisions pour chaque œuvre cinématographique; selon cette méthode, les coûts capitalisés et les coûts totaux estimatifs des participations et des valeurs résiduelles, déduction faite des contributions prévues des gouvernements fédéral et provinciaux, des crédits d'impôt à la production et de la part des coûts de production des coproducteurs, sont imputés à la dotation aux amortissements d'une série ou d'une émission selon le rapport entre les produits de l'exercice courant et l'estimation que la direction a faite du total des produits bruts devant être tirés de cette série ou émission. L'estimation du produit brut peut changer considérablement en raison du niveau d'acceptation par le marché des produits cinématographiques ou télévisuels. Par conséquent, les produits estimatifs sont évalués régulièrement, et l'amortissement rajusté. Les rajustements pourraient avoir un effet important sur les résultats d'exploitation d'exercices futurs.

Les coûts des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision sont indiqués à la fraction non amortie des coûts ou à la valeur de réalisation nette estimative telle qu'elle est établie par série ou émission, selon le moins élevé des deux. Les produits et les coûts prévisionnels de chaque production sont évalués trimestriellement dans le cadre d'un examen exhaustif des stocks de produits audiovisuels de la Société. Une provision est constituée afin de couvrir les pertes estimatives, s'il en est.

La Société revoit tous les trimestres l'état des projets en développement. Si la direction est d'avis qu'un projet quelconque ne débouchera pas sur une production, les coûts cumulés à cet égard sont imputés aux charges d'exploitation.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

1. Principales conventions comptables (suite)

e) Immobilisations

Les immobilisations sont présentées au prix coûtant moins l'amortissement cumulé. La dotation aux amortissements est calculée selon les méthodes et les taux énoncés ci-après :

	Méthode d'amortissement	Taux
Bâtiments	Linéaire	2,5 %
Mobilier et matériel	Dégressif	20,0 %
Matériel de production informatisé	Dégressif	50,0 %
Améliorations locatives	Linéaire, sur la durée des baux	

f) Écart d'acquisition et autres éléments d'actif

L'écart d'acquisition, qui représente l'excédent du prix d'acquisition sur la juste valeur de l'actif net acquis, est amorti selon la méthode linéaire sur une période de 20 à 30 ans. La direction révisé régulièrement l'évaluation et l'amortissement de l'écart d'acquisition en tenant compte de tout événement ou circonstance pouvant avoir causé une réduction de la juste valeur.

Les autres éléments d'actif comprennent des frais d'émission de titres d'emprunt qui sont reportés et amortis sur la durée de vie prévue de la dette connexe selon la méthode linéaire.

g) Régime de rémunération en actions

La Société a un régime de rémunération en actions qui est décrit à la note 7. Aucune charge de rémunération n'est constatée pour ce régime lorsque les options d'achat d'actions sont émises aux employés du fait que le prix de levée est équivalent au cours du marché à la date d'octroi. Toute contrepartie payée par les employés à la levée des options d'achat d'actions ou à l'achat d'actions est portée au crédit du capital-actions. Les options accordées deviennent entièrement acquises quatre ans après leur octroi.

h) Gestion du risque financier

La Société utilise diverses devises pour conclure des transactions dans le monde entier. Elle s'expose donc aux risques liés aux fluctuations des taux de change. Afin de réduire la volatilité des résultats nets et des flux de trésorerie associée au risque de change auquel elle s'expose, la Société conclut des contrats de couverture dont la valeur évolue à mesure que les taux de change fluctuent. Les gains et pertes découlant de ces contrats compensent les variations survenues dans les instruments exposés aux risques connexes.

La Société a pour politique de ne conclure des opérations de couverture du risque de change que dans la mesure nécessaire pour protéger la valeur des actifs et des passifs en devises existants; elle ne conclut pas ce genre d'opérations à des fins spéculatives.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

1. Principales conventions comptables (suite)

i) Conversion des devises

Les éléments monétaires libellés en devises sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan et les éléments non monétaires sont convertis aux taux de change en vigueur au moment où les éléments d'actif ont été acquis ou que des dépenses ont été engagées. Les produits et les charges sont convertis au taux en vigueur au moment de l'opération. Les gains et les pertes de change sont compris dans le bénéfice.

j) Recours à des estimations

La préparation des états financiers selon les principes comptables généralement reconnus exige de la direction qu'elle fasse des estimations qui ont une incidence sur les montants déclarés dans les états financiers. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations.

2. Placement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision

	1999	1998
Placement dans des projets achevés et droits de distribution	83 075 \$	56 934 \$
Projets en cours	4 111	12 697
Projets en développement, déduction faite des avances	5 603	4 460
	92 789 \$	74 091 \$

Au cours de l'exercice, la Société a réduit son placement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision du montant des crédits d'impôt à la production prévus de 16,4 millions de dollars (13,8 millions de dollars en 1998) accordés par les gouvernements fédéral et de l'Ontario.

La Société tire également des revenus de productions qui ont été entièrement amortis dans des exercices antérieurs et pour lesquels aucune valeur n'est attribuée dans les comptes.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

3. Immobilisations

			1999	1998
	Prix coûtant	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Terrains	1 285 \$	– \$	1 285 \$	882 \$
Bâtiments	6 415	1 408	5 007	4 423
Mobilier et matériel	10 383	6 039	4 344	3 794
Matériel de production informatisé	6 520	4 948	1 572	1 519
Améliorations locatives	658	546	112	71
	25 261 \$	12 941 \$	12 320 \$	10 689 \$

4. Placement dans des sociétés affiliées

	1999	1998
TELETOON Canada Inc.	1 631 \$	957 \$
Le Studio Ellipse S.A.	152	152
Autre	51	–
	1 834 \$	1 109 \$

En 1999, la Société a constaté un bénéfice de participation dans TELETOON de 1,6 million de dollars (0,6 million en 1998) et a reçu de celle-ci 0,9 million de dollars de dividendes. Au cours du même exercice, la Société a constaté des produits de 3,5 millions de dollars (1,9 million de dollars en 1998) provenant de ventes à TELETOON selon les conditions commerciales habituelles. Au 31 décembre 1999, les débiteurs liés à TELETOON s'élevaient à 4,2 millions de dollars (2,8 millions de dollars en 1998).

5. Acquisition d'entreprises

Le 19 août 1998, Nelvana a acquis la totalité des actions émises et en circulation de Kids Can Press Ltd, maison d'édition canadienne de livres pour enfants, pour la somme de 6,7 millions de dollars, y compris les charges liées à l'acquisition. La contrepartie totale payée pour cette acquisition s'établit comme suit : 5,6 millions de dollars au comptant, 19 818 actions à droit de vote subalterne de Nelvana d'une valeur de 0,6 million de dollars et 0,5 million de dollars de billets. Des montants supplémentaires pourraient devoir être payés à l'un des anciens actionnaires de Kids Can Press au moment de la réalisation de certains objectifs financiers en 2001 et 2002. Toute contrepartie de ce type sera inscrite à titre de coût supplémentaire de l'achat lorsqu'elle pourra être déterminée.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

5. Acquisition d'entreprises (suite)

L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple et les résultats d'exploitation ont été intégrés dans les états financiers consolidés de la Société à partir de la date d'acquisition. Le prix d'acquisition a été ventilé comme suit :

Débiteurs	1 879 \$
Stocks	1 413
Immobilisations et autres éléments d'actif	949
Écart d'acquisition	5 392
Dette bancaire	(648)
Dette prise en charge	(2 245)
Prix d'acquisition	6 740 \$

Au 31 décembre 1999, l'écart d'acquisition était présenté déduction faite de l'amortissement cumulé de 551 \$ (225 \$ en 1998).

6. Emprunts à payer

	1999	1998
i) Emprunts portant intérêt au taux préférentiel majoré de 0,75 % à 1,00 % l'an, garantis par les terrains, les bâtiments et certain matériel, échéant le 1 ^{er} janvier 2003	3 057 \$	2 772 \$
ii) Prêts accordés par la Banque Royale du Canada, portant intérêt à des taux variables allant jusqu'au taux préférentiel majoré de 0,625 % l'an	45 156	26 501
iii) Financement provisoire pour des émissions télévisées fourni par des tiers télédiffuseurs portant intérêt au taux préférentiel majoré de 1 % par an, garanti par des licences de diffusion pour des œuvres particulières	—	2 957
iv) Obligations comprenant des contrats de location-acquisition et des billets à payer ne portant pas intérêt	511	575
	48 724 \$	32 805 \$

Au 31 décembre 1999, la Société disposait d'une facilité de crédit de 101,5 millions de dollars auprès de la Banque Royale du Canada. Après la fin de l'exercice, la Société a augmenté sa facilité de crédit pour la porter à 150 millions de dollars. La facilité de crédit donne droit à une facilité d'exploitation à demande de 90 millions de dollars, à des emprunts à terme renouvelables de 50 millions de dollars aux fins des activités de placement et d'acquisition autorisées et des activités générales, à une facilité de couverture du risque de change de 5 millions de dollars, et à une facilité à terme pour financer des dépenses en immobilisations de 5 millions de dollars. La facilité de crédit est garantie par des licences de diffusion et les débiteurs des agences en plus des éléments d'actif sous-jacents de la Société, y compris sa banque d'œuvres.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

6. Emprunts à payer (suite)

Les remboursements en capital échoient comme suit :

Sur demande	40 156 \$
2000	248
2001	487
2002	2 987
2003	4 490
2004 et par la suite	356
	48 724 \$

7. Capital-actions

a) Capital-actions autorisé et émis

Le capital-actions autorisé et émis de la Société se répartit comme suit :

(en milliers)	Autorisé	Émis
Actions sans droit de vote	Nombre illimité	—
Actions privilégiées	Nombre illimité	—
Actions à droit de vote subalterne (« ADVS »)	Nombre illimité	5 329
Actions à droit de vote plural (« ADVP »)	1 930	1 930
		7 259

Les ADVP confèrent à leur porteur 10 voix par action. Les ADVS confèrent une voix par action. Les ADVP et les ADVS prennent rang égal par action en ce qui a trait aux dividendes et à la distribution du capital. Les porteurs des ADVS ont droit à des clauses de protection qui leur confèrent des droits particuliers advenant la réalisation de certaines offres publiques d'achat. Il existe des clauses restrictives qui limitent le droit de propriété ou de transfert des ADVP et des ADVS.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

7. Capital-actions (suite)

Sommaire des opérations touchant le capital-actions :

	Actions à droit de vote subalterne		Actions à droit de vote plural	
	(en milliers)	Montant	(en milliers)	Montant
En circulation au 31 décembre 1997	3 702	42 266 \$	2 180	– \$
Actions à droit de vote plural converties	250	–	(250)	–
Actions émises conformément au financement par actions ⁱ⁾	1 350	37 132	–	–
	20	600	–	–
Actions émises à l'acquisition de Kids Can Press ⁱⁱ⁾	6	91	–	–
Options d'achat d'actions levées				
En circulation au 31 décembre 1998	5 328	80 089	1 930	–
Options d'achat d'actions levées	1	10	–	–
En circulation au 31 décembre 1999	5 329	80 099 \$	1 930	– \$

i) Le 4 février 1998, la Société a émis 1 350 250 ADVS au prix de 27,50 \$ l'action dans le cadre d'un appel public à l'épargne, pour une contrepartie au comptant de 37,1 millions de dollars.

ii) Se reporter à la note 5.

b) Options d'achat d'actions

Le comité chargé de la rémunération peut réserver jusqu'à 757 247 ADVS pour émission aux termes du régime d'options d'achat d'actions des employés de Nelvana. Les options d'achat d'actions sont incessibles et elles peuvent être octroyées pour des durées pouvant aller jusqu'à 10 ans.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

7. Capital-actions (suite)

Sommaire des opérations touchant les options d'achat d'actions :

	Prix de levée moyen pondéré	Options d'achat d'actions à droit de vote subalterne
En circulation au 31 décembre 1997	19,66 \$	256 260
Octroyées	29,24	194 775
Levées	14,25	(6 410)
Annulées	21,00	(3 000)
En circulation au 31 décembre 1998	23,95	441 625
Octroyées	21,45	205 922
Levées	14,25	(680)
Annulées	25,92	(22 568)
En circulation au 31 décembre 1999	23,07 \$	624 299

Les options échoient à des dates variées, comme suit :

Prix de l'option	En circulation	À lever	Année d'échéance
De 14,25 \$ à 15,19 \$	50 170	50 170	2004
De 20,88 \$ à 26,70 \$	185 332	62 654	2007
De 28,85 \$ à 31,00 \$	182 875	—	2008
De 21,00 \$ à 29,50 \$	205 922	—	2009
23,07 \$	624 299	112 824	

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

8. Impôts sur les bénéfices

La provision pour les impôts sur les bénéfices a été calculée comme suit à l'aide des taux d'imposition réels de la Société :

	1999	1998	1997
Taux combinés de base fédéral et provinciaux canadiens	44,6 %	44,6 %	44,6 %
Plus (moins) l'incidence du taux d'imposition de :			
Déduction pour bénéfices de fabrication et de transformation	(0,4)	(2,8)	(4,4)
Impôt des grandes sociétés	1,8	1,7	1,4
Quote-part du bénéfice de sociétés affiliées	(3,3)	(1,6)	—
Constatation de l'avantage fiscal de pertes d'exercices antérieurs, déduction faite des pertes de l'exercice écoulé pour lesquelles aucune incidence fiscale n'a été constatée	1,5	(0,5)	—
Différence dans les taux d'imposition de territoires étrangers	(12,7)	—	—
Autre	1,2	1,6	0,5
	32,7 %	43,0 %	42,1 %

Les impôts futurs au 31 décembre 1999 étaient constitués des écarts temporaires suivants :

Amortissement aux fins de l'impôt en excédent de l'amortissement comptable	11 800 \$
Revenu aux fins fiscales en excédent du revenu aux fins comptables	(3 426)
Autre	1 015
	9 389 \$

9. Instruments financiers

i) Juste valeur des instruments financiers

Aux 31 décembre 1999 et 1998, les instruments financiers de la Société se composaient des espèces et quasi-espèces, des débiteurs, des créditeurs et charges à payer, des emprunts à payer et des contrats de gestion du risque de change. La juste valeur de l'encaisse et des placements à court terme, des débiteurs et des créditeurs ainsi que des charges à payer se rapprochait de leur valeur comptable en raison de la brièveté de l'échéance de ces instruments. La juste valeur des emprunts à payer se rapprochait de leur valeur comptable du fait que certains emprunts portent intérêt à des taux variables et que les emprunts à taux fixes ont une échéance relativement brève.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

9. Instruments financiers (suite)

ii) Risque et concentration de crédit

La Société surveille continuellement sa position auprès des institutions financières qui sont parties à ses instruments financiers ainsi que la qualité de leur crédit, et elle ne prévoit aucune inexécution de la part de ces institutions.

Les comptes clients de la Société sont exposés à un risque de crédit. Le risque est limité du fait que la Société conclut des contrats de licence et de distribution avec un grand nombre d'importants diffuseurs et distributeurs à l'échelle internationale.

iii) Gestion du risque de change

Les contrats de couverture du risque de change portent principalement sur la vente de devises servant à couvrir les revenus engagés. Même si la valeur de ces instruments de couverture est sujette à des fluctuations, ces fluctuations sont compensées par les variations de valeur des risques sous-jacents faisant l'objet de la couverture. Les principales devises couvertes sont le dollar américain, le franc français, le mark allemand, le yen japonais et la livre anglaise.

Aux 31 décembre 1999 et 1998, les montants totaux nominaux de référence des contrats de gestion du risque de change que Nelvana avait conclus avec des banques à charte canadiennes afin de vendre des devises étaient les suivants :

	1999		1998	
	Montant nominal de référence	Échéance	Montant nominal de référence	Échéance
Contrats à terme	15 082 \$	2001	434 \$	1999

Les gains et pertes découlant des contrats de couverture des engagements pris en devises, qui sont reportés jusqu'à ce que les produits soient constatés ou que les engagements soient remplis, contrebalancent les variations de la valeur des produits et engagements en devises.

Au cours des exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998, les activités de gestion du risque de change n'ont pas eu d'incidence importante sur les résultats. La juste valeur des contrats de gestion du risque de change se rapprochait du montant nominal de référence pour les deux exercices présentés.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

10. Information sectorielle

- a) La Société exerce ses activités dans les deux secteurs isolables suivants : la Production et la Distribution d'œuvres cinématographiques et d'émissions de télévision, et les Articles de consommation de marque. Les activités liées aux Articles de consommation de marque comprennent les concessions de licences à des fins de merchandising et l'édition. La direction analyse généralement sa situation financière en fonction du bénéfice d'exploitation de chacun de ses secteurs d'exploitation.

	Production et distribution	Articles de consommation de marque	Chiffres consolidés
1999			
Revenus provenant des clients externes	71 566 \$	20 174 \$	91 740 \$
Coût des produits vendus	(50 900)	(9 725)	(60 625)
Frais de vente et frais généraux et administratifs	(5 102)	(7 218)	(12 320)
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif	(2 349)	(252)	(2 601)
Bénéfice d'exploitation	13 215 \$	2 979 \$	16 194 \$
Dépenses en immobilisations	3 599 \$	124 \$	3 723 \$
Actif	190 681	12 466	203 147

	Production et distribution	Articles de consommation de marque	Chiffres consolidés
1998			
Revenus provenant des clients externes	65 489 \$	8 160 \$	73 649 \$
Coût des produits vendus	(45 632)	(3 914)	(49 546)
Frais de vente et frais généraux et administratifs	(4 183)	(2 940)	(7 123)
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif	(2 414)	(95)	(2 509)
Bénéfice d'exploitation	13 260 \$	1 211 \$	14 471 \$
Dépenses en immobilisations	4 334 \$	23 \$	4 357 \$
Actif	157 914	11 744	169 658

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

10. Information sectorielle (suite)

1997	Production et distribution	Articles de consommation de marque	Chiffres consolidés
Revenus provenant des clients externes	52 189 \$	3 352 \$	55 541 \$
Coût des produits vendus	(39 535)	(1 407)	(40 942)
Frais de vente et frais généraux et administratifs	(4 307)	(643)	(4 950)
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actif	(1 365)	–	(1 365)
Bénéfice d'exploitation	6 982 \$	1 302 \$	8 284 \$
Dépenses en immobilisations	554 \$	– \$	554 \$

b) Les produits bruts sont tirés des secteurs géographiques suivants, par emplacement des clients :

	1999	1998	1997
États-Unis	32 455 \$	30 279 \$	20 244 \$
Canada	22 402	15 876	10 828
Autres pays	36 883	27 494	24 469
	91 740 \$	73 649 \$	55 541 \$

Les immobilisations et l'écart d'acquisition se retrouvent principalement au Canada.

Les produits générés au Canada comprennent une somme de 2,2 millions de dollars (3,3 millions de dollars en 1998, 2,4 millions de dollars en 1997) au titre du financement offert par le Fonds canadien de télévision. En 1999 et 1998, un client a compté à lui seul pour 13 % et 12 %, respectivement, des produits. En 1997, deux clients ont représenté respectivement 10 % et 11 % des produits.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

11. Information sur les états consolidés des flux de trésorerie

Composantes des variations nettes des soldes du fonds de roulement hors caisse lié à l'exploitation :

	1999	1998	1997
Augmentation des débiteurs	(6 005) \$	(20 208) \$	(11 662) \$
Augmentation des crédits d'impôt à recevoir	(12 990)	(5 507)	(4 084)
Augmentation des coûts de distribution récupérables et autres éléments d'actif	(1 930)	(3 305)	(1 705)
Augmentation (diminution) des créditeurs	(1 296)	411	(3 894)
Augmentation des charges à payer	4 946	1 683	1 070
Augmentation (diminution) des produits reportés	1 855	(4 733)	(489)
	(15 420) \$	(31 659) \$	(20 764) \$
Autres éléments d'exploitation :			
Intérêts versés (reçus)	2 718 \$	(153) \$	(225) \$
Impôts payés	2 238	1 467	1 600

Les espèces et quasiespèces se composent des liquidités et des placements à court terme.

12. Intérêts nets

	1999	1998	1997
Intérêts créditeurs	298 \$	1 409 \$	654 \$
Intérêts débiteurs	(3 053)	(1 274)	(429)
	(2 755) \$	135 \$	225 \$

13. Autres informations

Au 31 décembre 1999, les paiements annuels que la Société s'était engagée à verser aux termes de contrats de location-exploitation étaient les suivants :

(en milliers de dollars)

2000	618 \$
2001	223
2002	197
2003 et par la suite	53
	1 091 \$

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

14. Écarts entre les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada et aux États-Unis

Les bilans consolidés et les états consolidés des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (« PCGR au Canada »), qui sont, selon la Société, conformes à tous importants égards aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis (« PCGR aux États-Unis ») pour les exercices à l'étude. La présentation des renseignements suivants est requise selon les PCGR aux États-Unis :

a) Impôts reportés

Tel qu'il est expliqué à la note 1 b), au cours de 1999, la Société a adopté les nouvelles recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés sur les impôts sur les bénéfices. Selon la nouvelle norme, les impôts futurs reflètent l'incidence fiscale de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale de l'actif et du passif. Avant 1999, la Société utilisait la méthode du report d'impôts fixe selon laquelle les impôts reportés étaient comptabilisés dans les états consolidés des résultats de manière à tenir compte de l'incidence fiscale du décalage entre la période où sont inclus certains postes des produits et des charges dans le calcul du revenu comptable et celle où ils sont inclus dans le calcul du bénéfice imposable. En vertu des PCGR aux États-Unis, le Statement of Financial Accounting Standards (« SFAS ») No. 109, *Income Taxes*, exige l'utilisation de la méthode du report d'impôts variable. Selon cette méthode, des impôts reportés sont constatés pour tenir compte de l'incidence fiscale future imputable aux écarts entre la valeur comptable des actifs et passifs existants inscrite aux états financiers et leur assiette fiscale respective.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

14. Écarts entre les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada et aux États-Unis (suite)

Les provisions pour les impôts calculées en fonction des PCGR aux États-Unis sont identiques à celles qui sont calculées en fonction des PCGR au Canada pour tous les exercices à l'étude. Les renseignements supplémentaires exigés selon les PCGR aux États-Unis pour 1998 et 1997 sont présentés ci-après :

	1998	1997
Actifs d'impôts reportés :		
Solde des frais financiers non déduits aux fins fiscales	(776) \$	(483) \$
Réserves libérées d'impôt	(291)	—
Pertes fiscales autres qu'en capital reportées	(242)	(344)
Revenu aux fins fiscales excédant le revenu aux fins comptables	(467)	(599)
Quote-part du bénéfice de sociétés affiliées	—	(19)
Divers	(9)	(119)
	(1 785) \$	(1564) \$
Passifs d'impôts reportés :		
Amortissement aux fins fiscales excédant l'amortissement aux fins comptables	9 755 \$	6 214 \$
Quote-part du bénéfice de sociétés affiliées	204	—
Divers	13	19
Écart temporaire lié aux œuvres cinématographiques exemptes d'impôt	282	464
Passif d'impôts reportés	8 469 \$	5 133 \$

La quasi-totalité de la provision pour les impôts est liée aux impôts fédéral et provinciaux canadiens.

b) Charges liées aux options d'achat d'actions

La Société a un régime d'options d'achat d'actions pour le personnel clé et les administrateurs externes. Le prix de levée des options est équivalent au cours de l'action sous-jacente à la date de l'octroi, qui correspond à la date de mesure. Selon les PCGR aux États-Unis, il existe des méthodes variées pour comptabiliser les options d'achat d'actions des employés, soit le Accounting Principles Board Opinion No. 25, *Accounting for Stock Issued to Employees* (« APB 25 ») et le Statement of Financial Accounting Standards No. 123, *Accounting for Stock-Based Compensation* (« SFAS 123 »). La Société a choisi d'utiliser l'APB 25 et les interprétations connexes pour comptabiliser les options d'achat d'actions de ses employés; par conséquent, aucune charge de rémunération n'a été occasionnée pour les options octroyées en 1999, 1998 et 1997 du fait que les prix de levée étaient égaux à la juste valeur marchande à la date de l'octroi.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

14. Écarts entre les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada et aux États-Unis (suite)

La norme SFAS No. 123 exige la présentation du bénéfice net pro forma et du bénéfice pro forma par action si la Société utilise la méthode de la juste valeur depuis le début de l'exercice 1996. Selon cette norme, la juste valeur des actions octroyées aux employés est calculée au moyen de modèles d'évaluation du prix des options, bien que ces modèles aient été conçus pour évaluer la juste valeur d'options entièrement échangeables et cessibles sans restrictions au chapitre de l'acquisition, soit des options qui diffèrent sensiblement des options d'achat d'actions octroyées par la Société. Ces modèles exigent également la formulation d'hypothèses subjectives, y compris les hypothèses sur la volatilité future du cours des actions et le moment prévu pour la levée, qui affectent considérablement les valeurs calculées.

La Société a utilisé le modèle d'établissement du prix des options de Black et Scholes pour les calculs des options octroyées, selon un rendement des dividendes de 0 % et les hypothèses suivantes :

	1999	1998	1997
Taux d'intérêt hors risque	6,16 %	5,06 %	5,6 %
Volatilité	30 %	30 %	22 %
Durée prévue des options en années	6	6	6

Si les charges de rémunération avaient été déterminées en fonction de la juste valeur des options octroyées aux dates d'octroi conformément à la méthode préconisée par le SFAS No. 123, le bénéfice net et le bénéfice par action de la Société en vertu des PCGR aux États-Unis auraient été remplacés par les montants pro forma suivants (en milliers de dollars, sauf les données par action).

	1999		1998		1997	
	Chiffres inscrits	Chiffres pro forma	Chiffres inscrits	Chiffres pro forma	Chiffres inscrits	Chiffres pro forma
Bénéfice net – PCGR aux États-Unis	10 086 \$	9 417 \$	8 643 \$	8 359 \$	4 928 \$	4 848 \$
Bénéfice net par action – PCGR aux États-Unis :						
Non dilué	1,39 \$	1,30 \$	1,21 \$	1,17 \$	0,86 \$	0,84 \$
Dilué	1,38 \$	1,28 \$	1,20 \$	1,16 \$	0,85 \$	0,84 \$

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

14. Écarts entre les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada et aux États-Unis (suite)

c) Calcul du bénéfice par action

Selon les PCGR aux États-Unis et au Canada, le bénéfice non dilué par action est calculé en divisant le bénéfice net dont disposent les porteurs d'ADVP et d'ADVS pour la période, tel qu'il est calculé selon les principes comptables respectifs (numérateur), par le nombre moyen pondéré d'ADVS en circulation au cours de la période (dénominateur).

Le bénéfice non dilué par action exclut l'effet de dilution des émissions d'actions à droit de vote subalterne éventuelles.

Le bénéfice dilué par action selon les PCGR au Canada et le bénéfice dilué par action selon les PCGR aux États-Unis donnent effet à la totalité des ADVP et des ADVS éventuellement en circulation durant la période. Selon les PCGR au Canada, le bénéfice dilué par action est calculé en supposant que le produit découlant de la levée des options d'achat d'actions est investi à un taux de rendement approprié et qu'un montant d'intérêts théoriques est ajouté au bénéfice net pour la période. Le nombre d'actions avec effet de dilution en circulation représente le nombre maximum moyen pondéré d'ADVS éventuellement en circulation. Selon les PCGR aux États-Unis, le nombre moyen pondéré d'actions avec effet de dilution en circulation est calculé en supposant que le produit découlant de la levée des options d'achat d'actions est utilisé pour racheter des ADVS au cours moyen de la période. Aucun ajustement n'est apporté au bénéfice net pour tenir compte des intérêts théoriques dans le calcul du bénéfice dilué par action selon les PCGR aux États-Unis.

Le tableau qui suit rapproche les numérateurs et les dénominateurs du bénéfice non dilué et du bénéfice dilué par action calculés selon les PCGR aux États-Unis, tel que le préconise le SFAS No. 128 (en milliers de dollars, sauf les données par action) :

	1999	1998	1997
Calcul du bénéfice net non dilué par action :			
Numérateur du calcul du bénéfice non dilué par action :			
Bénéfice net – PCGR aux États-Unis	10 086 \$	8 643 \$	4 928 \$
Dénominateur du calcul du bénéfice non dilué par action :			
Nombre moyen pondéré d'ADVP et d'ADVS	7 259	7 118	5 740
Calcul du bénéfice net par action	1,39 \$	1,21 \$	0,86 \$

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

14. Écarts entre les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada et aux États-Unis (suite)

	1999	1998	1997
Calcul du bénéfice net dilué par action :			
Numérateur du calcul du bénéfice dilué par action :			
Bénéfice net – PCGR aux États-Unis	10 086 \$	8 643 \$	4 928 \$
Dénominateur du calcul du bénéfice dilué par action :			
Nombre moyen pondéré d'ADVP et d'ADVS	7 259	7 118	5 740
Nombre moyen pondéré d'options d'achat d'actions	286	299	140
Nombre d'actions à droit de vote subalterne qui pourraient être achetées si le produit issu de la levée des options d'achat d'actions est utilisé pour racheter des actions à droit de vote subalterne au cours moyen de la période	(227)	(211)	(110)
	7 318 \$	7 206 \$	5 770 \$
Bénéfice dilué par action	1,38 \$	1,20 \$	0,85 \$

Regroupement d'entreprises

Les PCGR aux États-Unis exigent que les résultats d'exploitation consolidés pro forma non vérifiés rendent compte de l'acquisition de Kids Can Press Ltd. (note 5) comme si elle avait eu lieu le 1^{er} janvier 1998, comme suit :

	1998 (non vérifié)
Produits	79 205 \$
Bénéfice net	8 732
Bénéfice non dilué par action	1,22

d) Résultat global

En juin 1997, le Financial Accounting Standards Board a publié le SFAS No. 130, *Reporting Comprehensive Income*, qui définit des normes de rapport et de présentation du résultat global et de ses composantes dans les états financiers. Parmi les composantes du résultat global ou de la perte, on retrouve le bénéfice net ou la perte et tous les autres changements autres que les changements touchant le capital-actions tels que l'écart cumulatif de conversion et le gain ou la perte non réalisé pour la période sur les titres qui peuvent être vendus. Il n'y a aucune différence entre le bénéfice net et le résultat global pour les périodes à l'étude.

NELVANA LIMITED
Notes afférentes aux états financiers consolidés
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants dans les tableaux sont en milliers de dollars canadiens)

14. Écarts entre les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada et aux États-Unis (suite)

e) Prises de position récentes en matière de comptabilité

En juin 1998, le Financial Accounting Standards Board a publié le SFAS No. 133, *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*, qui définit les normes de comptabilisation et de présentation pour les instruments financiers dérivés, y compris les instruments financiers dérivés intégrés dans d'autres contrats, de même que pour les activités de couverture. Selon le SFAS No. 133, l'entité est tenue de comptabiliser tous les instruments dérivés à titre d'actif ou de passif dans le bilan et d'évaluer ces instruments à leur juste valeur. La Société n'a pas encore déterminé l'incidence, le cas échéant, que l'application du SFAS No. 133 pourrait avoir. La Société adoptera cette norme, tel qu'il est requis, à son entrée en vigueur à l'exercice 2000.

En octobre 1998, l'American Institute of Certified Public Accountants (« AICPA ») a émis l'énoncé de principe *Statement of Position* ou « SOP » projeté, *Accounting by Producers and Distributors of Films*. Lorsqu'il sera publié sous forme finale, cet énoncé annulera le FASB Statement No. 53, *Financial Reporting by Producers and Distributors of Motion Picture Films*. La Société n'a pas encore déterminé l'incidence, le cas échéant que l'application de cet énoncé de principe pourrait avoir.

15. États financiers consolidés correspondants

Les états financiers consolidés correspondants ont été redressés afin qu'ils soient conformes à la présentation des états financiers consolidés de l'exercice à l'étude.

16. Événements postérieurs à la date du bilan

Le 12 mai 2000, la Société a acquis la totalité des actions émises et en circulation de Klutz pour une contrepartie approximative de 74 millions de dollars US. Klutz est un important éditeur de livres d'enfants de marque aux États-Unis. Le prix d'acquisition total sera payé comme suit :

- un paiement au comptant de 62 millions de dollars US à la clôture;
- un paiement au comptant de 1 million de dollars US, au cours de la période allant jusqu'en août 2002, à un dirigeant de Klutz aux termes d'une entente visant des capitaux fictifs;
- l'émission de 291 045 actions à droit de vote subalterne évaluées à 5 millions de dollars US;
- l'émission d'un billet subordonné de 6 millions de dollars US à payer aux fournisseurs, portant intérêt au taux annuel de 8 %, échéant au moment du financement par actions émises dans le public de Nelvana ou le 31 décembre 2000, selon la date la plus rapprochée.

Dans le cadre de l'acquisition, la Société a accru et modifié les facilités de crédit dont elle dispose auprès de la Banque Royale du Canada pour les porter de 150 millions de dollars à 200 millions de dollars. En outre, le 10 avril 2000, la Société a émis une débenture subordonnée, convertible et non garantie de 19 millions de dollars qui porte intérêt au taux annuel de 8 %.

Le conseil d'administration de la Société a autorisé le placement dans le public d'actions à droit de vote subalterne, et une partie du produit net en découlant sera utilisée dans le cadre de l'acquisition de Klutz.

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS INDÉPENDANTS

Au conseil d'administration de Klutz
Palo Alto (Californie)

Nous avons vérifié le bilan ci-joint de Klutz (société constituée en personne morale en Californie en vertu de la section S) aux 31 décembre 1999 et 1998 et les états des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 1999. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

À l'exception de ce qui est décrit au paragraphe suivant, nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que les vérifications soient planifiées et exécutées de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation d'ensemble des états financiers. Nous estimons que nos vérifications constituent une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

Nous n'avons pas assisté aux dénombrements des stocks effectués les 31 décembre 1997 et 1996 puisque ces dates précèdent notre nomination en tant que vérificateurs de la société. De plus, les registres de la société ne permettent pas d'effectuer des sondages rétrospectifs adéquats des stocks.

À notre avis, sous réserve de l'incidence des redressements, le cas échéant, qui auraient pu être jugés nécessaires à l'égard des états des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés les 31 décembre 1998 et 1997, si nous avions assisté aux dénombrements des stocks effectués les 31 décembre 1997 et 1996, les états financiers mentionnés au premier paragraphe présentent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de Klutz aux 31 décembre 1999 et 1998, ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 1999 selon les principes comptables généralement reconnus.

(signé) Ireland San Filippo, LLP

San Jose (Californie)
Le 9 mars 2000

KLUTZ
BILAN (\$ US)

	Exercices terminés les	
	31 décembre	
	1999	1998
ACTIF		
Actif à court terme		
Espèces	957 469 \$	\$ 1 444 248
Débiteurs, montant net	11 839 900	11 891 562
Stocks	8 631 410	6 207 723
Charges payées d'avance	276 405	269 032
Total de l'actif à court terme	21 705 184	19 812 565
Immobilisations, montant net	1 363 882	1 583 129
Dépôts et autres éléments d'actif	119 130	78 946
	<u>23 188 196 \$</u>	<u>\$ 21 474 640</u>
PASSIF ET AVOIR DES ACTIONNAIRES		
Passif à court terme		
Billet à payer à un actionnaire	948 949 \$	1 623 233 \$
Marge de crédit	853 233	369 309
Créditeurs	635 355	230 986
Redevances à payer	278 669	258 267
Commissions à payer	618 286	514 677
Salaires et charges sociales à payer	299 621	239 472
Contributions au régime de participation aux bénéfices à payer	196 707	220 447
Autres charges à payer	71 426	64 006
Total du passif à court terme	<u>3 902 246</u>	<u>3 520 397</u>
Engagements et éventualités		
Avoir des actionnaires		
Actions ordinaires sans valeur nominale		
900 actions autorisées, émises et en circulation	50 000	50 000
Bénéfices non répartis	19 235 950	17 904 243
	<u>19 285 950</u>	<u>17 954 243</u>
	<u>23 188 196 \$</u>	<u>21 474 640 \$</u>

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers.

KLUTZ
ÉTATS DES RÉSULTATS (\$ US)

	Exercices terminés les 31 décembre		
	1999	1998	1997
Chiffre d'affaires	41 396 318 \$	40 451 638 \$	30 835 320 \$
Coût des articles vendus	20 478 930	20 607 496	15 211 995
Bénéfice brut	20 917 388	19 844 142	15 623 325
Frais généraux et administratifs	5 553 399	5 131 702	4 360 513
Ventes et commercialisation	5 025 633	3 894 571	3 413 959
Recherche et développement	1 596 128	1 125 103	1 099 706
Entreposage et livraison	550 849	510 963	427 229
Amortissement des immobilisations	358 453	342 863	166 758
	13 084 462	11 005 202	9 468 165
Bénéfice d'exploitation	7 832 926	8 838 940	6 155 160
Autres produits (charges)			
Redevances payées à un actionnaire	(1 577 561)	(2 513 064)	(1 485 149)
Rappel d'un article	(750 161)	-	-
Autres redevances	125 701	84 464	114 214
Intérêts débiteurs	(127 590)	(50 196)	(115 540)
Frais de consultation	(196 514)	-	-
Autres	68 178	119 586	119 297
	(2 457 947)	(2 359 210)	(1 367 178)
Bénéfice avant la provision pour les impôts sur les bénéfices	5 374 979	6 479 730	4 787 982
Provision pour les impôts sur les bénéfices exigibles	100 000	117 600	70 905
Bénéfice net	5 274 979 \$	6 362 130 \$	4 717 077 \$
Bénéfice net par action	5 861,09 \$	7 069,03 \$	5 241,20 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers.

KLUTZ
ÉTAT DES BÉNÉFICESNON RÉPARTIS (\$ US)

Solde au 31 décembre 1996 (non vérifié)	13 080 036\$
Distributions	(3 645 000)
Bénéfice net	4 717 077
Solde au 31 décembre 1997	14 152 113
Distributions	(2 610 000)
Bénéfice net	6 362 130
Solde au 31 décembre 1998	17 904 243
Distributions	(3 943 272)
Bénéfice net	<u>5 274 979</u>
Solde au 31 décembre 1999	<u><u>19 235 950\$</u></u>

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers.

KLUTZ
ÉTATS DES FLUX DE TRÉSORERIE
Augmentation (diminution) des liquidités (\$ US)

	Exercices terminés les		
	31 décembre		
	1999	1998	1997
Rentrées de fonds liées à l'exploitation			
Bénéfice net	5 274 979 \$	\$ 6 362 130	\$ 4 717 077
Redressements aux fins du rapprochement du bénéfice net et des rentrées nettes liées à l'exploitation			
Amortissement	358 453	342 863	166 758
Dons d'immobilisations	6 047	-	-
Perte sur la cession d'immobilisations	15 962	1 875	18 331
Diminution (augmentation) des actifs d'exploitation			
Débiteurs	51 662	(3 038 790)	(2 306 144)
Stocks	(2 423 687)	(366 932)	1 423 059
Charges payées d'avance	(7 373)	46 241	(82 448)
Dépôts et autres	(83 456)	21 533	(17 040)
Augmentation (diminution) des passifs d'exploitation			
Créditeurs	404 369	(291 578)	278 003
Redevances à payer	20 402	98 310	(132 326)
Commissions à payer	103 609	76 749	165 781
Salaires et charges sociales à payer	60 149	46 871	(6 781)
Contributions au régime de participation aux bénéfices à payer	(23 740)	41 549	128 266
Autres charges à payer	7 420	(29 981)	15 004
Rentrées nettes de fonds liées à l'exploitation	3 764 796	3 310 840	4 381 102
Sorties de fonds liées à l'investissement			
Acquisition d'immobilisations	(161 215)	(266 251)	(1 452 631)

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers.

KLUTZ
ÉTATS DES FLUX DE TRÉSORERIE (suite)
Augmentation (diminution) des liquidités (\$ US)

	Exercices terminés les		
	31 décembre		
	1999	1998	1997
Rentrées de fonds liées au financement			
Distributions aux actionnaires	(3 900 000)\$	\$ (2 610 000)	\$ (3 645 000)
Emprunts (remboursements) liés à la marge de crédit, montant net	483 924	(495 925)	277 618
Produit (remboursement) d'un emprunt auprès d'un actionnaire	(674 284)	455 169	495 145
Sorties nettes de fonds liées au financement	(4 090 360)	(2 650 756)	(2 872 237)
Augmentation (diminution) des liquidités	(486 779)	393 833	(177 263)
Liquidités au début de l'exercice	1 444 248	1 050 415	1 227 679
Liquidités à la fin de l'exercice	957 469 \$	1 444 248 \$	1 050 415 \$

INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE

Montants payés durant l'exercice			
Intérêts	89 726 \$	105 329 \$	53 877 \$
Impôts sur les bénéfices	108 090 \$	74 311 \$	44 280 \$

**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE SUR LES DISTRIBUTIONS
AUTRES QU'EN ESPÈCES AUX ACTIONNAIRES**

En 1999, la société a donné à ses actionnaires des œuvres d'une valeur de 43 272 \$.
Aucune distribution d'œuvres n'a été effectuée en 1998 ni en 1997.

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers.

KLUTZ
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants sont en dollars US)

Note 1 – Structure et fonctionnement

Klutz (la « société »), qui a été constituée en personne morale en 1978 en vertu des lois de la Californie, conçoit, fabrique et distribue des livres et jeux spécialisés pour les enfants. La société vend ses articles à l'échelle des États-Unis et sur certains marchés internationaux par l'intermédiaire de détaillants de même que directement aux consommateurs par catalogue. En 1999, 1998 et 1997, les ventes à un client en particulier ont représenté respectivement 12 %, 8 % et 14 % du chiffre d'affaires annuel de la société.

À l'heure actuelle, la société acquiert environ 66 % de ses articles auprès de trois fournisseurs. Bien que le nombre de fournisseurs éventuels soit limité, la direction est d'avis qu'elle pourrait obtenir des articles similaires à des conditions comparables. Toutefois, un changement de fournisseurs pourrait entraîner un retard dans les livraisons et se traduire par un manque à gagner, ce qui influerait défavorablement sur les résultats d'exploitation.

Note 2 – Sommaire des principales conventions comptables

Principes comptables – Les états financiers ci-joints sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis, qui sont conformes à tous les égards importants aux principes comptables généralement reconnus au Canada.

Recours à des estimations – La préparation des états financiers selon les principes comptables généralement reconnus exige de la direction qu'elle fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur les montants déclarés relativement aux éléments d'actif et de passif dans les états financiers, aux éléments d'actif et de passif éventuels à la date de ces états financiers ainsi qu'aux produits et aux charges des exercices terminés aux dates de ces états financiers. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Espèces et quasi-espèces – Aux fins des états des flux de trésorerie, la direction de la société considère que tous les titres de créance très liquides ayant une échéance d'au plus trois mois sont des quasi-espèces.

Concentration du risque de crédit – La société a en dépôt auprès d'une banque assurée par la *Federal Deposit Insurance* un montant excédant le maximum de 100 000 \$ faisant l'objet de l'assurance.

Débiteurs – La société accorde du crédit à ses clients dans le cours normal de ses activités; elle procède régulièrement à l'évaluation de leur solvabilité et elle établit des provisions pour créances irrécouvrables. Jusqu'à maintenant, les pertes subies à cet égard se sont avérées inférieures aux prévisions de la direction. Les débiteurs sont présentés déduction faite des provisions pour créances irrécouvrables de 570 000 \$ et de 800 000 \$ respectivement aux 31 décembre 1999 et 1998.

Stocks – Les stocks, qui sont constitués des matières premières et des produits finis, sont évalués au prix coûtant calculé d'après la méthode de l'épuisement successif ou à la valeur marchande, selon le moins élevé des deux, et comprennent les coûts des matières et de la main-d'œuvre et les charges indirectes.

Immobilisations – Les immobilisations sont évaluées au prix coûtant et sont amorties sur leur durée de vie utile selon la méthode linéaire et diverses méthodes d'amortissement accéléré, tant aux fins comptables que fiscales.

KLUTZ
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants sont en dollars US)

Note 2 – Sommaire des principales conventions comptables (suite)

Impôts sur les bénéfices – La société est assujettie aux dispositions de la section S du *Internal Revenue Code*, en vertu desquelles elle ne paie pas d'impôt fédéral sur son bénéfice imposable puisque ce dernier doit être déclaré par les actionnaires de la société aux fins de l'impôt fédéral. La société est assujettie à l'impôt d'État au taux de 1,5 % de son bénéfice avant les impôts.

Dépenses de publicité – Les dépenses de publicité, qui sont constatées lorsqu'elles sont engagées, totalisaient environ 220 000 \$ en 1999, 52 000 \$ en 1998 et 88 000 \$ en 1997. La durée de vie utile des catalogues de produits est limitée; par conséquent, leurs coûts de production sont passés en charges lorsqu'ils sont engagés. Les coûts de production des catalogues passés en charges se sont élevés à environ 425 000 \$ en 1999, 284 000 \$ en 1998 et 368 000 \$ en 1997.

Note 3 – Stocks

Aux 31 décembre 1999 et 1998, les stocks se composaient de ce qui suit :

	<u>1999</u>		<u>1998</u>
Matières premières	3 417 747	\$	3 016 350
Produits finis	<u>5 213 663</u>		<u>3 191 373</u>
	<u><u>8 631 410</u></u>	\$	<u><u>6 207 723</u></u>

Note 4 – Immobilisations

Aux 31 décembre 1999 et 1998, les immobilisations comprenaient ce qui suit :

	<u>Améliorations locatives</u>		<u>Matériel</u>		<u>Véhicules</u>		<u>Total</u>
<i>31 décembre 1999</i>							
Prix coûtant	1 683 554	\$	552 904	\$	48 124	\$	2 284 582
Amortissement cumulé	<u>(596 485)</u>		<u>(284 691)</u>		<u>(39 524)</u>		<u>(920 700)</u>
Total	<u><u>1 087 069</u></u>		<u><u>268 213</u></u>		<u><u>8 600</u></u>		<u><u>1 363 882</u></u>
<i>31 décembre 1998</i>							
Prix coûtant	1 673 625		492 262		48 124		2 214 011
Amortissement cumulé	<u>(350 937)</u>		<u>(249 314)</u>		<u>(30 631)</u>		<u>(630 882)</u>
Total	<u><u>1 322 688</u></u>	\$	<u><u>242 948</u></u>	\$	<u><u>17 493</u></u>	\$	<u><u>1 583 129</u></u>

Les améliorations locatives sont amorties selon la méthode linéaire sur la durée des baux connexes. Le matériel est amorti selon la méthode linéaire sur des périodes de trois à sept ans. Les véhicules sont amortis selon la méthode linéaire sur cinq ans.

KLUTZ
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants sont en dollars US)

Note 5 – Marge de crédit

La société a conclu avec Citibank un accord visant une marge de crédit renouvelable venant à échéance en juillet 2000. Aux termes de cet accord, les emprunts sont garantis par la quasi-totalité des actifs de la société, ils portent intérêt au taux préférentiel bancaire (8,5 % au 31 décembre 1999) et ils sont assujettis à un plafond de 4 500 000 \$. Dans le cadre de cette facilité de crédit, la société peut émettre des lettres commerciales de crédit. Au 31 décembre 1999, elle en avait émis pour un montant approximatif de 1 750 000 \$. L'accord exige que la société se conforme à divers engagements financiers. Au 31 décembre 1999, la direction de la société n'avait connaissance d'aucune violation de ces engagements.

Note 6 – Billet payable à un actionnaire

Le billet payable à un actionnaire représente la tranche non payée des redevances gagnées qui lui est due. Le billet n'est pas garanti, il porte intérêt au taux de 8,25 %, il est remboursable à vue et il prend un rang inférieur aux emprunts contractés aux termes de la marge de crédit présentée à la note 5.

Note 7 – Régimes d'avantages sociaux des employés

La société a établi un régime de participation aux bénéfices 401(k) (le « régime ») auquel peuvent participer les employés qui remplissent certaines conditions de service et d'admissibilité. Chaque employé admissible peut choisir de participer au régime, et la société peut contribuer de manière discrétionnaire à ce dernier. La société a également établi un régime de retraite à cotisations déterminées à l'intention des employés admissibles, régime dont les cotisations annuelles s'élèvent à 5,7 % du total de la rémunération totale admissible. Les cotisations aux régimes se sont établies à environ 197 000 \$ en 1999, 220 000 \$ en 1998 et 179 000 \$ en 1997.

Note 8 – Bénéfice par action

Pour l'ensemble des exercices à l'étude, 900 actions ordinaires de la société étaient émises et en circulation. Aucun titre dilutif n'avait été émis.

Note 9 – Accords de redevances

La société a conclu avec des auteurs et des illustrateurs non apparentés plusieurs accords stipulant que la société doit leur payer des redevances fondées sur les ventes de publications déterminées. La société comptabilise la charge connexe au moment de la vente de la publication pertinente, conformément aux modalités de l'accord sous-jacent. La charge constatée relativement à ces accords s'est élevée à environ 960 000 \$ en 1999, 775 000 \$ en 1998 et 585 000 \$ en 1997.

La société a également conclu un accord avec l'un de ses actionnaires aux termes duquel elle doit lui payer des redevances. La charge constatée relativement à cet accord s'est élevée à environ 1 600 000 \$ en 1999, 2 500 000 \$ en 1998 et 1 500 000 \$ en 1997.

KLUTZ
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS
Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999, 1998 et 1997
(tous les montants sont en dollars US)

Note 10 – Engagements et éventualités

Contrats de location – La société loue certaines de ses installations aux termes de contrats de location non résiliables venant à échéance entre 2000 et 2004. Le montant des loyers s’est élevé à environ 367 000 \$ en 1999, 415 000 \$ en 1998 et 450 000 \$ en 1997. Au 31 décembre 1999, les paiements minimaux exigibles en vertu de ces contrats de location étaient les suivants :

Exercice se terminant le	Montant	
31 décembre		
2000	556 371	\$
2001	910 128	
2002	932 496	
2003	955 536	
2004	54 824	
	3 409 355	\$

Rappel d’un article – En 1999, la société a procédé à un rappel volontaire de l’un de ses articles et l’a remplacé. Les coûts découlant de ce rappel qui sont présentés à l’état des résultats comprennent les coûts directs découlant du retour, du remplacement et de la remise en fabrication des stocks ainsi qu’une provision pour la perte associée aux stocks inutilisables. Au 31 décembre 1999, le rappel était en majeure partie terminé.

Note 11 – Événement postérieur à la date du bilan

Après la fin de l’exercice, la société a signé une lettre d’intention non exécutoire concernant son acquisition par une autre entité. Étant donné que les modalités de cette acquisition font actuellement l’objet de négociations, il n’est pas encore possible d’évaluer l’incidence financière de l’opération projetée.

RAPPORT SUR LA COMPILATION

Au conseil d'administration de Nelvana Limited

Nous avons procédé à un examen portant uniquement sur la compilation du bilan consolidé pro forma et de l'état consolidé pro forma des résultats de Nelvana Limited au 31 décembre 1999 et pour l'exercice terminé à cette date ci-joints, qui ont été préparés pour inclusion dans le prospectus daté du 24 mai 2000 relatif à la vente et à l'émission de 3750 000 actions à droit de vote subalterne de Nelvana Limited. À notre avis, le bilan consolidé pro forma et l'état consolidé pro forma des résultats ont été compilés correctement pour refléter les opérations prévues et les hypothèses décrites dans la note 2.

Toronto, Canada
Le 24 mai 2000

COMMENTAIRES À L'INTENTION DES LECTEURS AMÉRICAINS AU SUJET DES DIFFÉRENCES ENTRE LES NORMES DE PRÉSENTATION CANADIENNES ET AMÉRICAINES

Le rapport figurant ci-dessus, présenté uniquement aux fins des exigences canadiennes, est rédigé conformément aux normes de présentation généralement reconnues au Canada. Ces normes prévoient l'expression d'une opinion sur la compilation des états financiers pro forma. Les normes américaines ne prévoient pas l'expression d'une telle opinion. La présentation d'un rapport sur le caractère raisonnable des rajustements pro forma et leur application aux états financiers pro forma conformément aux normes américaines exige un examen d'une étendue beaucoup plus grande que celle de l'examen que nous avons effectué. Par conséquent, nous ne sommes pas en mesure d'exprimer une quelconque opinion conformément aux normes de présentation généralement reconnues aux États-Unis en ce qui a trait à la compilation des informations financières pro forma non vérifiées ci-jointes.

Toronto, Canada
Le 24 mai 2000

**INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE PRO FORMA NON VÉRIFIÉE
DE NELVANA LIMITED**

Le bilan consolidé pro forma non vérifié combine la situation financière historique de Nelvana Limited (« Nelvana ») et celle de Klutz au 31 décembre 1999, compte tenu de l'acquisition et du financement connexe comme si ces opérations avaient été conclues le 31 décembre 1999.

L'état consolidé pro forma non vérifié des résultats combine les résultats d'exploitation historiques de Nelvana et ceux de Klutz pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999, compte tenu de l'acquisition et du financement connexe comme si ces opérations avaient été conclues le 1^{er} janvier 1999.

L'information financière pro forma non vérifiée doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés historiques vérifiés de Nelvana et les états financiers historiques vérifiés de Klutz au 31 décembre 1999 et pour l'exercice terminé à cette date compris aux présentes ou auxquels il est fait référence.

L'information financière consolidée pro forma non vérifiée a été préparée par Nelvana à l'aide de la méthode de l'achat pur et simple et à partir des hypothèses formulées dans les notes y afférentes. L'information financière consolidée pro forma non vérifiée n'est pas nécessairement représentative des résultats d'exploitation ni de la situation financière qui auraient pu être réalisés si l'acquisition et le financement connexe avaient eu lieu au début du premier exercice présenté; elle n'est pas non plus nécessairement représentative des résultats d'exploitation ni de la situation financière qui pourraient se présenter à l'avenir.

NELVANA LIMITED
BILAN CONSOLIDÉ PRO FORMA NON VÉRIFIÉ
31 décembre 1999
(en milliers de dollars canadiens et préparé conformément aux
principes comptables généralement reconnus au Canada)

	Nelvana Limited	Klutz (\$ US)	Klutz (\$ CA)	Acquisition		Données pro forma Nelvana Limited
				Rajustements	Notes	
Actif						
Espèces et quasi-espèces	– \$	957 \$	1 382 \$	(92 758)\$ (8 088)	2 a) 2 a)	
				17 985	2 c)	
				43 320	2 c)	
				43 088	2 c)	4 929
Débiteurs	50 158	11 840	17 097	–		67 255
Crédits d'impôt à recevoir	27 614	–	–	–		27 614
Investissement dans des œuvres cinématographiques et des émissions de télévision	92 789	–	–	–		92 789
Stocks, montant net	–	8 631	12 463	–		12 463
Frais de distribution recouvrables et autres éléments d'actif	10 665	396	572	873	2 c)	12 110
Immobilisations	12 320	1 364	1 969	–		14 289
Placement dans des sociétés affiliées	1 834	–	–	–		1 834
Écart d'acquisition	7 767	–	–	81 788 (1 071)	2 b) 2 b)	88 484
Actif d'impôts futurs	–	–	–	1 071	2 b)	1 071
	203 147 \$	23 188 \$	33 483 \$	86 208 \$		322 838 \$
Passif et avoir des actionnaires						
Passif						
Créditeurs	3 281 \$	1 532 \$	2 212 \$	–		5 493 \$
Charges à payer	18 230	568	820	1 571	2 a)	20 621
Billet à payer	–	–	–	8 088 (8 088)	2 a) 2 a)	–
Emprunts à payer	48 724	1 802	2 602	43 320	2 c)	94 646
Débiteure subordonnée convertible	–	–	–	16 260	2 c)	16 260
Produits reportés	2 536	–	–	–		2 536
Impôts futurs	9 389	–	–	–		9 389
	82 160	3 902	5 634	61 151		148 945
Avoir des actionnaires						
Capital-actions	80 099	50	72	(72) 7 220 45 904	2 e) 2 a) 2 c)	133 223
Composante capitaux propres de la débenture subordonnée convertible	–	–	–	2 740 (142)	2 c) 2 c)	2 598
Bénéfices non répartis	40 888	19 236	27 777	(27 777) (2 816)	2 e) 2 c)	38 072
	120 987	19 286	27 849	25 057		173 893
	203 147 \$	23 188 \$	33 483 \$	86 208 \$		322 838 \$

NELVANA LIMITED
ÉTAT CONSOLIDÉ DES RÉSULTATS PRO FORMA NON VÉRIFIÉS
31 décembre 1999
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données par action, et préparé conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada)

	Nelvana Limited	Klutz (\$ US)	Klutz (\$ CA)	Rajustements pro forma	Notes	Pro forma Nelvana Limited
Produits	91 740 \$	41 396 \$	61 349 \$	–		153 089 \$
Charges						
Coût des produits vendus	60 625	20 479	30 350	–		90 975
Frais de vente et frais généraux et administratifs	12 320	12 726	18 860	–		31 180
Amortissement de l'écart d'acquisition, des immobilisations et d'autres éléments d'actifs	2 601	358	531	4 036	2 d) i)	7 168
	75 546	33 563	49 741	4 036		129 323
Bénéfice d'exploitation avant les éléments ci-dessous	16 194	7 833	11 608	(4 036)		23 766
Intérêts nets	2 755	128	190	2 126	2 d) ii)	
				3 899	2 d) ii)	8 970
Redevances payées à l'actionnaire	–	1 578	2 339	(2 339)	2 d) iii)	–
Rappel d'un article	–	750	1 112	–		1 112
Frais de consultation	–	196	290	(290)	2 d) iv)	–
Autres produits	–	(194)	(288)	–		(288)
Quote-part du bénéfice d'une société affiliée	(1 554)	–	–	–		(1 554)
Bénéfice avant les impôts sur les bénéfices	14 993	5 375	7 965	(7 432)		15 526
Provision pour les impôts sur les bénéfices	4 907	100	148	3 261	2 d) v)	
				(2 966)	2 d) v)	5 350
Bénéfice net de l'exercice	10 086 \$	5 275 \$	7 817 \$	(7 727)\$		10 176 \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	7 259				2 d) vi)	9 547
Bénéfice non dilué par action	1,39 \$					1,07 \$

NELVANA LIMITED
NOTES AFFÉRENTES À L'INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE PRO FORMA (suite)
Exercice terminé le 31 décembre 1999
(en milliers de dollars canadiens)
(non vérifié)

1. Mode de présentation

L'information financière consolidée pro forma non vérifiée a été préparée à des fins d'intégration au présent prospectus. Elle est préparée conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (« PCGR » au Canada), qui diffèrent à certains égards importants des PCGR aux États-Unis, tel qu'il est décrit à la note 2 f). L'acquisition de Klutz (« l'acquisition ») par Nelvana Limited (« Nelvana ») est comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple dans l'information financière consolidée pro forma non vérifiée. La Société a pris des dispositions pour le placement privé d'une débenture subordonnée convertible de cinq ans pour un montant de 19 000 \$, elle a accru et modifié sa facilité de crédit existante et elle a obtenu du financement provisoire auprès d'une banque à charte canadienne pour financer l'acquisition. La Société entreprend actuellement d'effectuer un appel public à l'épargne visant ses actions à droit de vote subalterne afin de refinancer une partie des emprunts contractés relativement à l'acquisition.

L'information financière consolidée pro forma non vérifiée préparée par la direction de Nelvana est tirée des états financiers consolidés vérifiés de Nelvana au 31 décembre 1999 et pour l'exercice terminé à cette date. L'information relative à Klutz au 31 décembre 1999 et pour l'exercice terminé à cette date a été tirée des états financiers vérifiés de Klutz pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999, dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis, qui sont conformes à tous les égards importants aux principes comptables généralement reconnus au Canada, tel qu'il est indiqué à la note 2 des états financiers vérifiés de Klutz figurant ailleurs aux présentes. Le bilan vérifié de Klutz a été converti en dollars canadiens au 31 décembre 1999 au taux de clôture de 1,444 \$ (0,6925 \$ US par dollar canadien) et l'état vérifié des résultats a été converti en dollars canadiens au taux moyen de 1999 de 1,482 \$ (0,6744 \$ US par dollar canadien).

Le bilan consolidé pro forma non vérifié au 31 décembre 1999 tient compte de l'acquisition, du financement connexe et de la réception de certains produits découlant de l'appel public à l'épargne comme s'ils avaient eu lieu en date du 31 décembre 1999. L'état consolidé pro forma non vérifié des résultats pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 tient compte de l'acquisition et du financement connexe comme s'ils avaient eu lieu en date du 1^{er} janvier 1999.

L'information financière consolidée pro forma non vérifiée doit être lue en parallèle avec les états financiers consolidés historiques vérifiés et distincts de Nelvana et les états financiers vérifiés de Klutz mentionnés ci-dessus.

L'information financière consolidée pro forma non vérifiée n'est pas nécessairement représentative des résultats qui auraient été obtenus si les événements avaient eu lieu aux dates indiquées, ni de la situation financière ou des résultats d'exploitation qui pourraient être obtenus à l'avenir. Aucun rajustement n'a été fait dans la préparation de la présente information financière consolidée pro forma pour refléter les synergies d'exploitation et les économies devant découler de la fusion des activités de Nelvana et de Klutz.

NELVANA LIMITED
NOTES AFFÉRENTES À L'INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE PRO FORMA (suite)
Exercice terminé le 31 décembre 1999
(en milliers de dollars canadiens)
(non vérifié)

2. Hypothèses et rajustements importants

L'information financière consolidée pro forma non vérifiée a été préparée en fonction des hypothèses importantes suivantes :

a) Prix d'acquisition

Dans le cadre de l'acquisition, Nelvana a fait l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation de Klutz pour la somme de 75 926 \$ US, y compris des charges estimatives d'environ 2000 \$ US. Selon le taux de clôture du 31 décembre 1999 de 1,444 \$, le prix d'acquisition en dollars canadiens de 109 637 \$ se compose de ce qui suit :

- paiement au comptant de 92 758 \$ à la clôture;
- paiements au comptant de 1 571 \$ pour la durée de la période jusqu'en août 2002 à un dirigeant de Klutz dans le cadre d'une entente visant des titres de participation fictifs;
- émission de 291 045 actions à droit de vote subalterne d'une valeur de 7220 \$ (selon un cours du marché estimatif de 25,12 \$ l'action); et
- émission d'un billet subordonné de 8088 \$ payable aux vendeurs, portant intérêt au taux annuel de 8 %, échéant à la date d'un financement par actions de Nelvana ou le 31 décembre 2000, à la plus rapprochée des deux dates.

b) Ventilation du prix d'acquisition

La ventilation du prix d'acquisition selon la juste valeur des actifs acquis et des passifs pris en charge est provisoire et sera achevée lorsque l'évaluation complète des actifs acquis et des passifs pris en charge de Klutz sera terminée. Par conséquent, Nelvana a dû formuler des hypothèses à l'égard de la ventilation du prix d'acquisition aux fins comptables en préparant la présente information financière pro forma non vérifiée. Il est prévu que la ventilation réelle du prix d'acquisition changera, ce qui pourrait engendrer des différences importantes dans certains rajustements pro forma. La ventilation provisoire se présente comme suit :

	<u>Dollars US</u>	<u>Dollars CA</u>
Débiteurs	11 840 \$	17 097 \$
Stocks, montant net	8 631	12 463
Immobilisations	1 364	1 969
Autres éléments d'actif	1 353	1 954
Total de l'actif	<u>23 188 \$</u>	<u>33 483 \$</u>
Total du passif	3 902	5 634
Actif net acquis	<u>19 286 \$</u>	<u>27 849 \$</u>
Coût de l'acquisition	75 926 \$	109 637 \$
Écart de première consolidation	<u>56 640 \$</u>	<u>81 788 \$</u>
Actif d'impôts futurs	(742)	(1 071)
Écart d'acquisition	<u><u>55 898 \$</u></u>	<u><u>80 717 \$</u></u>

NELVANA LIMITED
NOTES AFFÉRENTES À L'INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE PRO FORMA (suite)
Exercice terminé le 31 décembre 1999
(en milliers de dollars canadiens)
(non vérifié)

2. Hypothèses et rajustements importants (suite)

La Société prévoit amortir l'écart d'acquisition selon la méthode linéaire sur vingt ans.

En 1999, Klutz était assujettie aux dispositions de la section S du *Internal Revenue Code*, en vertu desquelles elle ne payait pas d'impôt fédéral sur son bénéfice imposable puisque ce dernier était déclaré par les actionnaires de la société. Étant donné que Klutz perdra son statut de société S à la suite de l'acquisition, un actif d'impôts futurs de 1 071 \$ a été inclus dans la ventilation du prix d'acquisition pour refléter l'incidence fiscale future de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs au taux d'imposition courant de 42,8 %.

c) Financement

Dans le cadre du financement de l'acquisition, Nelvana a accru et modifié ses facilités de crédit disponibles auprès d'une banque à charte canadienne pour les porter de 150 000 \$ à 200 000 \$. La composante au comptant de l'acquisition de 92 758 \$ sera financée comme suit :

- Une somme de 43 320 \$ qui demeurera impayée après l'appel public à l'épargne, provenant d'une facilité à terme établie auprès d'une banque à charte canadienne pour financer l'acquisition.
- Une somme de 35 000 \$ provenant d'une facilité provisoire établie aux termes des facilités bancaires augmentées et modifiées, et qui sera remboursé à l'aide du produit d'un appel public à l'épargne visant des actions à droit de vote subalterne de la Société.
- Une somme de 17 985 \$ provenant du produit net d'un placement privé de 19 000 \$ d'une débenture subordonnée convertible 8% échéant en 2005 et d'un bon de souscription visant l'acquisition de 90 500 actions à droit de vote subalterne. Ce placement privé a été conclu le 10 avril 2000.
- L'excédent de 3 547 \$ des trois montants liés au financement ci-dessus sur le paiement au comptant de 92 758 \$ exigible à la clôture (note 2 a)) a été présenté à titre de liquidités aux fins des états financiers pro forma.

Nelvana prévoit faire un appel public à l'épargne visant des actions à droit de vote subalterne et utiliser, dans le cadre de l'acquisition, une partie du produit net en découlant pour 1) rembourser le billet de 8 088 \$ payable aux vendeurs (note 2 a)) et 2) rembourser la facilité provisoire de 35 000 \$ décrite ci-dessus. Par conséquent, les présents états financiers pro forma reflètent l'émission de 199 826 actions au prix de 23,00 \$ l'action pour un produit brut de 45 904 \$ (produit net de 43 088 \$ après déduction de la part au prorata des escomptes et commissions de prise ferme et des coûts estimatifs du placement, déduction faite de l'impôt, de 2 816 \$). Le produit net de 43 088 \$ servira à rembourser les facilités provisoires de 35 000 \$ et le billet au vendeur de 8 088 \$. Aux fins des états financiers pro forma, les prélèvements sur les facilités provisoires et leur remboursement, l'émission et le remboursement du billet au vendeur et la conclusion de l'appel public à l'épargne visant les actions à droit de vote subalterne sont considérés comme ayant lieu à la même date.

NELVANA LIMITED
NOTES AFFÉRENTES À L'INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE PRO FORMA (suite)
Exercice terminé le 31 décembre 1999
(en milliers de dollars canadiens)
(non vérifié)

2. Hypothèses et rajustements importants (suite)

Tel qu'il est noté ci-dessus, afin de financer partiellement le paiement de la contrepartie au comptant liée à l'acquisition, Nelvana a conclu un placement privé d'une débenture subordonnée convertible de 19 000 \$ auprès d'une banque d'investissement canadienne associée au Conseil du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. La débenture subordonnée convertible a une durée de cinq ans et porte intérêt au taux annuel de 8%; elle est assortie de bons de souscription d'actions ordinaires détachables qui peuvent être exercés pour une durée de trois ans et qui permettent au porteur de souscrire une action à droit de vote subalterne de la Société pour chaque bon de souscription au prix de 23,65 \$ l'action. Les frais de financement liés à l'opération s'élèvent approximativement à 1015 \$, ce qui donne lieu à un produit net au comptant de 17 985 \$. Les frais de financement engagés seront reportés et amortis sur la durée de cinq ans de la débenture.

Selon les PCGR au Canada, la débenture subordonnée convertible constitue un instrument financier hybride; par conséquent, la valeur de 2740 \$ attribuée au privilège de conversion dont est assortie la débenture et aux bons de souscription détachables est présentée à titre de composante de l'avoir des actionnaires. La tranche restante du produit de 19 000 \$ qui se chiffre à 16260 \$ est comptabilisée à titre de passif financier. Parallèlement, la part au prorata des frais de financement de 142 \$ attribuables à la composante capitaux propres est présentée à titre de composante de l'avoir des actionnaires.

d) État consolidé pro forma non vérifié des résultats

L'état consolidé pro forma non vérifié des résultats a été rajusté pour donner suite aux opérations pro forma suivantes :

i) Amortissement

L'amortissement a été majoré de 4036 \$ pour refléter l'amortissement de l'écart d'acquisition de 80 717 \$ découlant de l'acquisition de Klutz selon la méthode de l'amortissement linéaire sur 20 ans.

ii) Intérêts

Les intérêts débiteurs ont été majorés de 2126 \$, montant qui représente l'intérêt sur la composante passif financier de la débenture subordonnée convertible à un taux effectif annuel de 12 % et l'amortissement des frais de financement reportés connexes sur la durée de cinq ans.

Les intérêts débiteurs ont également augmenté de 3897 \$, montant qui représente l'intérêt estimatif que Nelvana devra payer sur le montant supplémentaire de 43 320 \$ d'emprunts aux termes de ses facilités bancaires au taux préférentiel américain majoré de 1,5 %, soit au taux hypothétique de 9 % par année.

NELVANA LIMITED
NOTES AFFÉRENTES À L'INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE PRO FORMA (suite)
Exercice terminé le 31 décembre 1999
(en milliers de dollars canadiens)
(non vérifié)

2. Hypothèses et rajustements importants (suite)

iii) Redevances

Les charges liées aux redevances ont été réduites de 2 339 \$, ce qui représente l'élimination des redevances payables à un actionnaire de Klutz à la suite de l'annulation de l'entente en matière de redevances dans le cadre de l'acquisition.

iv) Frais de consultation

L'état des résultats de Klutz comprend des frais de consultation de 290 \$ (196 \$ US) engagés dans le cadre de l'acquisition. Aux fins de l'état consolidé pro forma des résultats, ces charges ont été éliminées.

v) Charge fiscale

La charge fiscale s'est accrue d'un montant net de 295 \$, composé des éléments suivants :

- a) La charge fiscale a augmenté de 3261 \$, montant qui représente les impôts différentiels fédéraux des États-Unis et de la Californie à payer par Klutz en raison de la modification de son statut à titre de société S entraînée par l'acquisition, selon un taux prévu combiné de 42,8 %.
- b) La charge fiscale a diminué de 2961 \$; cette diminution représente l'incidence fiscale des rajustements pro forma suivants :

	Incidence fiscale Taux de Nelvana 32,7 %	Incidence fiscale Taux de Klutz 42,8 %	Incidence fiscale totale
• Amortissement de l'écart d'acquisition de 4 036 \$*	– \$	1 727 \$	1 727 \$
• Intérêts débiteurs et frais de financement connexes de 2 126 \$ liés à la débenture subordonnée	695	–	695
• Intérêts débiteurs de 3 899 \$ sur prêt à terme	–	1 669	1 669
• Élimination de la redevance de 2 339 \$	–	(1 001)	(1 001)
• Élimination des frais de consultation de 290 \$	–	(124)	(124)
	695 \$	2 271 \$	2 966 \$

* L'écart d'acquisition sera déductible aux fins des impôts fédéraux et de l'État aux États-Unis en raison d'un choix fiscal que Nelvana a fait à l'acquisition.

NELVANA LIMITED
NOTES AFFÉRENTES À L'INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE PRO FORMA (suite)
Exercice terminé le 31 décembre 1999
(en milliers de dollars canadiens)
(non vérifié)

2. Hypothèses et rajustements importants (suite)

vi) Bénéfice par action

Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation, sans dilution, a été majoré de 291 045 actions pour refléter l'émission par Nelvana d'actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'acquisition, selon un prix de 25,12 \$ l'action. Le nombre moyen pondéré d'actions, sans dilution, a également été majoré de 1995 826 actions pour refléter l'émission par Nelvana d'actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'appel public à l'épargne utilisé pour financer l'acquisition, selon un prix de 23,00 \$ l'action. Le bénéfice dilué par action n'a pas été présenté parce qu'il a un effet antidilution.

e) Avoir des actionnaires pro forma

Conformément aux principes comptables généralement reconnus, le capital-actions et les bénéfices non répartis de Klutz au 31 décembre 1999 ont été éliminés afin de refléter l'acquisition par Nelvana.

f) Rapprochement aux PCGR aux États-Unis

Les données suivantes constituent des renseignements complémentaires aux états financiers pro forma non vérifiés de Nelvana qui ont été préparés conformément aux PCGR au Canada. Le tableau qui suit présente les rajustements importants apportés au bénéfice net consolidé pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 et à l'avoir des actionnaires consolidé pro forma au 31 décembre 1999 en vue de la conformité aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis.

Bénéfice net pro forma selon les PCGR au Canada	10 176 \$
Débeture subordonnée convertible i)	(150)
Bénéfice net pro forma selon les PCGR aux États-Unis	<u>10 326 \$</u>
Avoir des actionnaires pro forma selon les PCGR au Canada	<u>173 893 \$</u>
Débeture subordonnée convertible i)	<u>(1 648)</u>
Avoir des actionnaires pro forma selon les PCGR aux États-Unis	<u>172 245 \$</u>
Bénéfice par action pro forma selon les PCGR au Canada	<u>1,07 \$</u>
Rajustement au bénéfice net pro forma	<u>0,01</u>
Bénéfice par action pro forma selon les PCGR aux États-Unis	<u>1,08 \$</u>

NELVANA LIMITED
NOTES AFFÉRENTES À L'INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE PRO FORMA (suite)
Exercice terminé le 31 décembre 1999
(en milliers de dollars canadiens)
(non vérifié)

2. Hypothèses et rajustements importants (suite)

i) Écarts entre les PCGR aux États-Unis et au Canada

Selon les normes comptables canadiennes touchant les instruments financiers, l'avoir des actionnaires comprend une somme de 2598\$, soit la valeur attribuée au privilège de conversion de la débenture subordonnée convertible et aux bons de souscription détachables connexes. Selon les PCGR aux États-Unis, seule la valeur de 950\$ des bons de souscription détachables émis relativement à la débenture subordonnée convertible serait comptabilisée dans l'avoir des actionnaires. Étant donné ces différences, l'avoir des actionnaires pro forma et la dette au 31 décembre 1999 sont supérieurs respectivement de 1648 \$ et 1648 \$ selon les PCGR au Canada par rapport aux PCGR aux États-Unis. Les intérêts débiteurs pro forma pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 sont supérieurs de 223 \$ selon les PCGR au Canada par rapport aux PCGR aux États-Unis, ce qui, déduction faite des impôts connexes, donne lieu à une augmentation de 150 \$ du bénéfice net pro forma selon les PCGR aux États-Unis.

g) Présentation des états financiers

Aux fins de la présentation, les charges aux postes Frais généraux et administratifs, Vente et commercialisation, Recherche et développement et Entreposage et livraison figurant à l'état des résultats de Klutz ont été totalisées et présentées sous un seul poste à l'état consolidé pro forma des résultats, soit Frais de vente et frais généraux et administratifs.

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ

Le 31 mai 2000

Le texte qui précède, de même que les documents intégrés par renvoi aux présentes, constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants ayant trait aux titres offerts par le présent prospectus, tel que l'exigent les lois sur les valeurs mobilières de toutes les provinces du Canada, et ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement au sens où l'entend la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec).

SALLY MOYER KENT

Vice-présidente directrice, Finances et chef de la
direction financière

PATRICK LOUBERT

Cochef de la direction

Au nom du conseil d'administration

MICHAEL HIRSH

Administrateur

CLIVE SMITH

Administrateur

ATTESTATION DES PRENEUR FERMES

Le 31 mai 2000

Au meilleur de notre connaissance, information et croyance, le texte qui précède, de même que les documents intégrés par renvoi aux présentes, constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants ayant trait aux titres offerts par le présent prospectus, tel que l'exigent les lois sur les valeurs mobilières de toutes les provinces du Canada, et ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement au sens où l'entend la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec).

RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES INC.

DANIEL R. COHOLAN

La liste qui suit comprend le nom de chaque personne physique ou morale ayant une participation, directe ou indirecte, d'au moins 5 % dans le capital de :

RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES INC.: une filiale en propriété exclusive d'une banque à charte canadienne.