



Exercice 2014

Rapport de gestion

RAPPORT DE GESTION

Le rapport de gestion qui suit, établi en date du 24 septembre 2014, doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés audités de DHX Media Ltd. (la « société » ou « DHX ») pour les exercices clos les 30 juin 2014 et 2013, ainsi qu'avec les notes annexes. Les états financiers consolidés audités des exercices clos les 30 juin 2014 et 2013, ainsi que les notes annexes, ont été établis conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS »).

DHX est une société ouverte constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* et dont les actions ordinaires sont négociées à la Bourse de Toronto (la « TSX ») depuis le 19 mai 2006 (symbole : DHX). On peut se procurer des renseignements supplémentaires sur la société sur son site Web au www.dhxmedia.com ou sur SEDAR au www.sedar.com.

La société prépare ses états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada énoncés dans le *Manuel de l'ICCA*. En 2010, le *Manuel de l'ICCA* a été remanié pour y inclure les IFRS et exiger que les entreprises ayant une obligation d'information du public appliquent ces normes pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Par conséquent, la société a commencé à présenter son information financière en IFRS dans ses états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités du premier trimestre de 2012 (trimestre clos le 30 septembre 2011).

Les chiffres dans le présent rapport de gestion sont en millions de dollars (ainsi, 0,10 M\$ correspondent à 100 000 \$) et sont arrondis à la dizaine de milliers la plus proche.

Le présent rapport de gestion comprend des énoncés prospectifs, qui tiennent compte des attentes de la direction de DHX concernant la croissance, les résultats opérationnels, le rendement ainsi que les perspectives et possibilités commerciales de la société.

Les déclarations concernant les projets à venir et intentions futures de la société, ses résultats, ses niveaux d'activité, sa performance, ses objectifs ou réalisations à venir ou encore d'autres événements futurs constituent des énoncés prospectifs. Dans la mesure du possible, des termes comme « pourrait », « fera », « devrait », « s'attend à », « planifie », « entend », « prévoit », « croit », « estime », « prédit », « continue », « cherche à » ou « éventuel », ainsi que les formes négatives ou encore des variantes de ces termes ont été employés pour signaler de tels énoncés prospectifs. Ces déclarations reflètent les opinions actuelles de la direction et se fondent sur l'information dont elle dispose actuellement.

Les énoncés prospectifs comportent des risques significatifs ainsi que des incertitudes et hypothèses importantes. Nombre de facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, la performance ou les réalisations réels soient sensiblement différents des résultats évoqués explicitement ou implicitement dans les énoncés prospectifs. Ces facteurs doivent être analysés attentivement et les lecteurs sont priés de ne pas se fier indûment aux énoncés prospectifs. Bien que les énoncés prospectifs que contient le présent rapport de gestion se fondent sur des hypothèses que la direction juge raisonnables, la société ne peut garantir que les résultats réels correspondront à ces énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs sont formulés en date du présent rapport de gestion, et la société se dégage de toute responsabilité de les mettre à jour ou de les modifier pour tenir compte de situations ou circonstances nouvelles. Bien des facteurs pourraient faire en sorte que les résultats, la performance ou les réalisations réels de la société soient sensiblement différents des résultats, de la performance ou des réalisations à venir évoqués explicitement ou implicitement dans ces énoncés prospectifs, notamment les suivants : la conjoncture économique en général et la situation dans certains secteurs d'activité, les activités de la concurrence, la capacité et l'acceptation relativement aux produits, le risque à l'échelle internationale, les cours de change ainsi que les progrès technologiques. Les risques qui pourraient faire en sorte que les résultats réels soient sensiblement différents des attentes actuelles sont décrits à la rubrique « Évaluation des risques » du présent rapport de gestion, ainsi qu'à la rubrique « Facteurs de risque » de la plus récente circulaire d'information de la direction de la société.

La liste qui précède n'est pas exhaustive, et d'autres risques sont décrits de façon détaillée à l'occasion dans les autres documents d'information continue de la société, notamment dans sa plus récente circulaire d'information de la direction et dans son plus récent prospectus simplifié définitif. Si un ou plusieurs de ces risques ou incertitudes se concrétisent ou si certaines hypothèses sous-tendant les énoncés prospectifs sont inexactes, les résultats réels pourraient varier sensiblement de ceux qui sont prévus, visés, estimés ou attendus.

Activités de la société

DHX est un important fournisseur, distributeur et concédant de licence indépendant du domaine de la production cinématographique et télévisuelle. La société est issue du regroupement de The Halifax Film Company Limited (« **Halifax Film** ») et de Decode Entertainment Inc. (« **Decode** »), survenu au cours de l'exercice 2006, soit au moment du premier appel public à l'épargne. Depuis, DHX a connu une croissance interne et a élargi ses activités par voie des acquisitions d'entreprises suivantes :

- Studio B Productions (« **Studio B** ») le 4 décembre 2007;
- imX Communications Inc. (« **imX** ») le 20 juillet 2008;
- Wildbrain Entertainment Inc. (« **DHX Wildbrain** ») le 14 septembre 2010;
- Cookie Jar Entertainment (« **DHX Cookie Jar** ») le 22 octobre 2012;
- Ragdoll Worldwide Ltd. (« **Ragdoll** ») le 13 septembre 2013 (se reporter à la rubrique « Acquisition de Ragdoll » du présent rapport de gestion pour obtenir d'autres détails);
- Epitome Pictures et sociétés liées (« **Epitome** ») le 3 avril 2014 (se reporter à la rubrique « Acquisition d'Epitome Pictures » du présent rapport de gestion pour obtenir d'autres détails);
- Family Channel (la « **chaîne Family** ») le 31 juillet 2014 (se reporter à la rubrique « Acquisition de la chaîne Family » du présent rapport de gestion pour obtenir d'autres détails).

La société produit et distribue des émissions de télévision et des films en plus d'exploiter les droits connexes. La société est spécialisée dans les productions qui s'adressent aux enfants, aux adolescents et aux familles (collectivement, « **enfants et familles** ») en raison de leur potentiel commercial à l'échelle internationale et des sources de produits des activités ordinaires multiples qu'elles procurent à long terme. Les productions pour enfants et familles s'exportent plus aisément dans diverses cultures que d'autres genres de productions et peuvent donc être vendues sur de nombreux marchés. En outre, elles sont assorties d'une durée de vie plus longue que celle associée à d'autres genres de productions et elles peuvent constituer une source de produits liés à la collection et à la distribution ainsi qu'une source de produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences.

La collection de DHX comprend plus de 10 000 demi-heures d'émissions primées, comme *Caillou*, *Yo Gabba Gabba!*, *Richard Scarry's Busytown Mysteries*, *Inspector Gadget*, *Johnny Test*, *Animal Mechanicals*, *Kid vs. Kat*, *Super WHY!*, *Teletubbies*, *In the Night Garden* et *Degrassi*. L'agence européenne de représentation de marques de DHX, Copyright Promotions Licensing Group (« **CPLG** »), représente bon nombre de marques dans les domaines du divertissement, des sports et de la conception graphique et artistique. La liste de productions destinées aux heures de grande écoute de la société inclut également des réalisations remarquables dans le genre comédie, comme la série humoristique canadienne primée diffusée aux heures de grande écoute *This Hour Has 22 Minutes*, laquelle est produite pour la CBC et en est à sa 22^e saison. DHX compte des bureaux à Toronto, à Los Angeles, à Vancouver, à Halifax, à Londres, à Paris, à Barcelone, à Milan, à Munich et aux Pays-Bas.

Modèle de génération de produits des activités ordinaires

La société génère la majorité de ses produits des activités ordinaires à partir de six catégories : 1) la production originale, notamment les émissions canadiennes et autres productions originales assorties de droits; 2) la distribution (y compris la distribution en format numérique) de ses titres originaux et de titres acquis de tiers; 3) les honoraires de production et frais de service, notamment les services de production pour des tiers; 4) le merchandising et la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété ainsi que les droits sur la musique et les autres redevances (notamment *Yo Gabba Gabba!*, *Caillou*, *Richard Scarry's Busytown Mysteries*, *Johnny Test*, *Teletubbies* et *In the Night Garden*); 5) le merchandising et la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation par l'entremise de CPLG; et 6) les autres produits, qui sont notamment tirés des nouveaux médias et de la location de studios et de bureaux.

En ce qui concerne ses productions, la société est en mesure de générer des produits en octroyant des licences visant les droits de diffusion initiale puis en accordant des licences préliminaires pour divers territoires. Les produits des activités ordinaires tirés de la production comprennent les produits découlant de la concession de la licence de diffusion initiale et des ventes préliminaires ou avancées dans le cadre du financement initial de la production d'un film ou d'une émission de télévision. Une fois la production achevée et livrée, celle-ci est incluse dans la collection de films et d'émissions de télévision de la société. Les produits ultérieurs issus de l'exploitation de la production sont imputés aux produits des activités ordinaires tirés de la distribution s'ils ont trait à la concession de licences liées à la télévision et aux produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences s'ils ont trait aux redevances ou produits découlant de licences non liées à la télévision. La société génère également des produits des activités ordinaires tirés de productions dont elle détient les droits pour le Canada ainsi que d'autres droits de participation limités et, dans certains cas, elle génère des produits découlant de services de production visant des productions dont les droits d'auteur sont détenus par des tiers.

Produits des activités ordinaires tirés de la production

Les produits des activités ordinaires tirés de la production originale de la société, notamment les autres titres originaux assortis de droits pour le Canada et d'autres territoires, proviennent de la concession de droits pour la diffusion initiale de productions commandées et de la concession de licences préliminaires visant d'autres territoires. Ces droits sont d'ordinaire perçus par tranches, au moment de la commande de la production, durant la production en tant que telle, une fois la production livrée aux fins de diffusion, puis un certain temps après la livraison à titre de retenue de garantie (se reporter à la note 3 des états financiers consolidés audités des exercices clos les 30 juin 2014 et 2013 pour de plus amples renseignements sur la comptabilisation des produits des activités ordinaires).

Produits des activités ordinaires tirés de la distribution

La société est en mesure de conserver ou d'obtenir les droits de propriété à l'égard de ses titres originaux, d'autres titres originaux et de titres acquis de tiers, ce qui lui permet de générer des produits supplémentaires découlant de la distribution de ses productions. Outre les produits des activités ordinaires qu'elle tire de la vente des droits de diffusion initiale, la société génère des produits en parallèle grâce à la vente de droits de diffusion dans d'autres territoires et pour d'autres plateformes (comme les DVD, les services de divertissement au foyer et les plateformes numériques), et ce, pour des durées précises. Les produits des activités ordinaires tirés de la distribution englobent également les recettes en salles et autres produits découlant des longs métrages et des films de la semaine de la société (« MOW », pour *Movies of the week*).

Produits des activités ordinaires tirés des honoraires de production et des frais de service

Les produits des activités ordinaires tirés des honoraires de production et des frais de service comprennent les produits comptabilisés à l'aide de la méthode du pourcentage d'avancement pour les services et les droits pour coûts généraux indirects perçus pour la production d'émissions de télévision et de MOW.

Produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété (y compris les droits sur la musique et les autres redevances)

Les produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété et les autres redevances diverses sur les marques sous licence comprennent les produits des activités ordinaires tirés des marques de DHX (dont *Yo Gabba Gabba!*, *Caillou*, *Johnny Test*, *Teletubbies* et *In the Night Garden*) ainsi que les produits des activités ordinaires tirés des droits d'édition et de retransmission de musique et des autres redevances.

Produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation

Les produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation comprennent les produits provenant de CPLG. CPLG est une agence de représentation (acquise dans le cadre de l'acquisition de DHX Cookie Jar) dont le siège social est situé en Europe et qui perçoit des commissions sur le merchandising et la concession de licences relatifs à des marques indépendantes détenues en propriété par des studios cinématographiques et d'autres tiers.

Autres produits

Les autres produits comprennent les produits des activités ordinaires tirés des nouveaux médias et des jeux et applications interactifs, ainsi que les produits des activités ordinaires tirés de la location de studios, de matériel et de bureaux.

INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES RÉSUMÉES

Les informations financières consolidées résumées présentées ci-après pour les exercices clos les 30 juin 2014, 2013 et 2012 ont été établies selon les IFRS et sont tirées des états financiers consolidés audités, ainsi que des notes annexes, de la société pour les exercices clos les 30 juin 2014 et 2013, qui peuvent être consultés sur SEDAR au www.sedar.com ou sur le site Web de DHX au www.dhxmedia.com. **Les lecteurs sont priés de prendre connaissance des données ci-dessous tout en consultant ces états financiers et notes annexes.**

	Exercice 2014	Exercice 2013	Exercice 2012
<i>(en milliers de dollars, sauf les données par action)</i>			
Données tirées des comptes consolidés de résultat et des états consolidés du résultat global¹⁾			
Produits des activités ordinaires.....	116 131	97 263	72 647
Coûts de production directs et coût des films et des émissions de télévision produits ²⁾	(44 380)	(45 117)	(47 928)
Comptabilisation en charges de la valeur comptable des collections acquises.....	(2 317)	(3 415)	—
Margin brute ³⁾	69 434	48 731	24 719
Frais de vente, frais généraux et frais d'administration ⁴⁾	(34 283)	(31 886)	(16 077)
Moins-value de certains investissements dans des films et des émissions de télévision.....	(984)	(608)	(515)
Quote-part de la perte des entreprises associées.....	—	(172)	(146)
Dotation aux amortissements, charges financières et autres charges, montant net ⁵⁾	(22 231)	(12 761)	(4 001)
Charge d'impôt.....	(4 125)	(1 444)	(933)
Résultat net.....	7 811	1 860	3 047
Écarts de conversion.....	1 597	(2 926)	602
Perte réalisée sur les placements disponibles à la vente.....	—	29	80
Variations de la juste valeur des placements disponibles à la vente, après impôt.....	—	(135)	7
Résultat global.....	9 408	(1 172)	3 736
Résultat de base par action ordinaire.....	0,07	0,02	0,05
Résultat dilué par action ordinaire.....	0,07	0,02	0,05
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers)			
De base.....	111 638	86 874	57 836
Dilué.....	115 074	89 717	58 160
Résultat net normalisé ⁶⁾	11 318	8 650	3 047
Résultat de base par action ordinaire normalisé ⁶⁾	0,10	0,10	0,05
Résultat dilué par action ordinaire normalisé ⁶⁾	0,10	0,10	0,05
Données tirées des états consolidés de la situation financière			
Trésorerie et liquidités soumises à restrictions.....	26 711	13 918	22 489
Investissement dans des films et des émissions de télévision.....	146 631	116 994	44 163
Actif total.....	424 230	325 435	134 961
Passif total.....	200 881	162 560	56 061
Capitaux propres.....	223 349	162 875	78 900

¹⁾ Les données financières relatives à l'exercice clos le 30 juin 2014 qui figurent dans le tableau ci-dessus comprennent les résultats de l'exercice entier pour tous les secteurs, sauf Ragdoll et Epitome, dont les résultats sont présentés, respectivement, pour 291 jours d'activité et 89 jours d'activité seulement. Les données financières relatives à l'exercice clos le 30 juin 2013 qui figurent dans le tableau ci-dessus comprennent les résultats de l'exercice complet pour tous les secteurs, sauf DHX Cookie Jar, dont les résultats sont présentés pour 251 jours d'activité seulement et Ragdoll et Epitome, dont les résultats ne sont pas inclus puisque leur acquisition a eu lieu après la clôture de cet exercice. Les données financières relatives à l'exercice clos le 30 juin 2012 qui figurent dans le tableau ci-dessus comprennent les résultats de l'exercice entier pour tous les secteurs, sauf DHX Cookie Jar, Ragdoll et Epitome, dont les résultats ne sont pas inclus puisque leur acquisition a eu lieu après la clôture de cet exercice.

²⁾ Les coûts de production directs et coût des films et des émissions de télévision produits de l'exercice 2014 ne tiennent pas compte de la charge de 8 834 \$ associée aux collections acquises (2 898 \$ pour l'exercice 2013 et 617 \$ pour l'exercice 2012).

³⁾ Certaines des mesures financières comparatives non conformes aux PCGR font l'objet des ajustements nécessaires, soit les ajustements récurrents normaux et toute modification de la définition actuelle des mesures financières non conformes aux PCGR (se reporter à la rubrique « Utilisation de mesures financières non conformes aux PCGR » du présent rapport de gestion pour de plus amples renseignements).

⁴⁾ Les frais de vente, frais généraux et frais d'administration de l'exercice clos le 30 juin 2014 comprennent des indemnités de fin de contrat de travail et des frais de résiliation de contrats de location et d'autres contrats de néant (5,63 M\$ en 2013 et néant en 2012).

⁵⁾ Les autres charges de l'exercice clos le 30 juin 2014 comprennent les coûts d'acquisition de Ragdoll, d'Epitome et de la chaîne Family de 3 258 \$ (coûts d'acquisition de Cookie Jar de 1 696 \$ pour l'exercice clos le 30 juin 2013 et néant pour l'exercice clos le 30 juin 2012), les frais de résiliation de contrats de location et d'autres contrats de 290 \$ (néant pour les exercices clos les 30 juin 2013 et 2012) et des sorties de bilan non récurrentes de 1 462 \$ (néant pour les exercices clos les 30 juin 2013 et 2012).

⁶⁾ Le résultat net normalisé de l'exercice clos le 30 juin 2014 correspond au résultat net, soit 7 811 \$ (1 860 \$ pour 2013), ajusté pour tenir compte des charges de 3 507 \$ liées aux acquisitions de 2014, déduction faite de l'incidence fiscale de 1 503 \$ (coûts d'acquisition de Cookie Jar de 6 790 \$, déduction faite de l'incidence fiscale de 3 050 \$ pour 2013 et néant pour 2012). Le résultat de base par action ordinaire normalisé a été établi en divisant le résultat net normalisé de l'exercice clos le 30 juin 2014, soit 11 318 \$ (8 650 \$ pour 2013 et 3 047 \$ pour 2012), par le nombre moyen pondéré de base d'actions ordinaires en circulation, à savoir 111 638 (86 874 pour 2013 et 57 836 pour 2012). Le résultat dilué par action ordinaire normalisé a été établi en divisant le résultat net normalisé de l'exercice clos le 30 juin 2014, soit 11 318 \$ (8 650 \$ pour 2013 et 3 047 \$ pour 2012), par le nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires en circulation, à savoir 115 074 (89 717 pour 2013 et 58 160 pour 2012). Se reporter à la section du présent rapport de gestion intitulée « BAIIA et BAIIA ajusté » pour de plus amples renseignements.

Comparaison des résultats de l'exercice clos le 30 juin 2014 (l'« exercice 2014 ») et de l'exercice clos le 30 juin 2013 (l'« exercice 2013 »)

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires de l'exercice 2014 se sont établis à 116,13 M\$, en hausse de 19 % par rapport à ceux de 97,26 M\$ inscrits pour l'exercice 2013. L'augmentation enregistrée pour l'exercice 2014 s'explique par la hausse marquée des produits des activités ordinaires tirés de la distribution (hausse qui tient principalement à l'augmentation significative du nombre de consommateurs de contenu numérique), par la forte augmentation des produits des activités ordinaires tirés de la production originale et par la montée des produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation, ce qui a été atténué par la légère baisse des produits des activités ordinaires tirés des honoraires de production et des frais de service et de ceux générés par les nouveaux médias ainsi que par la diminution des produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques détenues en propriété qui a découlé de la décision de suspendre la tournée *Yo Gabba Gabba! Live!* et d'en renouveler le contenu, décision qui avait été annoncée antérieurement.

Produits des activités ordinaires tirés de la production originale : Les produits des activités ordinaires tirés de la production originale pour l'exercice 2014 se sont chiffrés à 23,47 M\$, en hausse de 35 % par rapport à ceux de 17,43 M\$ de l'exercice 2013. Une proportion de 10 % de cette hausse de 35 % a résulté de la croissance imputable à l'acquisition de DHX Cookie Jar, laquelle a généré 6,99 M\$, et les 25 % restants, de la croissance interne, celle-ci ayant engendré 16,48 M\$ (se reporter au tableau sur les livraisons figurant ci-dessous pour plus de précisions).

Au cours de l'exercice 2014, la société a ajouté 171,0 demi-heures à sa collection, ce qui signale une progression de 51 % par rapport aux 113,0 demi-heures ajoutées dans l'exercice 2013 et surpasse l'objectif qu'elle s'était fixé, soit ajouter entre 75 et 150 demi-heures. Les ajouts de l'exercice 2014 se répartissent comme suit : 133,0 demi-heures, soit 23,47 M\$ de produits ordinaires tirés de la production de films et d'émissions de télévision originaux, contre 76,0 demi-heures pour l'exercice 2013, dans le cas des émissions qui ont été livrées et des licences d'entités consolidées qui sont entrées en vigueur, et 38,0 demi-heures de droits liés à la propriété intellectuelle (les « **droits PI** ») pour des titres produits par des tiers (37,0 demi-heures pour l'exercice 2013). Les livraisons de productions originales et les produits des activités ordinaires tirés de la production originale de l'exercice 2014 ont correspondu aux livraisons prévues et aux attentes de la direction.

DHX a continué d'avoir pour cible stratégique les titres produits par des tiers et assortis de droits PI. Tel qu'il est indiqué, au cours de l'exercice 2014, la société a ajouté à la collection 26,0 demi-heures de *Grandpa in my Pocket* et 12,0 demi-heures de *SheZow* et, dans l'exercice 2013, elle y a ajouté 10,0 demi-heures de *Deadtime Stories*, 13,0 demi-heures de *Rastamouse* et 14,0 demi-heures de *SheZow*.

La ventilation des livraisons liées à la collection de contenu (notamment des livraisons de productions originales et des livraisons de titres produits par des tiers et assortis de droits PI) et des totaux partiels en dollars par catégorie pour l'exercice 2014 et l'exercice 2013 s'établit comme suit :

Catégorie et titre	Saison ou type	Exercice 2014		Exercice 2013	
		M\$	Demi-heures	M\$	Demi-heures
Enfants et familles					
Productions originales					
<i>Dr. Dimensionpants</i>	I		20		—
<i>Ella the Elephant</i>	I		17		9
<i>Hank Zipzer</i>	I		13		—
<i>Johnny Test</i>	V		—		s. o. ¹⁾
<i>Johnny Test</i>	VI		5		21
<i>Monster Math Squad</i>	I		—		s. o. ¹⁾
<i>Monster Math Squad</i>	II		—		10
<i>Mudpit</i>	I		—		s. o. ¹⁾
<i>Packages from Planet X</i>	I		16		10
<i>You & Me – Hooray for Play</i>	Pilote		1		—
<i>You & Me</i>	I		4		—
<i>Totaux partiels</i>		16,39 \$	76	8,32 \$	50
Autres titres originaux assortis de droits pour le Canada et d'autres territoires					
<i>Doozers</i>	I		26		s. o. ¹⁾
<i>Totaux partiels</i>		0,41 \$	26	4,09 \$	—
Titres produits par des tiers assortis de droits PI					
<i>Deadtime Stories</i>			—		10
<i>Grandpa in my Pocket</i>			26		—
<i>Rastamouse</i>			—		13
<i>SheZow</i>			12		14
<i>Totaux partiels</i>			38		37
Total – enfants et familles		16,80 \$	140	12,41 \$	87
Comédie					
Productions originales					
<i>Épisode pilote d'une série humoristique (CBC)</i>	Pilote		—		1
<i>Satisfaction</i>	I		10		3
<i>This Hour Has 22 Minutes</i>	XX		—		22
<i>This Hour Has 22 Minutes</i>	XXI		21		—
Total – comédie		6,67 \$	31	5,02 \$	26
Total – productions originales		23,06 \$	107	13,34 \$	76
Total – autres titres originaux assortis de droits pour le Canada et d'autres territoires		0,41 \$	26	4,09 \$	—
Total – titres produits par des tiers et assortis de droits PI		—	38	—	37
		23,47 \$	171	17,43 \$	113

¹⁾ s. o. – Sans objet car les livraisons de demi-heures ont soit déjà été décomptées à la livraison initiale du titre, soit, dans le cas des émissions pour lesquelles la méthode du pourcentage d'avancement est utilisée, leur livraison n'a pas encore été effectuée.

Produits des activités ordinaires tirés de la distribution : La direction se réjouit d'annoncer que, pour l'exercice 2014, les produits des activités ordinaires tirés de la distribution se sont renforcés de 66 % pour atteindre 40,89 M\$ (incluant 2,49 M\$ provenant d'Epitome), contre 24,57 M\$ pour l'exercice 2013, ce qui a résulté essentiellement de l'essor continu du nombre de consommateurs de contenu numérique, de plateformes et de territoires. Les produits des activités ordinaires tirés de la distribution (exclusion faite des 2,49 M\$ provenant d'Epitome) que la société a enregistrés se rapprochent du montant maximal auquel la direction s'attendait. Au cours de l'exercice 2014, la société a conclu d'importantes transactions parmi celles qu'elle avait annoncées précédemment, soit celles avec les sociétés suivantes : Discovery Communications LLC, NCircle Entertainment, Rogers Broadcasting, Hub Television Networks LLC, Netflix, BBC, UYoung Culture & Media Co. Limited, Vubiquity Management Ltd. et TVN Entertainment Corporation. Les résultats tiennent également compte des produits des activités ordinaires tirés de la publicité et du service de vidéo sur demande (« VSD ») par abonnement qu'a générés notre relation avec Google (YouTube.com), laquelle évolue sans cesse et a représenté un apport net de 3,66 M\$ pour l'exercice 2014 (produits des activités ordinaires d'un montant brut de 6,65 M\$) (0,07 M\$ pour l'exercice 2013 (produits des activités ordinaires d'un montant brut de 0,13 M\$)).

Produits des activités ordinaires tirés du marchandisage et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété (y compris les droits sur la musique et autres redevances) : Pour l'exercice 2014, les produits des activités ordinaires tirés du marchandisage et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété ont accusé une baisse de 19 %, se situant ainsi à 17,30 M\$ (21,38 M\$ pour l'exercice 2013). Pour l'exercice 2014, les produits générés par la tournée *Yo Gabba Gabba! Live!* se sont repliés de 59 % et sont établis à 4,12 M\$ (10,04 M\$ pour l'exercice 2013), ce qui est imputable à la décision, déjà annoncée par la direction, d'interrompre cette tournée au printemps de 2014 (se reporter à la rubrique « Mise à jour du calendrier de la tournée *Yo Gabba Gabba! Live!* » du présent rapport de gestion pour plus de précisions à ce sujet). Dans l'exercice 2014, les autres produits des activités ordinaires tirés du marchandisage et de la concession de licences en ce qui concerne *Yo Gabba Gabba!* se sont chiffrés à 1,99 M\$, ce qui traduit une baisse de 57 % par rapport aux 4,62 M\$ inscrits pour l'exercice 2013, baisse qui a découlé surtout du calendrier de renouvellement des licences et de la transition de certaines licences. Ces résultats sont conformes à ceux déjà annoncés pour ce qui est du calendrier et des retards de transition.

Les autres produits des activités ordinaires tirés du marchandisage et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété se sont élevés à 11,19 M\$, ce qui représente une hausse de 67 % (soit 25 % attribuable à la croissance interne et 42 % imputable aux acquisitions de DHX Cookie Jar et de Ragdoll), comparativement à 6,72 M\$ pour l'exercice 2013. La croissance interne a découlé de la progression des droits sur la musique et autres redevances, la société ayant encore réussi à trouver d'autres moyens de monétiser sa collection.

Produits des activités ordinaires tirés du marchandisage et de la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation : Pour l'exercice 2014, les produits des activités ordinaires tirés du marchandisage et de la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation se sont établis à 12,17 M\$ (7,67 M\$ pour 251 jours d'activité dans l'exercice 2013), ce qui représente une hausse générale de 59 % et, plus précisément, une hausse de 9 % par jour d'un exercice à l'autre. Ces résultats se situent dans la partie supérieure des attentes de la direction qui avaient été annoncées antérieurement.

Produits des activités ordinaires tirés des honoraires de production et des frais de service : Pour l'exercice 2014, la société a gagné 18,37 M\$ en honoraires de production et frais de service, soit une baisse de 12 % par rapport au montant de 20,85 M\$ inscrit pour l'exercice 2013. Ce recul est principalement attribuable à la décision qu'a prise la direction de modifier quelque peu l'affectation de la capacité de production et d'accroître ses activités de production originale (tel qu'il est indiqué ci-dessus), soit plus précisément sa production d'animation à son studio de Vancouver, où la capacité a servi à produire davantage d'émissions originales et moins d'émissions pour lesquelles des frais de service sont exigés. Les résultats obtenus ont été légèrement inférieurs aux prévisions annoncées antérieurement par la direction.

Produits des activités ordinaires tirés des nouveaux médias et produits locatifs : Pour l'exercice 2014, les produits des activités ordinaires tirés des nouveaux médias ont diminué de 24 % pour s'établir à 3,93 M\$ (5,20 M\$ pour l'exercice 2013) en raison essentiellement du calendrier prévu de certains livrables liés au projet UMIGO. Pour l'exercice 2014, aucun produit locatif n'a été constaté, comparativement à 0,18 M\$ pour l'exercice 2013, ce qui est imputable à l'absence de produits des activités ordinaires tirés de la location à des tiers de studios et bureaux de la société à Toronto et à la cession de son immeuble situé à Halifax au troisième trimestre de l'exercice 2013.

Marge brute

La marge brute pour l'exercice 2014 s'est chiffrée à 69,43 M\$, ce qui représente une augmentation en dollars absolus de 20,70 M\$, ou de 42 %, par rapport à celle de 48,73 M\$ dégagée pour l'exercice 2013. DHX est heureuse d'annoncer qu'à 60 % des produits des activités ordinaires, la marge brute globale de l'exercice 2014 se situe au-dessus de la limite supérieure de la fourchette prévisionnelle de la direction, ce qui a résulté des fortes marges réalisées sur les nouvelles ententes de distribution de contenu numérique, sur les productions originales et sur les produits des activités ordinaires tirés du marchandisage et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété. Pour l'exercice 2014, la marge brute a correspondu aux produits des activités ordinaires, soit 116,13 M\$, diminués des coûts de production directs et de la charge au titre de l'investissement dans des films de 44,38 M\$ et d'une charge de 2,32 M\$ au titre de la valeur comptable des collections qui ont été acquises (97,26 M\$, diminués de 45,12 M\$ et de 3,41 M\$, respectivement, pour l'exercice 2013).

Pour l'exercice 2014, les marges de chacune des catégories de produits en dollars absolus et exprimées en pourcentage se sont établies comme suit : la marge sur les produits des activités ordinaires tirés de la production s'est établie à 8,98 M\$ ou à 38 %; la marge nette sur les produits des activités ordinaires tirés des honoraires de production et des frais de service s'est chiffrée à 8,08 M\$ ou à 44 %; la marge sur les produits des activités ordinaires tirés de la distribution s'est établie à 28,62 M\$ ou à 70 % (19,79 M\$ ou 48 %, déduction faite du montant résiduel de 8,83 M\$ au titre du coût des collections acquises – charges extraordinaires); la marge sur les produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété a été de 9,92 M\$ ou de 57 %; la marge sur les produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation s'est chiffrée à 12,17 M\$ ou à 100 %; et la marge sur les produits des activités ordinaires tirés des nouveaux médias s'est établie à 1,66 M\$ ou à 42 %.

La marge sur la production, qui s'est établie à 38 %, en fonction de la composition des produits livrés, s'inscrit dans la partie supérieure de la fourchette prévisionnelle de la direction. La marge sur les produits des activités ordinaires tirés des honoraires de production et des frais de service peut fluctuer sensiblement et à 44 % (en comparaison de 35 % pour l'exercice 2013), elle se situe au centre de la fourchette prévisionnelle de la direction. La marge sur les produits des activités ordinaires tirés de la distribution peut varier grandement d'un titre à l'autre, et à 70 %, cette marge se situe dans la partie supérieure de la fourchette prévisionnelle de la direction.

Charges opérationnelles (produits)

Frais de vente, frais généraux et frais d'administration

Pour l'exercice 2014, les frais de vente, frais généraux et frais d'administration ont augmenté de 7 % pour s'établir à 34,28 M\$, contre 31,89 M\$ pour l'exercice 2013. La hausse enregistrée dans l'exercice 2014 tient essentiellement à la prise en compte de 13,20 M\$ se rapportant à DHX Cookie Jar pour l'ensemble de l'exercice (11,31 M\$ pour 251 jours d'activité dans l'exercice 2013), de 0,72 M\$ associés à Ragdoll pour 291 jours d'activité dans l'exercice 2014 (néant dans l'exercice 2013) et de 0,23 M\$ relatifs à Epitome pour 89 jours d'activité dans l'exercice 2014 (néant dans l'exercice 2013). Les frais de vente, frais généraux et frais d'administration incluent une charge hors trésorerie de 1,59 M\$ liée à la rémunération fondée sur des actions (1,35 M\$ pour l'exercice 2013). Après ajustement, les frais de vente, frais généraux et frais d'administration en trésorerie se sont chiffrés à 32,69 M\$, ce qui est conforme aux attentes de la direction pour l'exercice 2014.

Dotation aux amortissements et coût des collections acquises – charges extraordinaires

Pour l'exercice 2014, le montant inscrit au titre de la dotation aux amortissements et du coût des collections acquises a augmenté de 97 % pour s'établir à 14,74 M\$ (7,50 M\$ pour l'exercice 2013). Dans l'exercice 2014, le coût des collections acquises s'est accru de 8,83 M\$, et ce, en raison surtout des acquisitions de Cookie Jar et de Ragdoll (2,90 M\$ pour l'exercice 2013). Ce coût est présenté après déduction des charges extraordinaires puisqu'il a trait aux titres en collection qui ont une durée maximale de 20 ans aux fins de la comptabilisation en charges, qui sont assortis de charges décaissées continues minimales relativement à leur vente et qui sont considérés comme des actifs non courants (*il est à noter que le solde de 2,32 M\$ (3,41 M\$ pour l'exercice 2013) du coût des collections acquises est présenté en tant que réduction de la marge brute indiquée ci-dessus*). Pour l'exercice 2014, la dotation à l'amortissement des immobilisations corporelles s'est située à 2,09 M\$ et a découlé surtout des acquisitions de Cookie Jar et de Ragdoll, ce qui a été contrebalancé en partie par la vente de l'immeuble de la société à Halifax (1,94 M\$ pour l'exercice 2013). Pour l'exercice 2014, la dotation à l'amortissement des immobilisations incorporelles a augmenté de 44 % pour s'établir à 3,82 M\$ (2,65 M\$ pour l'exercice 2013) en raison principalement des acquisitions de Cookie Jar et de Ragdoll.

Frais de développement et autres

Pour l'exercice 2014, les frais de développement et autres se sont situés à 1,98 M\$ (3,05 M\$ pour l'exercice 2013) et ont inclus des frais de 1,75 M\$ liés à des moins-values non récurrentes de contrats de développement et d'autres frais découlant de l'intégration d'activités récemment acquises.

Moins-value de certains investissements dans des films et des émissions de télévision

Pour l'exercice 2014, la société a constaté un montant de 0,98 M\$ (0,61 M\$ pour l'exercice 2013) au titre de la moins-value de certains investissements dans des films et des émissions de télévision.

Coûts d'acquisition

Au cours de l'exercice 2014, la société a engagé des coûts de 3,26 M\$ en lien avec l'acquisition de Ragdoll, d'Epitome et de la chaîne Family (néant dans l'exercice 2013). Pour l'exercice 2014, aucun montant n'a été constaté au titre des coûts d'acquisition de Cookie Jar (1,70 M\$ pour l'exercice 2013).

Quote-part de la perte des entreprises associées

Pour l'exercice 2014, la société n'a inscrit aucune quote-part de la perte des entreprises associées eu égard à sa participation dans Tribal Nova puisque cette participation a été vendue au quatrième trimestre de 2013 (0,17 M\$ pour l'exercice 2013).

Perte réalisée sur la cession de placements à court terme

Pour l'exercice 2014, la société n'a comptabilisé aucun montant sur la cession de placements à court terme et d'immobilisations corporelles (profit de 1,42 M\$ pour l'exercice 2013).

Produits financiers (charges)

Pour l'exercice 2014, la société a comptabilisé des charges financières d'un montant net de 2,24 M\$, comparativement à 1,94 M\$ pour l'exercice 2013. Le montant net des charges financières de l'exercice 2014 se compose de charges financières de 1,80 M\$ liées à la dette à long terme et aux contrats de location-financement (1,07 M\$ pour l'exercice 2013), de frais de crédit et frais bancaires de 0,68 M\$, ce qui inclut les intérêts sur la facilité de crédit renouvelable (0,08 M\$ pour l'exercice 2013) et d'intérêts cumulés au titre des frais de financement différés de 0,83 M\$ (0,87 M\$ pour l'exercice 2013), ce qui a été contrebalancé par des produits financiers de 0,15 M\$ (0,16 M\$ pour l'exercice 2013) et par un profit de change de 0,92 M\$ (perte de change de 0,08 M\$ pour l'exercice 2013).

BAIIA et BAIIA ajusté

Pour l'exercice 2014, le BAIIA s'est chiffré à 32,02 M\$, en hausse de 18,43 M\$, ou de 136 %, par rapport à celui de 13,59 M\$ inscrit pour l'exercice 2013. Pour l'exercice 2014, le BAIIA ajusté s'est établi à 37,03 M\$, ce qui représente 13,60 M\$, ou 58 %, de plus que celui de 23,43 M\$ dégagé dans l'exercice 2013. Le BAIIA ajusté de l'exercice 2014 tient compte d'ajouts au titre des charges de 5,01 M\$ indiquées ci-dessous liées aux acquisitions de Ragdoll, d'Epitome et de la chaîne Family (des coûts d'acquisition de Cookie Jar de 9,84 M\$ pour l'exercice 2013). Ces charges se composent de coûts d'acquisition de 3,26 M\$ (1,31 M\$ pour l'exercice 2013), de frais de résiliation de contrats de location et d'autres contrats de 0,29 M\$, d'indemnités de fin de contrat de travail de 0,30 M\$ (5,63 M\$ pour l'exercice 2013), de moins-values non récurrentes de 1,16 M\$ (2,51 M\$ pour l'exercice 2013), mais aucune charge au titre des bons de souscription (0,39 M\$ de charges liées à la transaction relative à Cookie Jar dans l'exercice 2013).

Impôt sur le résultat

Pour l'exercice 2014, la société a comptabilisé une charge d'impôt de 4,13 M\$ (1,44 M\$ pour l'exercice 2013), laquelle se compose d'une charge d'impôt exigible de 2,86 M\$ (1,47 M\$ pour l'exercice 2013) et d'une charge d'impôt différé de 1,27 M\$ (produit de 0,03 M\$ pour l'exercice 2013).

Résultat net et résultat global

Pour l'exercice 2014, le résultat net s'est établi à 7,81 M\$, contre 1,86 M\$ pour l'exercice 2013, ce qui signale une hausse de 320 % ou de 5,95 M\$ en dollars absolus. Pour l'exercice 2014, le résultat net normalisé au titre des charges liées à Ragdoll et à la chaîne Family et d'autres charges non récurrentes de 3,51 M\$ (déduction faite de l'incidence fiscale de 1,50 M\$) s'est établi à 11,32 M\$ (ou un résultat de base et dilué ajusté de 0,10 \$ par action), dépassant ainsi de 31 % le résultat net normalisé de 8,65 M\$ de l'exercice 2013 après ajustement au titre des charges liées à Cookie Jar totalisant 6,79 M\$ (déduction faite de l'incidence fiscale de 3,05 M\$) (ou un résultat de base et dilué ajusté de 0,10 \$ par action).

Pour l'exercice 2014, le résultat global a été de 9,41 M\$ alors qu'une perte de 1,17 M\$ avait été constatée à ce chapitre pour l'exercice 2013, ce qui représente une progression de 10,58 M\$ en dollars absolus.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES CONSOLIDÉES

Le tableau qui suit présente les principales données financières consolidées pour chacun des huit derniers trimestres, le dernier étant le plus récent, soit celui clos le 30 juin 2014. De l'avis de la direction, cette information a été préparée selon les mêmes méthodes que celles utilisées pour établir les états financiers consolidés audités des exercices clos les 30 juin 2014 et 2013 qui ont été déposés sur SEDAR et qui peuvent être consultés au www.sedar.com ou sur le site Web de DHX au www.dhxmedia.com. Tous les ajustements nécessaires, qui consistaient exclusivement en des ajustements récurrents normaux, ont été pris en compte dans les montants indiqués ci-après afin de présenter d'une manière fidèle les résultats trimestriels non audités parallèlement aux états financiers consolidés audités et aux notes annexes. *Les résultats opérationnels d'un trimestre donné ne sont pas nécessairement représentatifs de ceux qui seront obtenus dans tout trimestre à venir.*

	Exercice 2014 ¹⁾				Exercice 2013 ¹⁾			
	T4 30 juin \$	T3 31 mars \$	T2 31 déc. \$	T1 30 sept. \$	T4 30 juin \$	T3 31 mars \$	T2 31 déc. \$	T1 30 sept. \$
(en milliers de dollars, sauf les données par action)								
Produits des activités ordinaires	29 745	29 029	30 355	27 002	26 163	31 227	26 358	13 515
Marge brute ²⁾	18 864	17 486	17 821	15 263	14 910	14 413	13 984	5 424
BAIIA ²⁾	8 034	8 314	9 104	6 568	4 781	4 422	3 451	940
BAIIA ajusté ^{2), 3)}	10 192	9 426	9 611	7 801	7 499	7 214	6 875	1 846
Résultat net	1 040	1 802	2 811	2 158	739	906	287	(72)
Résultat global	2 197	1 658	2 089	3 464	(1 312)	416	218	(494)
Résultat de base par action ordinaire ⁴⁾	0,01	0,02	0,03	0,02	0,01	0,01	0,00	0,00
Résultat dilué par action ordinaire ⁴⁾	0,01	0,02	0,03	0,02	0,01	0,01	0,00	0,00
Résultat de base par action ordinaire ajusté ⁵⁾	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,01
Résultat dilué par action ordinaire ajusté ⁵⁾	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,01

¹⁾ Les données financières du T4 2014 comprennent celles relatives à tous les secteurs de DHX, sauf Epitome qui n'a eu que 89 jours d'activité financière. Les données financières du T2 et du T3 2014 comprennent celles relatives à tous les secteurs de DHX, sauf Epitome puisqu'elle n'avait pas encore été acquise. Les données financières du T1 2014 comprennent celles relatives à tous les secteurs de DHX, sauf Ragdoll qui n'a eu que 18 jours d'activité financière et Epitome puisque celle-ci n'avait pas encore été acquise. Les données financières du T3 et du T4 2013 comprennent celles relatives à tous les secteurs de DHX, sauf Ragdoll et Epitome puisqu'elles n'avaient pas encore été acquises. Les données financières du T2 2013 ne tiennent compte que de 70 jours d'activité dans le cas de DHX Cookie Jar et d'aucun montant eu égard à Ragdoll et Epitome. Les données financières du T1 2013 comprennent celles relatives à tous les secteurs de DHX, sauf DHX Cookie Jar, Ragdoll et Epitome.

²⁾ Certaines des mesures financières non conformes aux PCGR comparatives font l'objet des ajustements nécessaires, soit les ajustements récurrents normaux et toute modification de la définition actuelle des mesures non conformes aux PCGR (se reporter à la rubrique « Utilisation de mesures financières non conformes aux PCGR » du présent rapport de gestion pour de plus amples renseignements).

³⁾ Les données relatives au BAIIA ajusté présentées ci-dessus pour le T4 2014 ont été ajustées pour tenir compte des charges liées à l'acquisition de Ragdoll et de la chaîne Family et de charges non récurrentes de 2,16 M\$ (charges de 1,11 M\$ pour Ragdoll et la chaîne Family au T3 2014; charges de 0,51 M\$ pour Ragdoll et la chaîne Family au T2 2014; charges de 1,23 M\$ pour Ragdoll au T1 2014; et charges de 2,72 M\$, de 2,79 M\$, de 3,42 M\$ et de 0,91 M\$, respectivement, pour Cookie Jar au T4, au T3, au T2 et au T1 2013), la direction estimant que les données ajustées sont plus représentatives de la performance opérationnelle (se reporter à la rubrique « Rapprochement des données historiques avec le BAIIA et le BAIIA ajusté » du présent rapport de gestion).

⁴⁾ Il est à noter que le résultat de base et le résultat dilué par action ordinaire pour l'exercice 2014 se chiffrent tous deux à 0,07 \$ mais, qu'en raison de l'arrondissement, le total obtenu en additionnant le montant inscrit pour chacun des quatre trimestres de l'exercice 2014 est de 0,08 \$.

⁵⁾ Le résultat de base et dilué par action ordinaire ajusté du quatrième trimestre de 2014 a été calculé en ajoutant au résultat net de la période les charges liées à Ragdoll et à la chaîne Family et des charges non récurrentes de 1,51 M\$, déduction faite de l'incidence fiscale de 0,65 M\$ (charges liées à Ragdoll et à la chaîne Family de 0,78 M\$ pour le T3 2014, déduction faite de l'incidence fiscale de 0,33 M\$; charges liées à Ragdoll et à la chaîne Family de 0,36 M\$ pour le T2 2014, déduction faite de l'incidence fiscale de 0,15 M\$; charges liées à Ragdoll de 0,86 M\$ pour le T1 2014, déduction faite de l'incidence fiscale de 0,37 M\$; charges liées à Cookie Jar de 1,78 M\$ pour le T4 2013, déduction faite de l'incidence fiscale de 0,94 M\$; charges liées à Cookie Jar de 2,06 M\$ pour le T3 2013, déduction faite de l'incidence fiscale de 0,73 M\$; charges liées à Cookie Jar de 2,65 M\$ pour le T2 2013, déduction faite de l'incidence fiscale de 0,77 M\$; et charges liées à Cookie Jar de 0,91 M\$ pour le T1 2013), puis en divisant le montant obtenu par le nombre moyen pondéré de base et dilué d'actions en circulation pour chaque trimestre (respectivement, 119 585 et 122 485 au T4 2014; 116 191 et 119 378 au T3 2014; 108 185 et 112 284 au T2 2014; 102 778 et 106 515 au T1 2014; 102 410 et 105 507 au T4 2013; 102 124 et 105 191 au T3 2013; 90 392 et 95 537 au T2 2013; et 53 071 et 53 071 au T1 2013).

s. o. – Sans objet, car il n'y a eu aucun ajustement au cours de cette période

Comparaison des résultats du trimestre clos le 30 juin 2014 (le « quatrième trimestre de 2014 » ou « T4 2014 ») et du trimestre clos le 30 juin 2013 (le « quatrième trimestre de 2013 » ou « T4 2013 »)

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires se sont établis à 29,74 M\$ au quatrième trimestre de 2014, en hausse de 14 % par rapport aux 26,16 M\$ constatés un an plus tôt. L'accroissement des produits des activités ordinaires au quatrième trimestre de 2014 s'explique par la hausse marquée des produits des activités ordinaires tirés de la distribution, de ceux du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété ou à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation et a été atténué par la baisse des produits des activités ordinaires tirés de la production originale et de ceux tirés des honoraires de production et des frais de service.

Produits des activités ordinaires tirés de la production originale : Les produits des activités ordinaires tirés de la production originale se sont établis à 1,75 M\$ au quatrième trimestre de 2014, accusant une baisse de 78 % par rapport à ceux de 8,06 M\$ inscrits dans le trimestre correspondant de 2013. Cette baisse était prévue et a correspondu à peu près aux attentes de la direction concernant le quatrième trimestre de 2014 et l'exercice 2014 (se reporter au tableau sur les livraisons figurant ci-dessous pour plus de précisions).

Au quatrième trimestre de 2014, la société a ajouté 44,0 demi-heures à sa collection, comparativement à 49,0 demi-heures dans les trois mêmes mois de 2013. Les ajouts au quatrième trimestre de 2014 se répartissent comme suit : 18,0 demi-heures, soit 1,75 M\$ de produits ordinaires tirés de la production de films et d'émissions de télévision originaux, contre 35,0 demi-heures pour le quatrième trimestre de 2013, dans le cas des émissions qui ont été livrées et des licences d'entités consolidées qui sont entrées en vigueur, et 26,0 demi-heures de *Grandpa in my Pocket* faisant l'objet de droits liés à la propriété intellectuelle (les « **droits PI** ») dans la catégorie des titres produits par des tiers (8,0 demi-heures de *Deadtime Stories* et 6,0 demi-heures pour *SheZow* au quatrième trimestre de 2013). Les livraisons de productions originales du quatrième trimestre de 2014 ont correspondu à celles prévues et aux attentes de la direction.

La ventilation des livraisons liées à la collection de contenu (notamment des livraisons de productions originales et des livraisons de titres produits par des tiers et assortis de droits PI) et des totaux partiels en dollars par catégorie pour le quatrième trimestre de 2014 et le quatrième trimestre de 2013 s'établit comme suit :

Catégorie et titre	Saison ou type	T4 2014		T4 2013	
		M\$	Demi-heures	M\$	Demi-heures
Enfants et familles					
Productions originales					
<i>Dr. Dimensionpants</i>	I		14	—	
<i>Ella the Elephant</i>	I		—		7
<i>Johnny Test</i>	VI		s. o. ¹⁾		14
<i>Packages from Planet X</i>	I		—		10
<i>You & Me</i>	I		4		—
<i>Totaux partiels</i>		1,75 \$	18	5,95 \$	31
Autres titres originaux assortis de droits pour le Canada et d'autres territoires					
<i>Doozers</i>	I		—		s. o. ¹⁾
<i>Totaux partiels</i>		— \$	—	1,44 \$	—
Titres produits par des tiers assortis de droits PI					
<i>Deadtime Stories</i>			—		8
<i>Grandpa in my Pocket</i>			26		—
<i>SheZow</i>			—		6
<i>Totaux partiels</i>			26		14
Total – enfants et familles		1,75 \$	44	7,39 \$	45
Comédie					
Productions originales					
<i>Satisfaction</i>	I		—		3
<i>This Hour Has 22 Minutes</i>	XX		—		1
Total – comédie		0,00 \$	—	0,67 \$	4
Total – productions originales		1,75 \$	18	6,62 \$	35
Total – autres titres originaux assortis de droits pour le Canada et d'autres territoires		—	—	1,44 \$	—
Total – titres produits par des tiers et assortis de droits PI		—	26	—	14
		1,75 \$	44	8,06 \$	49

¹⁾ s. o. – Sans objet car les livraisons de demi-heures ont soit déjà été décomptées à la livraison initiale du titre, soit, dans le cas des émissions pour lesquelles la méthode du pourcentage d'avancement est utilisée, leur livraison n'a pas encore été effectuée.

Produits des activités ordinaires tirés de la distribution : Pour le quatrième trimestre de 2014, les produits des activités ordinaires tirés de la distribution ont bondi de 108 % pour atteindre 14,62 M\$ (incluant ceux de 2,49 M\$ provenant d'Epitome), comparativement à 7,04 M\$ au quatrième trimestre de 2013, ce qui a résulté principalement de l'essor continu du nombre de consommateurs de contenu numérique et de territoires. À 12,13 M\$, exclusion faite de ceux de 2,49 M\$ provenant d'Epitome, les produits des activités ordinaires tirés de la distribution se sont situés près de la limite supérieure de la fourchette prévisionnelle de la direction. Au cours du quatrième trimestre de 2014, la société a conclu d'importantes transactions parmi celles qu'elle avait précédemment annoncées, soit celles avec les sociétés suivantes : Amazon EU SARL, Vubiquity Management LLC, DLA Inc., ZDF Enterprises GmbH, Switchover Media/Discovery Communications et JimJam TV. Les résultats tiennent également compte des produits des activités ordinaires tirés de la publicité et du service de VSD par abonnement qu'a générés notre relation avec Google (YouTube.com), laquelle évolue sans cesse et a représenté un apport net de 1,43 M\$ au quatrième trimestre de 2014 (des produits des activités ordinaires d'un montant brut de 2,59 M\$) (0,07 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013 (des produits des activités ordinaires d'un montant brut de 0,13 M\$)).

Produits des activités ordinaires tirés du marchandisage et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété (y compris les droits sur la musique et les autres redevances) : Pour le quatrième trimestre de 2014, les produits des activités ordinaires tirés du marchandisage et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété ont augmenté de 69 % pour s'établir à 4,47 M\$ (2,65 M\$ au quatrième trimestre de 2013).

Au quatrième trimestre de 2014, les produits générés par *Yo Gabba Gabba! Live!* ont monté de 0,93 M\$ en dollars absolus pour s'établir à 0,98 M\$ (0,05 M\$ au quatrième trimestre de 2013) en raison d'une tournée en Australie en 2014. Pour le quatrième trimestre de 2014, les autres produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relativement à *Yo Gabba Gabba!* se sont chiffrés à 0,05 M\$, comparativement à ceux de 1,01 M\$ inscrits à la période correspondante de 2013, ce qui a résulté en général du calendrier de renouvellement de certaines licences. La direction s'attendait à ces retards au fil de la transition et des travaux qu'elle réalise dans le but d'ajouter du contenu et d'amorcer une nouvelle tournée en octobre 2014 (se reporter à la rubrique « Perspectives » pour les nouvelles attentes concernant les produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété pour l'exercice 2015).

Pour le quatrième trimestre de 2014, les autres produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété se sont élevés à 3,44 M\$, ayant progressé de 116 %, en comparaison de 1,59 M\$ au quatrième trimestre de 2013, ce qui a résulté de la croissance qu'ont permise les acquisitions, et ce, plus particulièrement dans le cas des droits sur la musique et des autres redevances.

Produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation : Au quatrième trimestre de 2014, les produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation ont monté de 3,19 M\$ ou de 13 % en regard de ceux de 2,82 M\$ du même trimestre de 2013, ce qui correspond aux attentes pour les trois derniers mois de 2014 étant donné que l'économie du Royaume-Uni et de l'Europe continuent de montrer des signes de reprise.

Produits des activités ordinaires tirés des honoraires de production et des frais de service : Pour le quatrième trimestre de 2014, la société a gagné des honoraires de production et des frais de service de 3,92 M\$, en baisse de 9 % par rapport à ceux de 4,29 M\$ inscrits au quatrième trimestre de 2013. Les produits constatés au quatrième trimestre de 2014 ont été légèrement inférieurs à ceux auxquels s'attendait la direction puisque le démarrage de la production de deux émissions pour lesquelles la société fournit des services a accusé un léger retard.

Produits des activités ordinaires tirés des nouveaux médias et produits localifs : Les produits des activités ordinaires tirés des nouveaux médias ont augmenté de 37 % au quatrième trimestre de 2014 pour se chiffrer à 1,79 M\$ (1,31 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013), en raison principalement du calendrier prévu de certains livrables liés au projet UMIGO. Au quatrième trimestre de 2014, la société a commencé à rattraper quelque peu son retard à l'égard des livrables liés à ce projet après un démarrage plutôt lent dans l'exercice 2014. Après certains changements dans la gestion de la production, le projet UMIGO a désormais atteint son rythme de croisière et devrait donner des résultats conformes aux attentes pour l'exercice 2015. Aucun montant n'a été comptabilisé au titre des produits localifs au quatrième trimestre de 2014 ou à celui de 2013, ce qui est imputable à l'absence de produits des activités ordinaires tirés de la location à des tiers de studios et bureaux de la société à Toronto et à la cession de son immeuble à Halifax au troisième trimestre de l'exercice 2013.

Marge brute

La marge brute s'est chiffrée à 18,87 M\$ au quatrième trimestre de 2014, ce qui représente une augmentation en dollars absolus de 3,96 M\$, soit de 27 %, par rapport à celle de 14,91 M\$ dégagée dans les trois mêmes mois de 2013. DHX est heureuse d'annoncer qu'à 63 % des produits des activités ordinaires du quatrième trimestre de 2014, la marge brute globale se situe au-dessus de la limite supérieure de la fourchette prévisionnelle de la direction, ce qui a découlé des excellentes marges réalisées sur les nouvelles ententes de distribution de contenu numérique ainsi que de marges sur la distribution, sur les honoraires de production et les frais de service et sur le merchandising et la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété ou qui font l'objet d'ententes de représentation. Pour le quatrième trimestre de 2014, la marge brute a correspondu aux produits des activités ordinaires, soit 29,74 M\$, diminués des coûts de production directs et de la charge au titre de l'investissement dans des films de 10,64 M\$ et d'une charge de 0,23 M\$ au titre de la valeur comptable des collections qui ont été acquises (26,16 M\$, diminués de 10,80 M\$ et de 0,45 M\$, respectivement, pour le quatrième trimestre de l'exercice 2013).

Pour le quatrième trimestre de 2014, les marges dans chacune des catégories de produits en dollars absolus et exprimées en pourcentage ont été les suivantes : la marge sur les produits des activités ordinaires tirés de la production s'est établie à 0,34 M\$ ou à 19 % ; la marge nette sur les produits des activités ordinaires tirés des honoraires de production et des frais de service s'est chiffrée à 2,10 M\$ ou à 54 % ; la marge sur les produits des activités ordinaires tirés de la distribution s'est établie à 9,53 M\$ ou à 65 % (7,89 M\$ ou 54 %, déduction faite du montant résiduel de 1,64 M\$ au titre du coût des collections acquises – charges extraordinaires) ; la marge sur les produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété s'est établie à 2,50 M\$ ou à 56 % ; la marge sur les produits des activités ordinaires tirés du merchandising et de la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation s'est chiffrée à 3,19 M\$ ou à 100 % ; et la marge sur les produits des activités ordinaires tirés des nouveaux médias s'est établie à 1,21 M\$ ou à 68 %.

La marge sur la production, qui s'est située à 19 %, en fonction de la composition des produits livrés, a été légèrement inférieure aux attentes minimales de la direction. La marge sur les produits des activités ordinaires tirés des honoraires de production et des frais de service peut fluctuer fortement et à 54 % (en comparaison de 31 % pour le quatrième trimestre de 2013), elle a dépassé la limite maximale de la fourchette prévisionnelle de la direction. La marge sur la distribution peut varier grandement d'un titre à l'autre. À 65 %, cette marge surpasse la limite maximale de la fourchette prévisionnelle de la direction.

Charges opérationnelles (produits)

Frais de vente, frais généraux et frais d'administration

Pour le quatrième trimestre de 2014, les frais de vente, frais généraux et frais d'administration ont baissé de 1 % pour s'établir à 9,39 M\$, contre 9,51 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013. Les frais de vente, frais généraux et frais d'administration tiennent compte d'une charge hors trésorerie de 0,43 M\$ liée à la rémunération fondée sur des actions (0,37 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013). Après ajustement, les frais de vente, frais généraux et frais d'administration se sont chiffrés à 8,96 M\$, ce qui est conforme aux attentes de la direction pour le trimestre.

Dotation aux amortissements et coût des collections acquises – charges extraordinaires

Pour le quatrième trimestre de 2014, le montant inscrit au titre de la dotation aux amortissements et du coût des collections acquises s'est accru de 18 %, pour s'établir à 3,18 M\$ (2,69 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013). Pour le quatrième trimestre de 2014, le coût des collections acquises s'est chiffré à 1,64 M\$, ce qui est essentiellement imputable aux acquisitions de Cookie Jar et de Ragdoll (1,40 M\$ pour l'acquisition de Cookie Jar uniquement au quatrième trimestre de 2013). Ce coût est présenté après déduction des charges extraordinaires puisqu'il a trait aux titres en collection qui ont une durée maximale de 20 ans aux fins de la comptabilisation en charges, qui sont assortis de charges décaissées continues minimales relativement à la vente et qui sont considérés comme des actifs non courants (*il est à noter que le solde de 0,23 M\$ (0,45 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013) au titre du coût des collections acquises est présenté à titre de réduction de la marge brute indiquée ci-dessus*). Pour le quatrième trimestre de 2014, la dotation à l'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté de 49 % pour s'établir à 0,67 M\$, ce qui s'explique surtout par l'acquisition de Cookie Jar, facteur contrebalancé en partie par la vente de l'immeuble de la société situé à Halifax (0,45 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013). Pour le quatrième trimestre de 2014, la dotation à l'amortissement des immobilisations incorporelles a augmenté de 4 % pour s'établir à 0,87 M\$ en raison principalement des acquisitions de Cookie Jar et de Ragdoll (0,84 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013 en raison uniquement de l'acquisition de DHX Cookie Jar).

Frais de développement et autres

Pour le quatrième trimestre de 2014, les frais de développement et autres se sont établis à 1,16 M\$ (1,28 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013).

Coûts d'acquisition

Au cours du quatrième trimestre de 2014, la société a engagé des coûts de 1,17 M\$ liés à l'acquisition de Ragdoll et de la chaîne Family (néant au cours du quatrième trimestre de 2013). Dans le quatrième trimestre de 2014, aucun montant n'a été constaté au titre des coûts d'acquisition de Cookie Jar (0,41 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013).

Quote-part de la perte des entreprises associées

Au quatrième trimestre de 2014, la société n'a inscrit aucune quote-part de la perte des entreprises associées eu égard à sa participation dans Tribal Nova puisque cette participation a été vendue au cours du quatrième trimestre de 2013 (0,09 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013).

Perte réalisée sur la cession de placements à court terme

Pour le quatrième trimestre de 2014, la société n'a comptabilisé aucun montant sur la cession de placements à court terme (profit de 0,37 M\$ à la vente de sa participation dans Tribal Nova au quatrième trimestre de 2013).

Produits financiers (charges)

Pour le quatrième trimestre de 2014, la société a comptabilisé des charges financières d'un montant net de 0,78 M\$, comparativement à 0,07 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013. Le montant net des charges financières du quatrième trimestre de 2014 se compose de charges financières de 0,49 M\$ liées à la dette à long terme et aux contrats de location-financement (0,32 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013), de frais de crédit et frais bancaires de 0,38 M\$, incluant les intérêts sur la facilité de crédit renouvelable (0,02 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013) et d'intérêts cumulés de 0,22 M\$ au titre des frais de financement différés (0,32 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013), ce qui a été contrebalancé en partie par un profit de change de 0,24 M\$ (profit de change de 0,59 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013) et par des produits financiers de 0,07 M\$ (néant pour le quatrième trimestre de 2013).

BAIIA et BAIIA ajusté

Pour le quatrième trimestre de 2014, le BAIIA s'est chiffré à 8,03 M\$, en hausse de 3,25 M\$, ou de 68 %, par rapport à celui de 4,78 M\$ inscrit au quatrième trimestre de 2013. Pour le quatrième trimestre de 2014, le BAIIA ajusté s'est établi à 10,19 M\$, ce qui représente une augmentation de 2,69 M\$, ou de 36 %, en regard de celui de 7,50 M\$ inscrit dans le quatrième trimestre de 2013. Le BAIIA ajusté du quatrième trimestre de 2014 tient compte d'ajouts au titre des charges indiquées ci-dessous et liées à l'acquisition de Ragdoll et à celle de la chaîne Family qui était en cours ainsi que d'autres charges non récurrentes totalisant 2,15 M\$ (des coûts d'acquisition et d'intégration de Cookie Jar de 2,72 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013).

Impôt sur le résultat

Pour le quatrième trimestre de 2014, la société a comptabilisé une charge d'impôt de 1,33 M\$ (0,42 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013), laquelle se compose d'une charge d'impôt exigible de 0,73 M\$ (0,30 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013) et d'une charge d'impôt différé de 0,60 M\$ (0,12 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013).

Résultat net et résultat global

Pour le quatrième trimestre de 2014, le résultat net s'est établi à 1,04 M\$, contre 0,74 M\$ pour le quatrième trimestre de 2013, ce qui signale une hausse de 41 % ou de 0,30 M\$ en dollars absolus. Pour le quatrième trimestre de 2014, le résultat net normalisé au titre des charges liées à Ragdoll ainsi que d'autres charges non récurrentes de 1,51 M\$ (déduction faite de l'incidence fiscale de 0,65 M\$) s'est établi à 2,55 M\$ (un résultat de base et dilué ajusté de 0,02 \$ par action), ayant fléchi de 8 % par rapport au résultat net de 2,76 M\$ normalisé au titre des charges liées à Cookie Jar de 2,02 M\$ du quatrième trimestre de 2013 (déduction faite de l'incidence fiscale de 0,70 M\$) (un résultat de base et dilué ajusté de 0,03 \$ par action).

Pour le quatrième trimestre de 2014, le résultat global a été de 2,20 M\$ alors qu'une perte de 1,31 M\$ avait été constatée à ce chapitre au quatrième trimestre de 2013, ce qui représente une amélioration de 3,51 M\$ en dollars absolus.

Situation de trésorerie et ressources en capital	Exercice	Exercice
	2014	2013
	\$	\$
<i>(en milliers de dollars, sauf les ratios tirés de l'état de la situation financière)</i>		
Montants et ratios clés tirés de l'état de la situation financière :		
Trésorerie, liquidités soumises à restrictions et placements à court terme	26 711	13 918
Actif non courant	155 595	118 911
Fonds de roulement	141 847	93 741
Passif non courant et autres passifs	74 093	49 777
Ratio du fonds de roulement ¹⁾	2,12	1,83
Entrées (sorties) de trésorerie par activité :		
Activités opérationnelles	6 185	(11 493)
Activités de financement	43 256	(836)
Activités d'investissement	(35 663)	5 736
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie	261	67
Entrées (sorties) de trésorerie, montant net	14 039	(6 526)
Entrées (sorties) ajustées liées aux activités opérationnelles ²⁾	12 478	9 012

- 1) Le ratio du fonds de roulement correspond à l'actif courant, divisé par le passif courant (se reporter aux états financiers consolidés audités des exercices clos les 30 juin 2014 et 2013).
- 2) Pour l'exercice clos le 30 juin 2014, le montant de 12 478 \$ inscrit à titre d'entrées ajustées liées aux activités opérationnelles (9 012 \$ pour l'exercice clos le 30 juin 2013) correspond aux entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles de 6 185 \$ (sorties de trésorerie de (11 493) \$ pour 2013), ajustées en fonction du remboursement au titre du crédit-relais à la production, déduction faite des variations de la dette bancaire, d'une diminution des liquidités soumises à restriction et liées à la production de (7 307) \$ (produit de 11 943 \$ pour 2013), d'un ajustement du fonds de roulement net d'Epitome de 8 590 \$ (néant pour 2013) et de coûts d'acquisition de 5 010 \$ (9 840 \$ pour 2013). Se reporter à la rubrique « Utilisation de mesures financières non conformes aux PCGR » du présent rapport de gestion pour la définition de l'expression « entrées (sorties) ajustées liées aux activités opérationnelles ». Cette définition ne correspond pas à celle donnée dans le rapport de gestion de l'exercice 2013, la direction ayant décidé de la changer.

Variations de la trésorerie

Au 30 juin 2014, la trésorerie s'établissait à 26,68 M\$, contre 12,64 M\$ au 30 juin 2013.

Pour l'exercice 2014, la société a inscrit des entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles de 6,19 M\$, lesquelles ont résulté du résultat net de 7,81 M\$, auquel ont été ajoutés 2,09 M\$ au titre des éléments hors trésorerie liés à la dotation à l'amortissement des immobilisations corporelles, 3,83 M\$ au titre des immobilisations incorporelles, 0,84 M\$ au titre des frais de financement, 0,98 M\$ au titre de la moins-value de l'investissement dans des films et des émissions de télévision, 0,10 M\$ au titre de la perte latente sur des placements à long terme, 1,59 M\$ au titre de la rémunération fondée sur des actions et 1,27 M\$ au titre de la charge d'impôt différé. Les sorties de trésorerie liées aux activités opérationnelles ont découlé d'un profit de change latent de 4,08 M\$, d'une variation nette de 2,91 M\$ de l'investissement dans des films et des émissions de télévision et d'un montant de 5,33 M\$ au titre de la variation nette des éléments hors trésorerie liés aux activités opérationnelles.

Pour l'exercice 2014, la société a inscrit des entrées de trésorerie liées aux activités de financement de 43,26 M\$. Les sorties de trésorerie liées aux activités de financement ont découlé du versement de dividendes totalisant 4,98 M\$, d'une variation de 0,16 M\$ des frais de financement différés, d'une dette bancaire de 0,07 M\$, d'un remboursement de 8,48 M\$ sur le crédit-relais à la production, d'un remboursement de 0,45 M\$ d'autres passifs et de remboursements de 7,45 M\$ sur la dette à long terme et les obligations découlant de contrats de location-financement. Les entrées liées aux activités de

financement ont découlé du produit de 36,59 M\$ tiré de l'émission d'actions ordinaires, du produit de 2,83 M\$ provenant du régime d'actionnariat, des options et des bons de souscription, du produit de 24,19 M\$ tiré de la dette à long terme et d'une diminution de 1,25 M\$ des liquidités soumises à restrictions.

Pour l'exercice 2014, les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont établies à 35,66 M\$. Les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement ont été de 32,95 M\$ pour les acquisitions d'entreprises, de 2,40 M\$ pour les acquisitions d'immobilisations corporelles et de 0,31 M\$ au titre des coûts associés aux immobilisations incorporelles générées en interne.

Fonds de roulement

Le fonds de roulement correspond à l'actif courant de la société déduction faite du passif courant. Le fonds de roulement au 30 juin 2014 était de 48,11 M\$ supérieur à celui enregistré au 30 juin 2013.

D'après les prévisions actuelles de la société concernant les produits des activités ordinaires de l'exercice 2015, prévisions qui se fondent sur les montants contractuels et prévus relativement aux produits des activités ordinaires tirés de la production, de la distribution, du merchandising et de la concession de licences et de la diffusion ainsi que d'autres produits, la société estime que les fonds provenant des activités opérationnelles suffiront à répondre à ses besoins en matière de fonds de roulement pour au moins les 12 prochains mois. La direction estime que l'actuel fonds de roulement excédentaire, qui totalise 141,58 M\$, est suffisamment élevé pour lui permettre de réaliser son plan d'affaires.

Convention cadre de crédit consortial

Parallèlement à la clôture de l'acquisition de Cookie Jar, DHX a établi, auprès d'un consortium de banques canadiennes dirigé par RBC Marchés des Capitaux, une nouvelle facilité de crédit venant remplacer la dette existante de DHX et de Cookie Jar, autre que le financement de productions précises obtenu par DHX et les filiales de Cookie Jar. Par la suite, cette facilité a été majorée de 25 M\$ aux fins de l'acquisition de Ragdoll. La convention cadre de crédit consortial ainsi majorée prévoit l'octroi de deux facilités de crédit garanties de premier rang (les « **facilités de crédit** ») d'un montant de capital global maximal de 95 M\$, soit une facilité d'emprunt à terme d'un montant total de 75 M\$ (la « **facilité à terme** ») (69,94 M\$ au 30 juin 2014) et une facilité d'emprunt renouvelable d'un montant total maximal de 20 M\$ (la « **facilité renouvelable** ») (4,93 M\$ au 30 juin 2014). La facilité à terme a servi à rembourser certains emprunts de DHX et de ses filiales, notamment certains emprunts de Cookie Jar repris dans le cadre de l'acquisition de celle-ci, et à l'acquisition de Ragdoll, ainsi qu'à régler des frais engagés dans le cadre des acquisitions de Cookie Jar et de Ragdoll. Les prélèvements sur les facilités de crédit peuvent être faits en dollars canadiens (« **\$ CA** ») ou en devises, notamment en euros, en livres sterling (« **£** ») ou en dollars américains (« **\$ US** »). Au 30 juin 2014, la facilité à terme était composée de 42,35 M\$ US et de 14,38 M£ et la facilité renouvelable était composée de 2,7 M£ et d'aucun montant en \$ CA. La facilité renouvelable peut être utilisée pour le fonds de roulement et à des fins générales.

DHX et certaines de ses filiales, à titre de garants, ont fourni au prêteur, en guise de garantie pour les facilités de crédit, une sûreté de premier rang visant la totalité du capital-actions des filiales de DHX et des garants ainsi que la totalité des biens personnels et réels actuels et futurs de DHX et des garants. La facilité à terme viendra à échéance quatre ans après la date de clôture des facilités de crédit et est assujettie à des paiements d'amortissement annuels (correspondant à un pourcentage du montant initial de la facilité à terme) de i) 7 % en 2013, ii) 8 % en 2014, iii) 12 % en 2015 et iv) 13 % en 2016. Ces paiements sont tous exigibles sous la forme de versements trimestriels égaux, le solde étant payable en entier, dans chaque cas, à la date d'échéance. L'encours de la facilité renouvelable devra être remboursé intégralement à la date d'échéance de la facilité à terme.

Gestion du capital

En ce qui concerne la gestion du capital, les objectifs de la société sont de fournir un rendement approprié aux actionnaires, de préserver ses actifs, de maintenir une structure de coûts concurrentielle et de demeurer en exploitation afin de poursuivre le développement, la production et la distribution de ses productions cinématographiques et télévisuelles, ainsi que la concession de licences connexes.

Pour faciliter la gestion de sa structure du capital, la société prépare des budgets opérationnels annuels qui sont mis à jour au besoin en fonction de divers facteurs, notamment les acquisitions importantes, la conjoncture du secteur et les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles. Les budgets annuels et mis à jour sont revus par le conseil d'administration.

La société assure le suivi du capital au moyen de divers ratios financiers, notamment, au 30 juin 2014, des ratios suivants prévus par les nouvelles facilités de crédit :

- le ratio de levier financier, qui s'entend de la dette émise (soit le total de toutes les obligations d'emprunt portant intérêt réellement ou théoriquement, compte non tenu du crédit-relais à la production, de toutes les obligations découlant de contrats de location-financement et de tout passif éventuel) (la « **dette émise** ») divisée par le BAIIA ajusté consolidé (soit le BAIIA ajusté consolidé (établi d'après les résultats pro forma des 12 derniers mois), moins les profits ou pertes de change sur la dette intragroupe, le BAIIA lié à la production et certains coûts d'acquisition);
- le ratio de couverture des charges fixes, qui s'entend du BAIIA consolidé ajusté, déduction faite de l'impôt exigible et des dépenses d'investissement non financées, divisé par les charges fixes (charge d'intérêts consolidée et remboursements prévus de capital de la dette émise).

Le tableau qui suit montre les ratios financiers calculés pour les 12 derniers mois à la date indiquée :

	Cibles	30 juin 2014
Ratio de levier financier	< 2,5 fois	1,70 fois
Ratio de couverture des charges fixes	> 1,5 fois	5,10 fois

La société respecte ces ratios.

Obligations contractuelles⁵⁾					
<i>30 juin 2014</i>					
 Paiements exigibles par période (en milliers de dollars)	Total	Exercice 2015	Exercices 2016-2017	Exercices 2018-2019	Après l'exercice 2020
	\$	\$	\$	\$	\$
Dette bancaire ¹⁾	4 930	4 930	—	—	—
Contrats de location-financement visant du matériel ²⁾	536	228	278	30	—
Versements sur la dette à long terme (capital et intérêts) ³⁾	74 982	10 715	64 267	—	—
Contrats de location simple ⁴⁾	9 620	3 174	5 361	934	151
Total des obligations contractuelles	90 068	19 047	69 906	964	151

1) Facilité renouvelable d'un montant maximal de 20,0 M\$ et portant intérêt à un taux théorique fondé sur le taux des acceptations bancaires à 3,40 %.

2) Aux termes des contrats de location-financement visant le montage vidéo, les biens à bail et d'autres pièces de matériel de bureau et de production, les obligations portent intérêt à un taux théorique variant de 4,0 % à 9,8 % et viennent à échéance entre janvier 2014 et février 2017. Les soldes de capital sont indiqués à la note 11 des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 juin 2014.

3) Se reporter à la note 11 c) des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 juin 2014 pour obtenir des détails.

4) Aux termes des contrats de location simple. Se reporter à la note 19 des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 juin 2014 pour obtenir des détails.

5) Il est à noter qu'en plus des totaux indiqués ci-dessus, la société doit un montant de 35,96 M\$ au titre du crédit-relais à la production (se reporter à la note 11 b) des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 juin 2014 pour obtenir d'autres détails à ce sujet).

Perspectives

Au 30 juin 2014, la société affichait une situation financière solide, ses fonds en caisse s'élevant à quelque 26,68 M\$. La direction continue de mettre l'accent sur les forces vitales de la société, à savoir le développement, la production et la distribution de sa collection, qui comprend désormais 10 000 demi-heures, et la concession de licences de diffusion des meilleures émissions pour enfants et familles qui soient, et ce, en vue d'accroître les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles et la rentabilité en misant à la fois sur les créneaux de production et de distribution existants et sur de nouvelles formules de distribution, ce qui englobe le contenu numérique, la musique numérique et le marchandisage et la concession de licences. La société entend étoffer sa collection de contenu de 1 % à 2 % chaque année (ce qui représente entre 100 et 200 demi-heures environ), et ce, tant grâce à sa croissance interne qu'à des acquisitions de titres produits par des tiers.

Objectifs de la direction

La direction vise à atteindre le centre des fourchettes indiquées ci-dessous. La partie inférieure représente les ventes contractuelles qui devraient être réalisées ou les estimations prudentes de la direction relativement à chaque source de produits. Par exemple, dans le cas des produits tirés de la production, les émissions originales qui sont actuellement en cours de production et qui sont visées par des contrats entreraient dans la partie inférieure de la fourchette et ne seraient assujetties qu'au risque que pose leur livraison ou leur calendrier. Dans le cas des produits tirés de la distribution ou du marchandisage et de la concession de licences relativement à des marques que la société détient en propriété, l'estimation de la partie inférieure de la direction se fonde sur l'expérience de la société en matière de conclusion d'ententes de concession de licences et sur sa capacité à tirer un montant raisonnable des ventes susceptibles d'être réalisées grâce à son portefeuille de clients. La partie supérieure représente le montant maximal qui devrait découler de nouvelles ententes de concession de licences qui pourraient être conclues, selon une perception plus ambitieuse de l'exploitation du portefeuille existant. La plupart de ces nouvelles ententes n'ont pas encore été conclues.

Produits des activités ordinaires

Pour 2015, les objectifs de DHX en ce qui a trait aux produits des activités ordinaires tirés de la production (production originale, honoraires de production et frais de service) se situent respectivement entre 37,5 M\$ et 50 M\$ (incluant Epitome) et entre 17,5 M\$ et 22,5 M\$.

Pour 2015, la direction vise une fourchette de 50 M\$ à 60 M\$ pour ce qui est des produits des activités ordinaires tirés de la distribution de la collection, y compris les productions acquises dans le cadre des acquisitions de Ragdoll et d'Epitome et celles de YouTube.

Pour 2015, l'objectif de DHX à l'égard du marchandisage et de la concession de licences relatifs à des marques qu'elle détient en propriété (*Yo Gabba Gabba!*, *Caillou*, *Richard Scarry's Busytown Mysteries*, *Johnny Test* et maintenant *Teletubbies*, *In the Night Garden* et *Degrassi*), compte tenu des produits tirés des droits sur la musique et des autres redevances, se situe entre 20 M\$ et 25 M\$.

Pour 2015, la direction cible des produits de 11 M\$ à 13 M\$ tirés du merchandising et de la concession de licences provenant de CPLG. Il convient de noter que CPLG étant une agence de licences, ses coûts des ventes sont très faibles (en général de 5 % à 15 %) et que la majorité des charges rattachées à cette catégorie constituent des frais de vente, frais généraux et frais d'administration qui sont pris en compte dans les cibles de DHX qui sont indiquées ci-dessous et qui ont trait aux frais de vente, frais généraux et frais d'administration.

Pour 2015, l'objectif en ce qui a trait aux produits des activités ordinaires tirés des nouveaux médias et aux autres produits se situe entre 5 M\$ et 6 M\$, ce qui tient compte du projet UMIGO.

Pour 2015, la direction cible la réalisation de produits de 72 M\$ à 75 M\$ provenant de l'entreprise de la chaîne Family qu'elle a acquise le 31 juillet 2014 et qui mène désormais ses activités sous l'appellation DHX Television.

Marges brutes

Pour 2015, la direction a établi les fourchettes cibles suivantes pour les marges brutes des diverses catégories de produits des activités ordinaires : de 35 % à 45 % pour la production originale, de 35 % à 45 % pour les honoraires de production et frais de service, de 55 % à 65 % pour la distribution, de 50 % à 60 % pour DHX Television, de 55 % à 65 % pour le merchandising et la concession de licences relatifs à des marques que la société détient en propriété et pour les droits sur la musique et les autres redevances, de 95 % à 100 % pour le merchandising et la concession de licences relatifs à des marques faisant l'objet d'ententes de représentation et de 20 % à 30 % pour les nouveaux médias et autres.

Charges opérationnelles (produits)

Pour 2015, DHX prévoit que ses frais de vente, frais généraux et frais d'administration en trésorerie trimestriels se situeront entre 10,5 M\$ et 12 M\$, incluant ceux de Ragdoll, d'Epitome et de DHX Television qui a récemment été acquise.

Pour 2015 et, eu égard à toutes les catégories, la dotation aux amortissements et le coût des collections acquises (il convient de mentionner que ces amortissements se rapportent aux charges extraordinaires seulement et excluent celle liée aux films et aux émissions de télévision ainsi que la charge au titre de la valeur comptable des collections acquises) et les frais de développement normalisés devraient totaliser entre 15 M\$ et 17,5 M\$. Pour 2015, la rémunération fondée sur des actions et autres charges (incluant les coûts d'acquisition) devraient osciller respectivement entre 1,25 M\$ et 1,75 M\$ et entre 2 M\$ et 3 M\$. Pour 2015, les charges financières devraient se situer entre 8,5 M\$ et 11 M\$, incluant les coûts associés aux acquisitions de Ragdoll, d'Epitome et de DHX Television.

Au premier trimestre de 2015, la société prévoit constater une charge non récurrente se situant entre 11,5 M\$ et 14 M\$ en lien avec son obligation liée aux avantages tangibles relativement à l'acquisition de la chaîne Family, ce qui est expliqué plus longuement à la rubrique « Obligation en matière d'avantages tangibles relativement à la chaîne Family ».

Synergies avec la chaîne Family

La direction s'attend à ce que l'intégration de la chaîne Family à DHX génère des synergies au chapitre des coûts variant entre 3 M\$ et 5 M\$ (entre 2 M\$ et 3 M\$ en réduction de coûts de programmation et entre 1 M\$ et 2 M\$ en synergies relativement aux frais de vente, frais généraux et frais d'administration) pour l'exercice 2015 et entre 5 M\$ et 7 M\$ (entre 4 M\$ et 5 M\$ en réduction de coûts de programmation et entre 1 M\$ et 2 M\$ en synergies relativement aux frais de vente, frais généraux et frais d'administration) pour l'exercice 2016 et par la suite. La direction prévoit que les coûts engagés pour réaliser ces synergies se situeront entre 1 M\$ et 1,5 M\$ pour l'exercice 2015.

Mise à jour du calendrier de la tournée Yo Gabba Gabba! Live!

Tel qu'il a été indiqué dans le rapport de gestion de DHX pour le deuxième trimestre de 2014 et comme il était prévu, la direction a récemment annoncé que la conception du spectacle *Yo Gabba Gabba! Live!* a été revue en y ajoutant du nouveau contenu et qu'une tournée devrait avoir lieu à l'automne de 2014. Selon les attentes, en 2015 et compte non tenu de toute tournée durant la période des fêtes, entre 50 et 60 représentations devraient avoir lieu, et ce, dans 30 villes. La direction analyse la possibilité d'organiser une tournée à l'hiver et au printemps de 2015 et transmettra des renseignements à ce sujet dans les trimestres à venir.

Acquisitions récentes

Acquisition de Ragdoll

Le 13 septembre 2013, la société a mené à terme l'acquisition de Ragdoll auprès de BBC Worldwide et d'un groupe comprenant la fondatrice de Ragdoll, M^{me} Anne Wood, pour une contrepartie en trésorerie de 30,35 M\$, compte tenu des ajustements du fonds de roulement, ce qui a été financé au moyen d'une hausse de 25 M\$ CA de la limite d'emprunt des facilités d'emprunt existantes de DHX et au moyen de ses réserves de trésorerie existantes, y compris sa facilité de crédit renouvelable. DHX Media s'attend à ce que cette transaction ait une incidence positive sur le résultat net par action dès l'exercice 2015.

En vertu de l'entente, DHX Media a obtenu 12 séries, dont la populaire série britannique *The Adventures of Abney & Teal*, la série primée par la BAFTA *Dipdap*, *Brum* ainsi que 365 épisodes des *Teletubbies*, 52 épisodes des *Teletubbies Everywhere* et 100 épisodes de *In the Night Garden*. Saluées pour leur contenu divertissant et éducatif qui a conquis plusieurs générations d'enfants partout dans le monde, les productions vedettes de Ragdoll Worldwide, soit les *Teletubbies* et *In the Night Garden*, ont obtenu un succès commercial fracassant depuis leur création grâce à des programmes de diffusion et de concession de licences dynamiques. Les *Teletubbies* ont envahi les ondes de plus de 120 pays et continuent de trouver écho auprès des enfants, comme en font foi les 286 000 000 de visionnements recueillis par les cinq épisodes les plus populaires de la série sur YouTube.

Ragdoll Worldwide a vu le jour en 2006 en tant que coentreprise entre BBC Worldwide, la division commerciale de la BBC, et la maison de production de M^{me} Anne Wood, Ragdoll Ltd. M^{me} Wood est l'une des productrices d'émissions pour enfants les plus célèbres en Grande-Bretagne et les plus respectées par la critique. Elle a reçu le titre de commandant de l'Ordre de l'Empire britannique (« CBE ») décerné par la reine lors des célébrations du deuxième millénaire pour son apport à la diffusion d'émissions jeunesse et elle est à l'origine de quelques-unes des émissions pour enfants les plus acclamées au monde.

Se reporter à la note 5 ii) des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 juin 2014 pour obtenir des détails sur la ventilation finale du prix d'achat de Ragdoll.

Le 13 juin 2014, la société a annoncé qu'elle entendait produire 60 nouveaux épisodes des *Teletubbies* pour le compte de la populaire chaîne pour enfants CBeebies de la BBC.

Placement d'octobre 2013

Le 29 octobre 2013, la société a conclu, avec un syndicat de preneurs fermes dont le chef de file était Canaccord Genuity Corp. (collectivement, les « preneurs fermes »), une convention visant l'achat, par prise ferme, de 9 725 000 actions ordinaires de la société au prix de 3,60 \$ chacune, pour un produit brut total de 35 010 \$ (le « **placement d'octobre 2013** »). De plus, la société a accordé aux preneurs fermes une option de surallocation qui pouvait être exercée en tout temps dans les 30 jours suivant la clôture du placement d'octobre 2013 et qui leur permettait d'acquérir 1 458 750 actions ordinaires supplémentaires de la société au prix de 3,60 \$ chacune. La clôture du placement d'octobre 2013, y compris l'exercice de la totalité de l'option de surallocation, a eu lieu le 21 novembre 2013. Une partie du produit net de ce placement a servi à rembourser la facilité renouvelable, et le solde a été affecté aux transactions relatives à Epitome et à la chaîne Family ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise.

Acquisition de la chaîne Family

Le 31 juillet 2014, DHX Media a acquis (l'« **acquisition de la chaîne Family** ») la totalité des actions de 8504601 Canada Inc. (la « **nouvelle chaîne Family** ») auprès de Bell Média Inc. (« **Bell** » ou le « **vendeur** ») en échange d'une contrepartie en trésorerie de 170 M\$, sous réserve des ajustements de clôture d'usage. La nouvelle chaîne Family est la société qui exploite l'entreprise de télévision payante de langue anglaise de catégorie « A » connue sous le nom de Family ou chaîne Family (la « **chaîne Family** »), y compris sa source de contenu multiplexe connue sous le nom de Disney Junior (« **Disney Junior (anglais)** »), l'entreprise de télédiffusion spécialisée de langue française de catégorie « B » connue sous le nom de Disney Junior (« **Disney Junior (français)** »), et l'entreprise de télédiffusion spécialisée de langue anglaise de catégorie « B » connue sous le nom de Disney XD (« **Disney XD** ») (collectivement, l'« **entreprise de la chaîne Family** »). Une nouvelle division de DHX englobant ces quatre chaînes de télévision a été formée et portera le nom de DHX Television.

En parallèle avec l'acquisition de la chaîne Family et comme condition à sa clôture, DHX a conclu un nouveau contrat d'affiliation pour réseaux avec une société liée de Bell (le « **contrat d'affiliation pour réseaux de Bell** ») afin que soient assurés les services liés à l'entreprise de la chaîne Family, contrat échéant le 31 décembre 2018.

L'acquisition de la chaîne Family est assujettie à certaines autres conditions préalables, y compris l'approbation du Commissaire de la concurrence en vertu de la *Loi sur la concurrence* (Canada), approbation qui a été accordée le 17 décembre 2013, et celle du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « **CRTC** »), ainsi qu'à d'autres conditions de clôture courantes.

Aux termes de la *Loi sur la concurrence*, le Commissaire de la concurrence a approuvé la transaction en décembre 2013 et le CRTC a fait de même le 24 juillet 2014.

Obligation en matière d'avantages tangibles relativement à la chaîne Family

Tel qu'il est expliqué à la rubrique « Acquisition de la chaîne Family » et comme exigence stipulée dans la décision d'approbation de la transaction par le CRTC, la société est tenue d'engager 17,31 M\$ dans les sept prochaines années afin de procurer au système canadien de radiodiffusion des avantages tangibles. Cette somme servira à des projets à l'écran, telles la concession de droits et la production d'émissions originales de langue anglaise et d'intérêt national, au cofinancement d'émissions, en partenariat avec des radiodiffuseurs publics et l'Aboriginal Peoples Television Network (« **APTN** »), selon la demande et l'intérêt de ces radiodiffuseurs et d'APTN, à des initiatives pour médias numériques associés aux productions créées en vertu des projets indiqués ci-dessus, à la création d'un Fonds de développement pour la famille et les enfants et à la réalisation d'avantages d'ordre social, telles la création de débouchés régionaux et la formation en rédaction de scénarios d'émissions pour enfants. Cette obligation sera constatée au compte de résultat à la juste valeur à la date de l'acquisition, c'est-à-dire au total des flux de trésorerie nets futurs actualisés, et devrait donner lieu à une charge non récurrente estimative se situant entre 11,5 M\$ et 14 M\$, selon le taux d'actualisation qui sera appliqué.

Résumé des actifs clés de l'entreprise de la chaîne Family

L'entreprise de la chaîne Family, exploitée par la nouvelle chaîne Family, est l'une des plus importantes sociétés canadiennes spécialisées dans la diffusion d'émissions pour enfants et pour la famille. L'entreprise exploite quatre chaînes de télévision canadiennes pour enfants, soit la chaîne Family, Disney Junior (anglais) (qui est une chaîne multiplexe de la chaîne Family), Disney Junior (français) et Disney XD.

L'entreprise offre du contenu par l'intermédiaire de sa relation exclusive avec The Walt Disney Company (« **Disney** ») ainsi qu'avec des producteurs canadiens et internationaux indépendants. Grâce à ce contenu, les chaînes offrent des services de diffusion spécialisés et payants à divers câblodistributeurs et télédistributeurs par satellite canadiens (c.-à-d. les entreprises de distribution de radiodiffusion ou « **EDR** »).

La chaîne Family et Disney Junior (anglais) sont autorisées sous licence en tant que service de télévision payante et, par conséquent, tirent principalement leurs produits des frais d'abonnement reçus en facturant aux EDR des frais d'abonnement mensuels. Disney XD possède une licence de chaîne de télévision spécialisée, qui lui permet de générer des revenus de publicité, ainsi que de facturer des frais d'abonnement. Disney Junior (français) possède également une licence de chaîne de télévision spécialisée, mais en raison de son audience cible, soit les enfants de 2 à 5 ans, ses revenus de publicité sont négligeables, de sorte que la majeure partie de ses produits provient des frais d'abonnement.

Outre la télévision linéaire, les chaînes ont également des applications multiplateformes qui leur permettent de distribuer leur contenu sur diverses plateformes (y compris les EDR, le mode en ligne et les appareils mobiles) sur demande et en mode continu. Tous les services sont accessibles en haute définition. Le premier public cible de ces services est composé d'abonnés d'EDR authentifiés, ce qui permet d'éviter la cannibalisation des produits générés par les EDR.

De plus, les chaînes ont créé des sites Web populaires et attrayants qui sont conçus de façon à faire participer les téléspectateurs et à les fidéliser sur le plan des marques. Ces sites proposent des jeux, du contenu vidéo de courte et de longue durée, des concours, des vidéos de musique et des microsites des émissions les plus populaires. L'achalandage de ces sites est monétisé par la publicité et les ventes de commandites. Les services sont également présents sur les plateformes des médias sociaux, dont YouTube, Facebook et Twitter.

Le siège social de l'entreprise de la chaîne Family est situé à Toronto, en Ontario, et emploie 85 personnes. La nouvelle chaîne Family n'est propriétaire d'aucun bien immobilier. DHX Media a négocié les modalités clés d'un contrat de sous-location de locaux pour bureaux qu'elle signerait à la clôture de l'acquisition. Ce contrat permettrait à DHX Media de louer les locaux existants de la nouvelle chaîne Family d'une superficie de 8 000 à 15 000 pieds carrés situés au 181 Bay Street, Toronto, Ontario, selon des modalités comparables au bail principal, pour une durée se terminant le 31 décembre 2014. Pour plus de détails à ce sujet, il y a lieu de se reporter au prospectus simplifié provisoire daté du 18 décembre 2013, lequel peut être consulté au www.sedar.com et au www.dhxmedia.com.

Changements au sein de la direction

Concurremment à l'acquisition de l'entreprise de la chaîne Family, M. Michael Donovan a été nommé président exécutif du conseil, M. Dana Landry a été promu au poste de chef de la direction et M. Michael Hirsh a été nommé vice-président du conseil. Quant à MM. Joe Tedesco et Keith Abriel, ils ont été nommés, respectivement, premier vice-président et directeur général de DHX Television et chef des finances.

Nouvelles facilités de crédit

Parallèlement à la clôture de l'acquisition de l'entreprise de la chaîne Family, la société a conclu une convention de crédit garanti de premier rang modifiée et mise à jour (la « convention de crédit modifiée ») avec un consortium de prêteurs, convention qui a changé les modalités des facilités de crédit garanties de premier rang qui sont décrites à la note 11. La convention de crédit modifiée porte sur une facilité renouvelable (la « facilité renouvelable modifiée ») pouvant atteindre 30 000 \$ et sur une facilité à terme (la « facilité à terme modifiée ») d'un montant maximal de 235 000 \$.

Des montants peuvent être prélevés sur la facilité renouvelable modifiée sous forme d'acceptations bancaires en dollars canadiens, d'emprunts au taux préférentiel en dollars canadiens, d'emprunts au taux de base en dollars américains ou d'avances au taux LIBOR en dollars américains, en euros ou en livres sterling (le « taux des prélèvements ») et portent intérêt à un taux variable correspondant au taux des prélèvements majoré d'une marge allant de 1,25 % à 4,50 %. Les montants prélevés sur la facilité à terme modifiée peuvent l'être au taux des prélèvements et portent intérêt à un taux variable correspondant au taux des prélèvements majoré d'une marge allant de 1,25 % à 4,50 %. La facilité à terme modifiée échoit le 31 juillet 2019 et est remboursable en paiements d'amortissement annuels (exprimés en pourcentage du montant en capital initial de la facilité à terme modifiée) de 10 % par année et payables en versements trimestriels égaux le dernier jour de chaque trimestre, et ce, à compter du premier trimestre financier complet, le montant résiduel étant exigible à l'échéance.

Tous les montants prélevés sur la facilité de crédit garantie de premier rang modifiée sont garantis par la société et certaines de ses filiales (les « nouveaux garants »), celles-ci fournissant une sûreté réelle de premier rang grevant la totalité de leur capital-actions en faveur du consortium de prêteurs, et la totalité des biens immobiliers et personnels actuels et futurs de la société et des nouveaux garants ont également été donnés en nantissement.

Dans le cadre de la conclusion de la convention de crédit modifiée, le ratio d'endettement (note 11 c)) auquel la société doit se conformer a été changé de sorte qu'elle doit initialement maintenir ce ratio à moins de 4,5 fois et le diminuer ensuite graduellement pour le ramener à moins de 2,5 fois d'ici juin 2017.

En outre, le 5 août 2014, la société a conclu avec Groupe Entreprises CIBC une convention en vue d'obtenir un prêt renouvelable et remboursable à vue de 20,00 M\$ et disponible sous forme d'un nombre illimité de prêts individuels devant servir au financement des frais de production liés à des productions admissibles (les « productions admissibles »). Les prêts individuels peuvent être prélevés en dollars canadiens ou américains et portent intérêt au taux préférentiel en dollars canadiens majoré de 0,75 % ou au taux de base en dollars américains majoré également de 0,75 %. Chaque prêt individuel est garanti par les immobilisations corporelles et incorporelles de chaque production admissible, par la cession et

l'utilisation des contrats de financement de la production et des crédits d'impôt ainsi que par une sûreté non garantie subordonnée provenant de DHX Media Ltd.

Acquisition d'Epitome Pictures

Le 3 avril 2014, la société a acquis le groupe d'entreprises Epitome (« Epitome »), qui produit *Degrassi*, une série dramatique destinée aux adolescents et acclamée à l'échelle internationale, ainsi que d'autres émissions jeune public. Le prix d'achat a été de 36,23 M\$, compte tenu de la trésorerie et du fonds de roulement excédentaire d'Epitome à la clôture, ce qui sera constaté comme un ajustement postérieur à la clôture, prix réglé par voie de fonds en caisse d'environ 22,09 M\$ et le solde, par l'émission de 2 915 263 actions de DHX. Les actions font l'objet d'une convention de blocage d'une durée de six mois. DHX s'attend à ce que cette transaction contribue au résultat net par action de l'exercice 2015.

La transaction vise une collection de 469 demi-heures de cinq séries de la franchise *Degrassi* ainsi que Epitome Studios Inc. qui détient un studio de 98 400 pieds carrés situé dans un terrain de 4,3 acres à Toronto. Outre les émissions de la franchise *Degrassi*, cette transaction a ajouté à la collection de DHX 19 épisodes d'une heure de la série dramatique *The L.A. Complex*, 52 épisodes d'une demi-heure de la série dramatique *Instant Star*, 47 épisodes d'une heure de la série dramatique *Riverdale* et 28 épisodes d'une demi-heure de la série dramatique *Liberty Street*. M. Stephen Stohn demeurera président d'Epitome et sera avec M^{me} Linda Schuyler (co-créatrice de *Degrassi*) les producteurs exécutifs de toutes les productions actuelles. L'équipe d'Epitome est également en voie de concevoir de nouvelles émissions et continuera de les mettre au point en collaboration avec DHX Media. Epitome concentre actuellement ses efforts sur la 14^e saison de *Degrassi : The Next Generation*, dont 28 épisodes sont en cours de production pour MTV au Canada et TeenNick aux États-Unis.

Se reporter à la note 5 iii) des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 juin 2014 pour obtenir des détails sur la ventilation provisoire du prix d'achat d'Epitome.

Caractère saisonnier

Peu importe la période, les résultats opérationnels sont tributaires du nombre de films et d'émissions de télévision livrées ainsi que du moment de leur livraison, facteurs qui ne peuvent être prévus avec exactitude. Par conséquent, les résultats opérationnels de la société peuvent varier sensiblement d'une période à l'autre, et les résultats d'une période ne sont pas nécessairement représentatifs de ceux des périodes futures. Les flux de trésorerie peuvent également fluctuer et ne sont pas nécessairement en étroite corrélation avec la comptabilisation des produits des activités ordinaires. Durant la période de diffusion initiale des droits, la société affiche une certaine dépendance envers le budget et le cycle de financement du diffuseur et, parfois, la période de la licence est reportée et commence plus tard que ce qui était prévu à l'origine.

Les produits des activités ordinaires tirés de productions cinématographiques et télévisuelles de la société varient sensiblement d'un trimestre à l'autre et dépendent des livraisons contractuelles aux diffuseurs primaires. Il faut noter toutefois que, vu la récente diversification des sources de produits de la société, et plus particulièrement le renforcement des produits des activités ordinaires tirés de la distribution, cette variabilité trimestrielle tend à s'atténuer quelque peu et devient plus prévisible. Les produits des activités ordinaires tirés de la distribution sont fonction des contrats et de la demande et peuvent varier sensiblement d'une période à l'autre.

Estimations comptables critiques

Aux fins de la préparation des états financiers conformément aux IFRS, la direction doit faire des estimations, poser des jugements et formuler des hypothèses qu'elle juge raisonnables compte tenu de l'information à sa disposition. Ces estimations, jugements et hypothèses influent sur les montants présentés à l'égard des actifs et des passifs, sur la présentation des actifs et passifs éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les montants des produits des activités ordinaires et des charges de la période de présentation de l'information financière. Les résultats réels peuvent être différents de ces estimations (se reporter à la page 2 du présent rapport de gestion pour de plus amples renseignements sur les énoncés prospectifs). Pour une description de toutes les méthodes comptables de la société, il y a lieu de se reporter à la note 3 des états financiers consolidés audités des exercices clos les 30 juin 2014 et 2013, lesquels peuvent être consultés au www.sedar.com ou sur le site Web de DHX au www.dhxmedia.com.

Instruments financiers et gestion des risques

Les instruments financiers de la société se composent de la trésorerie, des liquidités soumises à restrictions, des placements à court terme, des créances, des montants à recevoir à long terme, des placements à long terme, de la dette bancaire, du crédit-relais à la production, des dettes d'exploitation et charges à payer, de la dette à long terme, des obligations découlant de contrats de location-financement et des autres passifs. En raison de ses actifs financiers et de ses passifs financiers, la société est exposée aux risques suivants que pose l'utilisation d'instruments financiers : le risque de crédit, le risque de taux d'intérêt, le risque de liquidité et le risque de change. La direction surveille les niveaux de risque et passe en revue les activités de gestion des risques au besoin.

Risque de crédit

Le risque de crédit découle de la trésorerie, des liquidités soumises à restrictions, des placements à court terme et des acomptes, de même que du crédit accordé aux clients, ce qui englobe les créances impayées. La société gère le risque de crédit lié à la trésorerie, aux liquidités soumises à restrictions et aux placements à court terme en s'assurant que ses contreparties sont des banques, des gouvernements et des organismes gouvernementaux jouissant de notations de crédit élevées. L'exposition maximale au risque de crédit associé à la trésorerie, aux liquidités soumises à restrictions, aux

acomptes, aux créances clients et aux autres créances se rapproche des montants constatés dans les états consolidés de la situation financière.

Le solde de créances clients est essentiellement exigible auprès de diffuseurs canadiens et de grandes sociétés de distribution internationales. La société gère le risque de crédit en passant en revue régulièrement les créances clients par antériorité et en procédant à une analyse de crédit adéquate. La société a constitué une provision pour créances douteuses qui représente environ 4 % du montant brut de certaines créances clients, et la direction estime que le montant net des créances clients est entièrement recouvrable.

Risque de taux d'intérêt

La société est exposée au risque de taux d'intérêt découlant des fluctuations des taux d'intérêt étant donné que le crédit-relais à la production, certaines dettes à long terme et une partie de la trésorerie portent intérêt à des taux variables. Une variation de 1 % aurait une incidence d'environ 0,75 M\$ à 1,00 M\$ sur le résultat net annuel.

Risque de liquidité

La société gère le risque de liquidité en établissant des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles prévisionnels et en les surveillant ainsi qu'en recourant à des contrats de location-financement et à des facilités de crédit renouvelables (se reporter à la note 20 des états financiers consolidés audités au 30 juin 2014 pour de plus amples renseignements). Au 30 juin 2014, la société avait une trésorerie et des liquidités soumises à restrictions de 26,71 M\$ (12,64 M\$ au 30 juin 2013).

Risque de change

La société est exposée au risque de change du fait qu'elle détient des devises et que certains de ses coûts de production et de ses produits des activités ordinaires sont libellés en monnaies étrangères. Chaque variation de 1 % du cours de change du dollar américain, de la livre sterling ou de l'euro par rapport au dollar canadien aurait une incidence sur le résultat net et sur le résultat global de moins de 0,30 M\$.

Évaluation des risques

Ce qui suit décrit les risques particuliers et généraux auxquels pourrait être exposée la société et que devraient examiner attentivement les lecteurs. D'autres risques et incertitudes, dont la société n'a actuellement pas connaissance ou qu'elle n'envisage pas à l'heure actuelle, pourraient se révéler importants et nuire à ses activités et à ses résultats opérationnels et, par le fait même, avoir une forte incidence sur ses activités, ses résultats opérationnels, ses perspectives et sa situation financière. Outre ceux décrits ci-dessous, certains autres risques associés à l'acquisition par DHX de l'entreprise de DHX Television pourraient se poser après la clôture de cette acquisition. Ces autres risques sont décrits à partir de la page 28 du prospectus simplifié de la société en date du 30 décembre 2013 et sont intégrés par renvoi aux présentes. Sauf si le contexte suggère le contraire, aux fins de la présente rubrique qui traite des facteurs de risque, le terme « DHX » ou la « société » inclut l'entreprise de DHX Television.

Risques généraux auxquels est exposée DHX

Risques liés à la conduite d'activités commerciales à l'échelle internationale

La société distribue des films et des émissions de télévision à l'extérieur du Canada aux termes de licences octroyées à des tiers, et elle en tire des produits. Par conséquent, ses activités sont assujetties à certains risques inhérents aux activités commerciales à l'échelle internationale, risques dont bon nombre sont indépendants de sa volonté. Ces risques comprennent l'évolution du cadre réglementaire à l'échelle locale, notamment les restrictions quant au contenu, les changements apportés au cadre législatif et aux politiques sur le commerce, les investissements et la fiscalité (y compris les lois et politiques visant le rapatriement des fonds et les retenues fiscales), les divers degrés de protection au chapitre de la propriété intellectuelle, l'instabilité d'économies ou de gouvernements étrangers, les barrières culturelles, les conflits armés et les actes terroristes, la propagation de virus et de maladies ou d'autres risques sanitaires généralisés.

N'importe lequel de ces facteurs pourrait nuire fortement aux activités de la société, à ses résultats opérationnels ou à sa situation financière.

Variabilité des résultats opérationnels

Peu importe la période, les résultats opérationnels associés aux activités de production et de distribution de produits de divertissement filmés de DHX sont grandement tributaires du nombre d'émissions de télévision et de films livrés ou rendus accessibles à divers médias ainsi que du moment de leur livraison. Par conséquent, les résultats opérationnels de la société peuvent varier sensiblement d'une période à l'autre et les résultats d'une période ne sont pas nécessairement représentatifs de ceux des périodes à venir. Les flux de trésorerie peuvent également varier et ne sont pas nécessairement en étroite corrélation avec la comptabilisation des produits. Bien que les habitudes évoluent, en partie notamment de la concurrence accrue provenant de nouvelles chaînes, l'usage au sein de l'industrie veut que les diffuseurs prennent la majeure partie de leurs engagements de programmation annuelle de février à juin afin que les nouvelles productions soient prêtes à être diffusées au début de la saison de diffusion, en septembre, ou diffusées en guise de remplacements de mi-saison, en janvier. Vu ce cycle de production annuel, les produits des activités ordinaires de DHX peuvent ne pas être réguliers au cours de l'exercice. Les résultats opérationnels varient donc sensiblement d'un trimestre à l'autre, et les résultats d'un trimestre ne sont pas nécessairement représentatifs de ceux des trimestres à venir.

Mobilisation de capitaux supplémentaires

La société pourrait avoir besoin de capitaux supplémentaires dans l'avenir afin de combler des besoins additionnels en matière de fonds de roulement, d'engager des dépenses d'investissement ou de saisir des occasions d'investissement ou d'acquisition (dont les risques spécifiques sont décrits plus longuement ci-après). Par conséquent, elle pourrait devoir mobiliser des capitaux supplémentaires. La capacité de la société d'obtenir du financement additionnel dépend de plusieurs facteurs, notamment la conjoncture du marché et sa performance opérationnelle. Ces facteurs peuvent faire en sorte que le moment choisi pour la mobilisation de capitaux ou le montant du financement additionnel ou ses modalités soient défavorables ou inaccessibles pour la société. Si la société lève des fonds en émettant des titres de capitaux propres, la participation que détiennent les investisseurs actuels pourrait s'en trouver diluée ou les nouveaux épargnants pourraient bénéficier de modalités plus favorables que ses anciens. Si la société mobilise des capitaux supplémentaires au moyen d'un financement par emprunt, elle pourrait, tel qu'il décrit plus longuement ci-dessous, devoir engager d'autres coûts d'emprunt importants. L'impossibilité pour la société de lever des capitaux supplémentaires au moment opportun ou de le faire à des conditions acceptables pourrait nuire à sa capacité d'exercer ses activités et d'assurer leur croissance.

Dépendance à l'égard de membres clés du personnel

La société accuse une grande dépendance à l'égard de certains membres clés du personnel, soit plus particulièrement MM. Michael Donovan, Dana Landry, Steven DeNure et Joseph Tedesco (relativement à l'entreprise de DHX Television). La perte d'une ou de plusieurs de ces personnes pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats opérationnels ou sa situation financière. MM. Donovan, Landry, DeNure et Tedesco ont conclu avec la société des contrats de travail qui seront en vigueur respectivement jusqu'en 2015, 2018 et 2016 et indéfiniment.

Variation du cours des actions

Le cours des actions ordinaires de la société peut faire l'objet de fluctuations marquées en raison de nombreux facteurs, notamment les variations de ses résultats financiers annuels ou trimestriels ou de ceux de ses concurrents, les modifications apportées par les analystes financiers à leurs recommandations ou à leurs estimations du résultat de la société, la conjoncture économique générale ou la situation des secteurs de la diffusion et de la production cinématographique et télévisuelle, la mauvaise presse, une évolution défavorable des lois et règlements applicables, l'exercice d'options ou de bons de souscription en cours de la société ou d'autres facteurs. De plus, les cours et les volumes des bourses à la cote desquelles sont inscrites les actions ordinaires de la société peuvent varier fortement, ce qui peut se répercuter sur leur cours pour des raisons autres que sa performance économique. Il est impossible de prévoir l'effet, s'il en est, qu'auront sur le cours des actions ordinaires certaines ventes d'actions ordinaires ou la disponibilité des actions ordinaires aux fins de vente dans l'avenir (notamment d'actions ordinaires pouvant être émises à l'exercice d'options sur actions). La vente d'un nombre important d'actions ordinaires, ou l'apparente probabilité d'une telle vente, pourrait affaiblir leur cours.

Questions fiscales

Dans la préparation de ses états financiers, la société est tenue d'estimer son impôt sur le résultat dans chacun des territoires où elle exerce ses activités en tenant compte des lois, règles et interprétations fiscales qui s'appliquent à ses activités. De plus, DHX fait régulièrement l'objet d'audits de la part de différentes administrations fiscales, et l'issue de ces audits pourrait avoir une incidence importante sur le montant d'impôt à payer ou à recouvrer qu'elle constate dans ses états consolidés de la situation financière ainsi que sur la charge d'impôt qu'elle inscrit dans ses comptes consolidés de résultat. Tout décaissement ou encaissement par suite de ces audits influencerait sur les ressources de trésorerie disponibles pour ses activités.

Litiges

La société pourrait faire l'objet ou être menacée de procédures intentées par l'État, de poursuites en justice ou encore d'arbitrages. Peu importe leur bien-fondé, ces procédures pourraient monopoliser beaucoup de temps, occasionner des frais élevés aux fins de leur évaluation et de la présentation d'une défense, accaparer la direction qui ne pourrait alors se consacrer autant aux activités de la société en plus d'assujettir celle-ci à des obligations éventuellement importantes.

Stratégie d'acquisition

La société a conclu, et continuera sans doute de conclure, des acquisitions, des regroupements d'entreprises et des partenariats en vue de compléter ses activités ou d'en assurer l'expansion. DHX estime que l'acquisition d'autres entreprises pourrait servir sa stratégie, qui consiste à élargir sa gamme de produits et sa clientèle. La mise en œuvre réussie de cette stratégie d'acquisition dépend de la capacité de la société à trouver des candidats à l'acquisition appropriés, à les acquérir selon des modalités acceptables, à intégrer avec succès leurs activités et leur technologie aux siennes et à maintenir leur goodwill. DHX ne peut prévoir si elle sera ou non en mesure de trouver des candidats à l'acquisition appropriés et pouvant être acquis à un prix convenable, ni la probabilité de réalisation d'une acquisition. Lorsqu'elle évalue une occasion d'acquisition susceptible d'être réalisée, la société ne peut garantir qu'elle déterminera correctement les coûts et risques inhérents à l'entreprise visée par l'acquisition. L'ampleur de ces risques d'acquisition est fonction de la taille de la société ou des sociétés acquises comparativement à celle de DHX au moment de l'acquisition, et certaines sociétés cibles pourraient être plus importantes que DHX.

La croissance et l'expansion découlant des acquisitions futures pourraient exercer une forte pression sur les ressources de gestion de la société. De plus, bien que la direction estime avoir l'expérience et le savoir-faire lui permettant d'intégrer les entreprises acquises, ces efforts s'accompagnent de risques importants, notamment : a) l'incapacité de bien intégrer le personnel, les systèmes d'information, la technologie et les activités de l'entreprise acquise; b) la perte possible d'employés ou de clients clés de la société ou de la société acquise; c) le défaut de maximiser les avantages financiers et stratégiques potentiels de la transaction; d) le défaut de réaliser les synergies attendues des entreprises acquises; e) une perte de valeur du goodwill; f) la dégradation des résultats opérationnels futurs par suite de l'amortissement d'immobilisations incorporelles; g) la reprise de passifs importants ou inconnus de la société acquise; et h) la mobilisation du temps et des ressources de la direction. Des risques supplémentaires ou des risques qui se recoupent en lien avec la stratégie d'acquisition de DHX sont analysés sous la présente rubrique qui traite des facteurs de risque, dans les sections intitulées *Mobilisation de capitaux supplémentaires*, *Risque de levier financier*, *Endettement important*, *Gestion d'activités en expansion*, *Intégration de l'entreprise de DHX Television* et *Nouvelles activités*.

Les acquisitions futures sont assorties du risque que les obligations et passifs d'une entreprise acquise ne soient pas correctement présentés dans ses états financiers historiques ainsi que du risque que ces états financiers reposent sur des hypothèses qui sont inexactes ou incompatibles avec les hypothèses posées par la société ou avec son approche des méthodes comptables. De plus, ces acquisitions futures pourraient mettre en jeu des activités tangentiels qui pourraient altérer la stratégie de la société et son orientation.

Rien ne garantit que DHX sera en mesure de trouver des candidats à l'acquisition, de réaliser ces acquisitions ni d'intégrer leurs activités aux siennes. En outre, les acquisitions futures pourraient entraîner des émissions dilutives de titres de capitaux propres, affaiblir le cours des actions de la société ou se solder par de nouvelles dettes ou par l'amortissement de charges liées à des immobilisations incorporelles. Tous ces facteurs pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats opérationnels de la société.

Risque de levier financier

L'endettement de la société, particulièrement s'il est augmenté afin de réaliser de nouvelles acquisitions, pourrait avoir de fortes répercussions pour les investisseurs, notamment : en limitant la capacité de la société d'obtenir du financement additionnel destiné au fonds de roulement, aux dépenses d'investissement, au développement de produits, au service de la dette et aux acquisitions ainsi qu'aux fins générales de l'entreprise et autres fins; en réduisant sa flexibilité et sa latitude dans la conduite de ses activités; en limitant sa capacité de déclarer des dividendes sur ses actions ordinaires; en l'obligeant à affecter une partie de ses flux de trésorerie tirés des activités opérationnelles au versement des intérêts sur sa dette existante, ce qui l'empêcherait d'utiliser ces flux de trésorerie à d'autres fins, y compris l'exploitation, les dépenses d'investissement et les occasions d'affaires futures; en exposant la société à des charges d'intérêts accrues sur ses emprunts à taux variable; en limitant sa capacité de s'adapter à l'évolution de la conjoncture de marché; en la plaçant dans une position désavantageuse par rapport à ses concurrents moins endettés; en la rendant vulnérable à un ralentissement économique généralisé; et en l'empêchant d'engager les dépenses d'investissement qui sont cruciales sur le plan de sa croissance et de sa stratégie.

Endettement important

DHX a contracté une dette importante en lien avec la réalisation de l'acquisition de l'entreprise de DHX Television. Au 31 juillet 2014, DHX avait une dette de 256,8 M\$. Le niveau d'endettement pourrait avoir une incidence défavorable importante sur DHX, et ce, de diverses façons, notamment :

- restreindre sa marge de manœuvre en matière de planification ou d'adaptation face à d'éventuelles modifications de ses activités ou à l'évolution du marché;
- restreindre sa capacité à obtenir des capitaux supplémentaires pour financer son fonds de roulement, ses dépenses d'investissement et ses acquisitions ou pour combler ses besoins généraux;
- limiter son accès aux liquidités générées par ses activités en vue des acquisitions futures ou de ses fins générales;
- augmenter sa vulnérabilité aux répercussions d'une conjoncture économique défavorable, d'une situation de marché précaire ou de circonstances qui lui sont propres;
- la placer dans une situation de désavantage par rapport à ses concurrents qui sont moins endettés.

De plus, la société pourrait ne pas être en mesure de tirer de ses activités opérationnelles des flux de trésorerie lui permettant d'assurer le service de sa dette, auquel cas elle pourrait devoir vendre des actifs, réduire ses dépenses d'investissement ainsi que les sommes qu'elle consacre à de nouvelles productions, refinancer la totalité ou une partie de sa dette existante ou obtenir du financement supplémentaire, ce qui, dans un cas ou dans l'autre, pourrait nuire fortement à ses activités et à sa capacité à mettre en œuvre sa stratégie commerciale.

Clauses restrictives des nouvelles facilités de crédit

Les modalités des nouvelles facilités de crédit de la société peuvent limiter sa capacité à faire, entre autres, ce qui suit :

- contracter des emprunts supplémentaires ou des obligations éventuelles;
- vendre des actifs importants;
- accorder des sûretés;
- verser des dividendes supérieurs à certains seuils.

Les nouvelles facilités de crédit exigent de la société qu'elle maintienne certains ratios financiers et qu'elle respecte d'autres clauses de maintien autres que financières. Le respect de ces clauses restrictives et ratios financiers, de même que ceux pouvant être contenus dans toute autre convention d'emprunt conclue dans l'avenir, pourrait compromettre la capacité de la société à financer son exploitation et ses besoins en capitaux futurs ou à tirer parti d'occasions d'affaires favorables. La capacité de la société à se conformer à ces clauses restrictives et ratios financiers dépend de son rendement futur, lequel pourrait être touché par des événements qui échappent à sa volonté. L'incapacité de la société à se conformer à n'importe lequel de ces ratios ou clauses restrictives pourrait constituer un défaut aux termes des nouvelles facilités de crédit, ce qui pourrait entraîner, dans certains cas, la déchéance du terme de la dette en vertu d'autres instruments qui renferment des dispositions relatives à un manquement réciproque ou à une déchéance du terme réciproque. En cas de défaut, de manquement réciproque ou de déchéance du terme réciproque, la société pourrait ne pas avoir suffisamment de fonds disponibles pour effectuer les paiements requis aux termes de ses conventions d'emprunt. Si la société n'est pas en mesure de rembourser les montants exigibles conformément à la convention de crédit régissant les facilités de crédit qu'elle pourrait conclure dans l'avenir, ces prêteurs pourraient avoir le droit de prendre possession des biens donnés en garantie de cette facilité dans la mesure requise pour rembourser ces emprunts. Dans un tel cas, la société pourrait ne pas être en mesure de rembourser une partie ou la totalité la facilité de crédit.

Gestion d'activités en expansion

Par suite de l'acquisition de l'entreprise de DHX Television et d'autres acquisitions de DHX, les employés et les systèmes de gestion, d'exploitation et de finances de DHX sont fortement sollicités. Rien ne garantit que ses systèmes, procédures et contrôles permettront de soutenir l'expansion des activités de DHX. Ses résultats opérationnels futurs seront touchés par la capacité de ses dirigeants et de ses employés clés à gérer une situation commerciale en évolution ainsi qu'à mettre en œuvre et à améliorer ses contrôles opérationnels financiers et ses systèmes de présentation de l'information. L'incapacité de DHX à gérer de telles demandes et l'évolution du contexte commercial pourrait avoir une incidence défavorable importante sur sa situation financière et ses résultats opérationnels.

Risque de liquidité

Dans n'importe quelle période, les produits des activités ordinaires que génère la production sont tributaires du nombre de films et d'émissions de télévision livrés ainsi que du moment de leur livraison, facteurs qui ne peuvent être prévus avec exactitude. Les produits provenant de la distribution de films et d'émissions de télévision de la société varient sensiblement d'un trimestre à l'autre et dépendent des livraisons contractuelles conclues avec les services télévisuels. Les produits de distribution sont fonction des contrats et de la demande et peuvent fluctuer de façon importante d'une période à l'autre. La société gère ses liquidités en prévoyant et en surveillant ses flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, en ayant recours à des contrats de location-financement et en maintenant des facilités de crédit. Le défaut de gérer adéquatement les liquidités pourrait avoir une incidence défavorable sur ses activités et ses résultats opérationnels, y compris réduire sa capacité à combler ses besoins en fonds de roulement, à engager les dépenses d'investissement nécessaires ou souhaitables, à satisfaire aux exigences du service de sa dette, à faire des acquisitions et à déclarer des dividendes sur ses actions ordinaires. Rien ne garantit que la société continuera de disposer de ressources en capital à court et à long terme lui permettant de combler ses besoins de liquidités, ni qu'elle continuera d'y avoir accès selon des modalités acceptables.

Volatilité des cours

Les marchés boursiers sont assujettis à une grande volatilité des cours et des volumes et le cours des titres de nombreuses sociétés a enregistré des fluctuations importantes qui n'étaient pas nécessairement liées à leur rendement opérationnel, à la valeur de leurs actifs sous-jacents ou à leurs perspectives. Parmi les facteurs sans lien avec le rendement financier ou les perspectives de DHX figurent l'évolution de la conjoncture macroéconomique en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale, de même que les perceptions des intervenants du marché quant à l'intérêt que présentent certains secteurs d'activité. N'importe lequel de ces facteurs pourrait faire en sorte que le cours des titres de la société ne reflète pas fidèlement, à un moment précis, sa valeur à long terme.

Versements de dividendes

La société verse actuellement sur ses actions ordinaires des dividendes dont le montant est approuvé par son conseil d'administration. Même si la société prévoit continuer de générer suffisamment de flux de trésorerie disponibles pour effectuer de tels versements, si les résultats réels diffèrent de ceux prévus, rien ne garantit qu'elle pourra continuer de verser les montants de dividendes actuels.

Intégration de l'entreprise de DHX Television

La capacité de DHX de maintenir et d'exploiter son entreprise avec succès dépend du jugement et des talents d'exécution de projets de ses cadres supérieurs. Toute perturbation de la gestion ou des difficultés d'intégration du personnel de direction et d'exploitation de DHX et de l'entreprise de DHX Television pourraient nuire grandement aux activités de DHX et à ses résultats opérationnels. Le succès de l'acquisition dépendra en grande partie de la capacité de la direction de DHX de réaliser les avantages et synergies de coûts prévus par suite de l'intégration des entreprises de DHX et de DHX Television. Cette intégration pourrait soulever des défis de taille, et la direction de DHX pourrait ne pas être en mesure de réaliser l'intégration en douceur ou avec succès, en temps opportun ou sans engager des sommes élevées. Il se peut que ce processus d'intégration entraîne la perte de membres du personnel clé, la perturbation des activités actuelles respectives ou des incompatibilités dans les normes, les contrôles, les procédures et les politiques, ce qui pourrait nuire à la capacité de la direction de DHX de maintenir les relations avec les clients, les fournisseurs ou le personnel ou encore de réaliser les avantages prévus de l'acquisition.

L'intégration de l'entreprise de DHX Television exige que la direction y consacre des efforts, du temps et des ressources considérables, ce qui peut détourner son attention et ses ressources des autres occasions stratégiques et questions opérationnelles pendant ce processus. Rien ne peut garantir que la direction de DHX sera en mesure d'intégrer les activités de chacune des entreprises avec succès ou de réaliser l'une des synergies ou l'un des autres avantages prévus par suite de l'acquisition. Si la direction ne parvient pas à intégrer avec succès les activités de DHX et de l'entreprise de DHX Television, y compris, sans toutefois s'y limiter, leurs systèmes informatiques et ceux de présentation de l'information financière, cela pourrait nuire aux activités, à la situation financière et aux résultats opérationnels de DHX. Les défis soulevés par l'intégration peuvent inclure les suivants :

- s'attaquer aux différences dans les cultures et les philosophies de gestion d'entreprise;
- fidéliser le personnel clé;
- intégrer les systèmes et les ressources de technologie de l'information;
- gérer l'expansion du système comptable de DHX et ajuster son cadre de contrôle interne de sorte à couvrir les activités de l'entreprise de DHX Television;
- des dépenses ou retards imprévus en raison de l'acquisition de l'entreprise de DHX Television;
- des questions imprévues eu égard aux installations;
- des lacunes quant au rendement, par rapport aux attentes, de l'une des entreprises ou des deux par suite du détournement de l'attention de la direction vers l'acquisition;
- répondre aux attentes des partenaires commerciaux concernant l'intégration globale des entreprises.

Il se peut que le processus d'intégration entraîne la perte d'employés clés, le détournement de l'attention de la direction, la perturbation, l'interruption ou le ralentissement des activités des entreprises ou des incompatibilités dans les normes, les contrôles, les procédures et les politiques, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la capacité de DHX de maintenir des relations avec ses partenaires commerciaux et ses employés ou de réaliser les avantages attendus de l'acquisition ou pourrait réduire son résultat net ou nuire autrement aux activités et aux résultats financiers de la société issue du regroupement. En outre, le processus d'intégration pourrait exercer une pression sur les contrôles financiers et ceux de gestion de celle-ci ainsi que sur les systèmes et procédures de présentation de l'information, ce qui pourrait donner lieu à un détournement de l'attention de la direction et des ressources financières des principaux objectifs d'affaires de la société ainsi regroupée.

Conjoncture économique

Les produits des activités ordinaires et les résultats opérationnels de DHX sont et continueront d'être influencés par les conditions économiques générales, ce qui est particulièrement vrai dans le cas de ses activités de télédiffusion. Dans certaines circonstances, les acheteurs de publicité de l'entreprise de DHX Television pourraient réduire leurs budgets publicitaires. De plus, la détérioration de la conjoncture économique pourrait avoir une incidence négative sur les habitudes de paiement, ce qui pourrait accroître les créances douteuses de DHX. En période de ralentissement économique, rien ne peut garantir que ses résultats opérationnels, ses perspectives et sa situation financière n'en seront pas touchés.

Risques liés à la production et à la distribution de films et d'émission de télévision

Risques liés à la nature de l'industrie du divertissement

L'industrie du divertissement comporte un niveau de risque élevé. Un produit de divertissement est accepté non seulement en raison de ses caractéristiques artistiques, mais aussi du fait de la qualité et du degré d'acceptation dont jouissent des productions concurrentes diffusées sur le marché au cours de la même période, de la disponibilité d'autres formes de divertissement et d'activités de loisir, de la conjoncture économique, des goûts du grand public et d'autres facteurs intangibles, facteurs qui peuvent tous évoluer rapidement ou brusquement et sont imprévisibles. Il existe un risque qu'une partie ou la totalité des productions de la société ne soit pas achetée ou acceptée par le grand public, ce qui ferait en sorte qu'une partie des coûts ne puisse être recouvrée ou que le bénéfice prévu ne puisse être réalisé. Rien ne garantit que

les produits des activités ordinaires tirés de productions actuelles ou futures compenseront les pertes de produits découlant de l'annulation d'une production donnée ou de l'échec de sa mise en marché.

Risques liés à l'industrie télévisuelle et cinématographique

Comme le rendement des films et émissions de télévision sur les marchés secondaires, comme la vidéo domestique ainsi que la télévision payante ou gratuite, est souvent lié aux critiques ou aux cotes d'écoute, le fait que ces critiques ou cotes d'écoute soient médiocres peut avoir une incidence défavorable sur les produits futurs. Les résultats opérationnels de la société sont en partie tributaires de l'expérience et du jugement de la direction lorsqu'elle choisit et élabore de nouveaux investissements et projets de production. La société ne peut garantir que ses films et émissions de télévision obtiendront de bonnes critiques ou cotes d'écoute, qu'ils afficheront un bon rendement sur les marchés secondaires ou que les diffuseurs octroieront des licences à l'égard des droits de diffusion des films et émissions de télévision de la société qui sont en cours de développement ou encore qu'ils renouvelleront les licences de diffusion à l'égard de la collection de films et émissions de télévision de la société. Tout insuccès relativement aux facteurs susmentionnés pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités, les résultats opérationnels ou la situation financière de la société.

Les décisions que prennent les distributeurs titulaires de licences à l'égard de la date de sortie ou de diffusion des films, des émissions de télévision et des produits connexes de la société, ainsi qu'à l'égard du soutien promotionnel qui leur est accordé, jouent un rôle important dans la réussite de ces films, émissions et produits connexes. La société n'a aucun contrôle sur la période et la façon dont ses distributeurs titulaires de licences distribuent ses films, émissions de télévision ou produits connexes. Toute décision de ces distributeurs de ne pas distribuer ou promouvoir un film, une émission de télévision ou un produit connexe de la société, ou encore de promouvoir les films, émissions de télévision et produits connexes de concurrents dans une plus grande mesure que ceux de la société pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats opérationnels ou sa situation financière.

Perte du statut canadien

La société pourrait ne plus être en mesure de bénéficier des crédits d'impôt ou des mesures incitatives susmentionnées du gouvernement canadien si elle cessait d'être « canadienne » au sens de la *Loi sur Investissement Canada*. En particulier, la société ne serait pas admissible à titre d'entreprise canadienne si plus de 50 % des droits de vote combinés que confèrent ses actions en circulation cessaient d'être la propriété véritable de citoyens canadiens. Au Canada et en vertu de traités internationaux, aux termes des règlements applicables, une production est admissible à titre de production à contenu canadien si, entre autres : i) elle est produite par des Canadiens avec la participation de Canadiens aux postes principaux; et ii) une partie importante de son budget vise des éléments canadiens. En outre, la quasi-totalité des productions de la société doivent, en vertu de contrats avec les diffuseurs, être certifiées « canadiennes ». Si une production ne pouvait être certifiée canadienne, la société manquerait à ses obligations aux termes des mesures incitatives gouvernementales et des licences de diffusion connexes. Advenant un tel manquement, le diffuseur pourrait refuser les productions de la société.

Concurrence (production et distribution)

Pour l'exercice 2014, une partie importante des produits de la société provient de la production et de la distribution d'émissions de télévision et de films. La production et la distribution d'émissions de télévision et de films sont des activités hautement concurrentielles. La société fait face à une vive concurrence de la part d'autres producteurs et distributeurs, dont bon nombre ont une envergure nettement plus importante et disposent de ressources supérieures aux siennes en matière de finances, de technique et de commercialisation. La société livre concurrence à d'autres maisons de production d'émissions de télévision et de films en ce qui concerne aussi bien les idées et les synopsis créés par des tiers que les acteurs, réalisateurs et autres membres du personnel de production. Les initiatives de la société à cet égard pourraient ne pas être fructueuses, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats opérationnels ou sa situation financière.

La société entend accroître sa pénétration du marché des réseaux de télévision à grande écoute. Pour les cases horaires, elle est en concurrence avec diverses sociétés de production d'émissions de télévision. Le nombre de cases horaires aux heures de grande écoute sur les réseaux reste limité (une « case » étant une période de diffusion d'une émission), même si le total des débouchés de production télévisuelle a augmenté au cours de la dernière décennie. La concurrence découlant de l'apparition de nouveaux diffuseurs a dans l'ensemble réduit les parts de marché des principaux réseaux. Cependant, les droits de licence que versent ceux-ci demeurent les plus lucratifs. Par conséquent, la concurrence exercée à l'égard des cases horaires offertes par ces réseaux demeure vive. Rien ne garantit que la société sera en mesure d'accroître sa pénétration du marché des réseaux de télévision à grande écoute ou d'obtenir des cases horaires favorables, et tout échec à cet égard pourrait avoir des répercussions défavorables sur ses activités.

Capacité restreinte d'exploiter la collection de contenu cinématographique et télévisuel

La société est tributaire d'un nombre restreint de titres pour une partie importante des produits des activités ordinaires qu'elle tire de sa collection de contenu cinématographique et télévisuel. En outre, nombre des titres composant sa collection ne sont pas distribués à l'heure actuelle et ne génèrent pour ainsi dire aucun revenu. L'impossibilité pour la société d'acquérir de nouveaux produits ou droits à l'égard de titres populaires par l'intermédiaire de productions, de contrats de distribution, d'acquisitions, de fusions, de coentreprises ou d'autres alliances stratégiques pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats opérationnels ou sa situation financière.

Réclamations au titre de la propriété intellectuelle – protection et défense

La capacité de la société de livrer concurrence repose en partie sur son efficacité à protéger sa propriété intellectuelle. De plus, les produits de la société sont tributaires de la propriété sans restriction de ses droits à l'égard d'émissions de télévision et de films. Le fait qu'un demandeur obtienne gain de cause dans le cadre d'une réclamation visant la propriété de ces immobilisations incorporables pourrait nuire à la capacité de la société d'exploiter ces droits. Pour protéger ses droits, la société ne dispose pas de ressources financières aussi importantes que certains de ses concurrents. Elle s'efforce de protéger ses droits de propriété et ses droits de propriété intellectuelle visant ses productions en s'en remettant à la force exécutoire des lois en vigueur en matière de droit d'auteur et de marque de commerce dans plusieurs territoires, ainsi qu'en concluant des contrats d'octroi de licences et de distribution avec des sociétés internationales dignes de confiance pour des territoires et médias précis et des durées limitées. Malgré ces précautions, les lois régissant les droits d'auteur et les marques de commerce n'offrent, dans les faits, qu'une protection partielle dans certains pays où il peut arriver que la société distribue ses produits. Dans d'autres territoires, rien ne garantit que les droits d'auteur et les marques de la société ne seront pas contestés devant les tribunaux. De plus, les avancées technologiques et la conversion de films au format numérique facilitent la création, la transmission et le partage de copies interdites de films, de DVD et d'émissions de télévision. Les internautes peuvent également télécharger ou voir en continu et distribuer sur Internet des copies interdites ou « piratées » de films ou d'émissions protégés par le droit d'auteur. Tant que du contenu piraté est téléchargeable ou peut être vu en continu, certains consommateurs pourraient choisir de télécharger en format numérique ou de voir en continu du contenu de manière illicite. Ainsi, il est possible que des tiers non autorisés copient et distribuent des productions de la société, ou certaines parties ou applications de ses productions, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats opérationnels ou sa situation financière.

En outre, des poursuites pourraient éventuellement s'avérer nécessaires pour faire valoir les droits de propriété intellectuelle de la société, protéger ses secrets commerciaux, établir la validité et la portée des droits de propriété de tiers ou présenter une défense contre des réclamations en matière d'atteinte aux droits et de nullité des droits. Ces poursuites pourraient entraîner des coûts considérables et contraindre la société à y consacrer des ressources normalement affectées à ses activités, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats opérationnels ou sa situation financière. La société ne peut garantir que des réclamations en raison d'atteinte aux droits et de nullité des droits n'auront pas d'incidence défavorable significative sur ses activités, ses résultats opérationnels ou sa situation financière. Peu importe le bien-fondé ou l'issue favorable de ces réclamations, la société pourrait devoir engager des coûts importants et consacrer des ressources normalement affectées à ses activités pour faire valoir ses droits de propriété intellectuelle ou encore présenter une défense contre de telles réclamations, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats opérationnels ou sa situation financière.

Risque de concentration

Il se peut que les produits que génèrent la production et la distribution de films et d'émissions de télévision proviennent d'un nombre très restreint de productions et de diffuseurs. Toute perte de produits provenant de ces productions ou diffuseurs pourrait réduire fortement la valeur des actions ordinaires de la société.

Risque de dépassement des coûts budgétés et autres risques liés à la production

Les coûts liés à une production peuvent dépasser les coûts budgétés. Des événements imprévus comme des conflits de travail, le décès ou l'invalidité d'une vedette, l'évolution technologique, les effets spéciaux ou d'autres caractéristiques de production, la pénurie de l'équipement nécessaire, des dommages aux négatifs de film, aux bandes maîtresses ou aux enregistrements originaux, les intempéries ou d'autres impondérables peuvent entraîner des dépassements de coûts ou encore retarder la production ou entraver son achèvement. Bien que la société parvienne d'ordinaire à achever ses productions en respectant les budgets, rien ne garantit que ce sera toujours le cas. La société souscrit à l'heure actuelle des polices d'assurance et, au besoin, des cautionnements d'accomplissement visant certains de ces risques. Rien ne garantit qu'un dépassement de coûts attribuable à un événement particulier sera assuré convenablement ni que les polices d'assurance ou cautionnements d'accomplissement demeureront à la disposition de la société, ou le seront à des modalités acceptables pour celle-ci. DHX n'a jamais effectué de demande de règlement importante aux termes de ses polices d'assurance ni n'a eu à régler de cautionnement d'accomplissement. En cas de dépassement des coûts budgétés, la société pourrait devoir chercher du financement supplémentaire auprès de sources externes afin d'achever la réalisation d'une production télévisuelle. Si tel était le cas, rien ne garantit qu'un tel financement serait disponible ou qu'il le serait selon des modalités acceptables pour la société. En outre, en cas de dépassements de coûts importants, il se pourrait que les coûts supplémentaires engagés ne puissent être recouverts, ce qui pourrait avoir un effet important sur les résultats opérationnels ou la situation financière de la société.

Estimations des produits et des résultats par la direction

Pour chaque projet, la société fait de nombreuses estimations relatives aux produits et aux coûts de production et coûts directs de distribution correspondants. Étant donné cette méthode comptable, les résultats peuvent varier grandement si la direction n'a pas prévu avec exactitude les produits éventuels découlant d'une production.

Cessation de programmes incitatifs

Rien ne garantit que les programmes incitatifs culturels locaux dont DHX peut se prévaloir au Canada et dans d'autres pays, notamment ceux parrainés par des organismes gouvernementaux européens, australiens et canadiens, ne feront pas

l'objet de coupures ou de modifications ou ne seront pas abolis. Toute modification aux politiques dans ces pays à l'égard des programmes incitatifs pourrait avoir un effet défavorable sur les activités, les résultats opérationnels ou la situation financière de DHX.

Risques financiers découlant des besoins en capital de la société

La production, l'acquisition et la distribution de films et d'émissions de télévision exigent des capitaux importants. La société ne peut garantir qu'elle sera en mesure de continuer à mettre en œuvre des ententes de financement fructueuses ni qu'elle ne sera pas assujettie éventuellement à des risques financiers significatifs liés à la production, à l'acquisition, à l'achèvement et à la diffusion de films et d'émissions de télévision. Si la société accroît (au moyen de la croissance interne ou d'acquisitions) sa liste de productions ou ses budgets de production, elle pourrait devoir augmenter ses coûts indirects, verser des paiements initiaux plus importants aux artistes concernés et, par conséquent, assumer des risques financiers accrus. L'un ou l'autre des facteurs susmentionnés pourrait avoir un effet défavorable sur les activités, les résultats opérationnels ou la situation financière de la société.

Programmes incitatifs gouvernementaux

Outre les droits de licence provenant de diffuseurs canadiens et étrangers et l'apport financier des coproducteurs, la société finance une partie importante de ses budgets de production en faisant appel à des organismes gouvernementaux et à des programmes incitatifs des échelons fédéral et provinciaux, notamment le Fonds canadien de télévision, les programmes provinciaux d'investissement dans les productions cinématographiques ainsi que les crédits d'impôt des échelons fédéral et provinciaux. Les crédits d'impôt sont considérés comme faisant partie de la participation de la société dans toute production à laquelle ces crédits sont affectés. Rien ne garantit qu'un programme incitatif particulier auquel a recours la société ne fera pas l'objet de coupures, de modifications ou d'une résiliation, ni que la société ou une production en particulier y sera admissible, facteurs qui pourraient avoir un effet défavorable important sur les activités, les résultats opérationnels ou la situation financière de la société.

Évolution du cadre réglementaire

À l'heure actuelle, l'industrie cinématographique et télévisuelle est assujettie à plusieurs règles et règlements. Outre les risques de nature réglementaire que pose l'entreprise de DHX Television et qui sont décrits plus en détail ailleurs aux présentes, les activités de production et de distribution de films et d'émissions de télévision de la société pourraient se ressentir à divers degrés de l'évolution future du cadre réglementaire qui régit l'industrie cinématographique et télévisuelle. Tout changement apporté au cadre réglementaire auquel les activités de la société sont assujetties pourrait avoir un effet défavorable important sur ses produits et son résultat. La direction surveille constamment l'évolution du cadre réglementaire afin de repérer les risques et occasions qu'elle engendre.

Changements technologiques (production et distribution)

Les changements technologiques pourraient avoir un effet défavorable important sur les activités, les résultats opérationnels et la situation financière de la société. L'apparition de nouvelles technologies de production ou d'imagerie informatisée ou l'adoption d'une nouvelle norme de diffusion de télévision numérique pourrait diminuer la valeur de l'équipement et des programmes actuels de la société. Bien que la société mette l'accent sur les technologies de production comme l'imagerie informatisée et la postproduction numérique, rien ne garantit qu'elle sera en mesure d'intégrer de nouvelles technologies de production et de postproduction qui pourraient devenir, dans les faits, la norme au sein de l'industrie. En particulier, l'apparition de nouvelles normes de diffusion qui pourraient aboutir à la présentation d'émissions de télévision assorties d'une meilleure résolution sur un écran plus large qu'à l'heure actuelle pourrait réduire la valeur permanente de la collection de productions de la société, étant donné que celles-ci pourraient ne pas pouvoir exploiter pleinement ces nouvelles caractéristiques. Rien ne garantit que la société réussira à s'adapter à ces changements en temps opportun.

Relations de travail

Bon nombre de personnes collaborant aux projets de la société sont membres d'unions, de guildes ou de syndicats responsables des négociations collectives avec les producteurs à l'échelle de l'industrie. Bien que la société entretienne de bonnes relations avec les guildes, unions et syndicats au sein de l'industrie, une grève ou un autre conflit de travail touchant ces guildes, unions et syndicats pourrait, dans une certaine mesure, perturber les échéanciers de production et entraîner des retards et des coûts supplémentaires.

Cours de change

Les rendements que tire la société de l'exploitation à l'étranger de ses productions lui sont habituellement remis en dollars américains, en livres sterling et en euros. Par conséquent, ils sont sensibles aux fluctuations des cours de change. Les cours de change fluctuent en fonction de facteurs de marché qui sont indépendants de la volonté de la société, et ils peuvent varier considérablement au cours d'une même période de production. En outre, la capacité de la société à rapatrier des fonds canadiens découlant de l'exploitation à l'étranger de ses productions pourrait être compromise par la réglementation sur le change et le contrôle des changes imposée par le pays où est exploitée la production en cause. À l'heure actuelle, la société n'a connaissance d'aucune réglementation sur le change ou le contrôle des changes dans un

pays où elle envisage d'exploiter ses productions qui pourrait avoir un effet défavorable sur sa capacité à rapatrier des fonds. S'il y a lieu, la société couvre le risque de change en recourant à des instruments dérivés.

N'importe lequel des facteurs décrits ci-dessus pourrait avoir une incidence défavorable significative sur les activités, les résultats opérationnels ou la situation financière de la société.

Risques liés à la diffusion télévisuelle

Licences applicables

L'entreprise de DHX Television exerce ses activités aux termes de trois licences de diffusion émises par le CRTC, lesquelles sont nécessaires à l'exploitation de ses projets de diffusion. La licence de catégorie « A » pour la chaîne Family et Disney Junior (anglais) et la licence de catégorie « B » pour Disney Junior (français) ont été émises pour une durée de cinq ans et expirent en 2017. La licence de catégorie « B » pour Disney XD a été délivrée pour une durée de six ans et expire en 2015.

Toutes les EDR canadiennes plus importantes faisant l'objet d'une licence doivent avoir des chaînes de télévision qui sont titulaires de licences de catégorie « A » dans le marché de la langue appropriée. La perte d'une licence de catégorie « A » pourrait réduire grandement le nombre d'abonnés et, au final, les produits que DHX tire de ses activités de télédiffusion.

En outre, les licences délivrées par le CRTC sont assorties d'un certain nombre d'exigences à respecter, dont un montant minimal quant aux dépenses et à la présentation de contenu canadien, un temps d'antenne minimum pour ce contenu et un temps d'antenne maximum accordé à certains fournisseurs. Des changements apportés à ces modalités, notamment à l'égard des dépenses relatives au contenu canadien et de sa présentation, pourraient entraîner des changements importants au niveau de la structure des coûts associée au contenu de l'entreprise de DHX Television. De plus, au cours des dernières années, les anciens propriétaires de celle-ci ont été en mesure de répartir les dépenses relatives au contenu canadien entre plusieurs services en partageant ses dépenses avec d'autres actifs de diffusion qui figurent dans le groupe de radiodiffusion approuvé par le CRTC. DHX ne détient pas d'autres actifs de diffusion assujettis à des obligations en matière de dépenses canadiennes et, par conséquent, elle ne peut répartir ses dépenses liées à la programmation.

Concentration des clients

L'entreprise de DHX Television accuse une dépendance envers les EDR, y compris les services de câblodistribution, de SRD, d'IPTV et les systèmes de distribution multivoie multipoint, pour la distribution de ses services télévisuels. Les produits des activités ordinaires pourraient être touchés de façon négative si les contrats d'affiliation avec les EDR n'étaient pas renouvelés selon des modalités semblables à celles en vigueur en ce moment. Les contrats d'affiliation avec les EDR ont des durées qui s'étendent sur plusieurs années et viennent à échéance à divers moments.

La majorité du bassin d'abonnés de l'entreprise de DHX Television consiste en un nombre restreint de clients très importants, notamment Bell, Rogers, Shaw et Vidéotron. Il existe toujours un risque que la perte d'un important client nuise fortement à une unité d'affaires. Pour atténuer ce risque, l'entreprise de DHX Television conclut des contrats à long terme avec ses clients.

De plus, concurrentement à l'acquisition de l'entreprise de DHX Television, DHX a conclu un contrat d'affiliation pour réseaux avec Bell eu égard à la distribution des services de l'entreprise de DHX Television, contrat qui viendra à échéance le 31 décembre 2018.

Concentration des fournisseurs

La quasi-totalité du contenu non canadien de l'entreprise de DHX Television provient d'un seul et même fournisseur, soit Disney. L'entente actuellement en vigueur avec celle-ci vient à échéance en 2015. La négociation d'une nouvelle entente avec Disney, les modalités aux termes desquelles une éventuelle entente pourrait être conclue et le risque qu'une telle entente ne puisse l'être pourraient entraîner des changements importants au contenu auquel a accès l'entreprise de DHX Television ainsi qu'à sa structure de coûts. Si DHX n'est pas en mesure de conclure une nouvelle entente avec Disney, rien ne garantit qu'elle sera en mesure de remplacer ce contenu par une programmation adéquate provenant d'autres studios ou de producteurs tiers indépendants.

Cadre réglementaire et droits des actionnaires

Les activités de télédiffusion de l'entreprise de DHX Television sont assujetties à la réglementation du gouvernement fédéral, notamment à la *Loi sur la radiodiffusion* (Canada). Le CRTC administre la *Loi sur la radiodiffusion* et, entre autres choses, octroie, modifie et renouvelle les licences de radiodiffusion et approuve les demandes de modifications à l'égard de la propriété et du contrôle des porteurs de licences de radiodiffusion. Le CRTC peut également adopter et mettre en œuvre des règlements et politiques, et rendre des décisions en vertu de ceux-ci, lesquels se trouvent sur son site Web au www.crtc.gc.ca. Certaines décisions du CRTC peuvent également être modifiées, annulées ou renvoyées au CRTC par le gouverneur en conseil du Canada soit de son propre chef ou par suite d'une pétition écrite présentée par des tiers dans les 90 jours suivant la publication d'une décision du CRTC. Le gouvernement du Canada a en outre le pouvoir, en vertu de la

Loi sur la radiodiffusion, d'émettre des directives d'application générale relativement à l'un ou l'autre des objectifs de la politique de radiodiffusion ou de la réglementation de la *Loi sur la radiodiffusion*, et d'enjoindre le CRTC à rendre compte de questions relevant de la compétence de cet organisme en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion*. Des modifications législatives, une directive du gouverneur en conseil à l'intention du CRTC ou l'adoption de nouveaux règlements ou de nouvelles politiques ou décisions par le CRTC pourraient nuire grandement aux activités, à la situation financière ou aux résultats opérationnels de DHX.

Le CRTC exige que les services de programmation de télévision canadiens incluent certaines proportions de contenu canadien et, dans plusieurs cas, qu'ils y consacrent une partie de leurs revenus. Il arrive fréquemment qu'une partie des budgets de production d'émissions canadiennes soit financée par des organismes gouvernementaux canadiens et par des programmes incitatifs, tels que le Fonds des médias du Canada, Téléfilm Canada et par des crédits d'impôt fédéraux et provinciaux. Rien ne garantit que ce financement sera maintenu aux niveaux actuels ni même qu'il sera reconduit. Des réductions ou d'autres modifications dans les politiques du Canada ou de ses provinces en matière de programmes incitatifs pourraient augmenter le coût d'acquisition des émissions canadiennes devant être diffusées et avoir une incidence négative importante sur les activités de DHX, sur sa situation financière ou sur ses résultats opérationnels.

Des directives gouvernementales limitent la propriété d'actions avec droit de vote que peuvent détenir les non-Canadiens dans des entreprises de radiodiffusion et exigent un contrôle canadien de ces entreprises. Il y a lieu de se reporter à la circulaire d'information de la direction datée du 3 septembre 2014 pour obtenir d'autres renseignements sur les restrictions concernant la propriété d'actions et d'actions avec droit de vote, aux termes de la *Loi sur la radiodiffusion*, qui s'appliquent à DHX. Ses actions ordinaires sont négociées en bourse et même si la société surveille le niveau de propriété de ses actions ordinaires par des non-Canadiens, rien ne garantit que ce niveau continuera de respecter les limites applicables. Le non-respect de telles limites pourrait entraîner la perte de licences de diffusion pour l'entreprise de DHX Television. DHX est actuellement en voie d'évaluer la possibilité, sous réserve de l'approbation de ses actionnaires, de réorganiser sa structure du capital de façon à gérer le risque concernant la propriété de ses actions par des Canadiens et le contrôle de ses activités de diffusion. Si ses actionnaires l'approuvent, la réorganisation de la structure du capital se solderait, entre autres choses, par la création de deux nouvelles catégories d'actions, soit des actions ordinaires avec droit de vote et des actions avec droit de vote variable. Chaque action ordinaire en circulation de DHX qui n'est pas détenue et contrôlée par un Canadien, aux fins de la *Loi sur la radiodiffusion*, serait convertie en une action ordinaire avec droit de vote variable et chaque action ordinaire en circulation qui est détenue et contrôlée par un Canadien, aux fins de la *Loi sur la radiodiffusion*, serait convertie en une action avec droit de vote. La totalité des actions ordinaires non émises seraient alors annulées. La circulaire d'information de la direction datée du 3 septembre 2014 renferme d'autres détails concernant cette question.

Les activités de télévision de DHX sont assujetties à des licences accordées en vertu de la *Loi sur le droit d'auteur* (Canada) leur permettant d'exploiter les volets musicaux de la programmation qu'elles distribuent. Aux termes de ces licences, DHX est tenue de verser des redevances établies par la Commission du droit d'auteur du Canada, conformément aux exigences de la *Loi sur le droit d'auteur*, aux sociétés de perception du droit d'auteur qui représentent les détenteurs du droit d'auteur de ces volets musicaux. Les niveaux des redevances payables par DHX peuvent être modifiés à la demande des sociétés de perception et avec l'approbation de la Commission du droit d'auteur. Le gouvernement du Canada peut de temps à autre apporter des modifications à la *Loi sur le droit d'auteur*. De telles modifications pourraient faire en sorte que DHX ait à verser des redevances additionnelles pour ces licences.

Des modifications apportées aux lois ou aux règlements ou dans la façon de les interpréter, et l'adoption de nouvelles lois et de nouveaux règlements pourraient avoir une incidence négative sur DHX. La direction surveille constamment le cadre réglementaire afin de détecter les risques et les occasions résultant de toute modification.

Nouvelles technologies (télédiffusion)

En ce qui concerne les activités de télédiffusion de DHX, les produits provenant de technologies nouvelles ou de remplacement peuvent notamment comprendre des services de vidéo sur demande transactionnels, des services de vidéo sur demande par abonnement, des enregistreurs vidéo personnels, la télévision mobile, la télévision sur protocole Internet, et la télévision par Internet. De plus, des appareils comme les téléphones intelligents et les tablettes stimulent la demande des consommateurs pour un contenu mobile ou portable. De même, on assiste à une croissance de la diffusion de contenu alternatif par des consoles de jeu et d'autres appareils électroniques grand public (y compris les téléviseurs eux-mêmes) qui permettent la distribution de contenu à large bande avec une flexibilité accrue offrant au consommateur une expérience audio/vidéo de qualité supérieure dans sa salle de séjour. Ces technologies peuvent accroître la fragmentation de l'auditoire, entraîner une diminution du nombre d'abonnés aux services, réduire les cotes d'écoute de la société et avoir une incidence défavorable sur ses produits des activités ordinaires.

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires tirés des abonnements dépendent du nombre d'abonnés ainsi que du taux de gros facturé par l'entreprise de DHX Television aux EDR pour la distribution des divers services. Le maintien ou la croissance du bassin d'abonnés est incertain et dépend de la capacité des EDR à déployer et à élargir leurs technologies numériques, de leurs efforts de commercialisation et d'assemblage des services de leurs réseaux, ainsi que de la volonté des abonnés d'accepter ces services et d'en acquitter les frais.

Les signaux de télédiffusion de DHX peuvent faire l'objet d'interceptions illégales, entraînant du fait même un risque de perte de produits des activités ordinaires. Une augmentation du nombre de décodeurs illégaux dans les foyers canadiens pourrait être préjudiciable aux produits des activités ordinaires actuels de la société et nuire à sa capacité d'accroître son bassin d'abonnés.

Concurrence (télédiffusion)

Le CRTC attribue de nouvelles licences visant l'exploitation d'une variété de services sur une base continue. L'attribution de licences concurrentes à d'autres entreprises accroît la concurrence sur le plan des auditoires, de la programmation et des budgets publicitaires. Le CRTC a indiqué avoir l'intention d'examiner sa politique à l'égard de la protection des genres pour les services de catégorie « A » au cours de l'année de diffusion 2014-2015, ce qui pourrait entraîner l'intensification de la concurrence, et ce, plus particulièrement en ce qui a trait à la chaîne Family.

Au cours des dernières années, l'ancien propriétaire de l'entreprise de DHX Television a procédé au lancement d'un certain nombre de services numériques de télévision spécialisée et de nouvelles chaînes de programmation. Il a ainsi été en mesure de limiter les effets de la concurrence en offrant une programmation solide et en renforçant la notoriété de ses marques. L'entreprise de DHX Television doit également composer avec l'apparition de nouveaux concurrents indirects et non réglementés, soit les enregistreurs vidéo personnels, la télévision mobile, la télévision sur protocole Internet, la télévision par Internet, la radio satellite, la radio cellulaire, le contenu alternatif, les tablettes, les téléphones intelligents et les lecteurs multimédias portables.

Une programmation de qualité est l'un des principaux moteurs de la réussite des services de télévision de DHX. La concurrence accrue à l'égard de programmations populaires de qualité peut entraîner des augmentations prohibitives des coûts, ce qui pourrait l'empêcher de renouveler des ententes visant des émissions populaires particulières ou des contrats avec des vedettes d'antenne.

Licences de radiodiffusion et goodwill

Comme il est indiqué dans les notes des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 juin 2014, les licences de radiodiffusion et le goodwill ne sont pas amortis, mais font l'objet de tests de dépréciation annuels ou plus fréquents s'il survient des événements ou des circonstances qui indiquent qu'une perte de valeur est plus probable qu'improbable. La juste valeur des licences de radiodiffusion et du goodwill est et continuera d'être influencée par des hypothèses reposant sur la situation économique générale, lesquelles sont utilisées pour appuyer les calculs de flux de trésorerie futurs actualisés effectués par DHX afin d'évaluer la juste valeur de ses licences de radiodiffusion et de son goodwill. En période de ralentissement économique, il ne peut y avoir de garantie que la valeur des licences de radiodiffusion et du goodwill de DHX ne subira pas d'effets négatifs en raison de la modification de ces hypothèses. DHX surveille constamment la valeur de ses licences de radiodiffusion et de son goodwill et toute variation de leur juste valeur serait constatée à titre de charge de dépréciation hors trésorerie dans les comptes consolidés de résultat.

Nouvelles activités

La diffusion télévisuelle constitue de nouvelles activités pour la société. Bien que celle-ci prévoit tirer parti de l'expérience que son équipe de direction a acquise en travaillant dans l'industrie de la télévision, ainsi que de la solide équipe de direction de DHX (incluant les gestionnaires qui se sont joints à elle par suite de l'acquisition), la société pourrait avoir moins de succès dans la mise en œuvre de sa stratégie commerciale qu'une entité de télédiffusion plus expérimentée. Par conséquent, DHX pourrait connaître des fluctuations considérables au chapitre de ses résultats opérationnels et de son taux de croissance, lesquels pourraient être différents de ceux projetés par la direction. De plus, les énoncés prospectifs figurant dans le rapport de gestion concernant les résultats opérationnels prévus font l'objet d'incertitudes attribuables en partie à l'absence d'antécédents d'exploitation de DHX. Rien ne garantit que DHX réussira à mettre en œuvre sa stratégie commerciale ni qu'elle obtiendra les résultats opérationnels futurs prévus, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur ses flux de trésorerie, sa situation financière ou ses résultats opérationnels.

Contrôles et procédures de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière

Le chef de la direction et le chef des finances de la société ont conçu, ou fait concevoir sous leur supervision, des contrôles et procédures de communication de l'information visant à fournir l'assurance raisonnable que l'information pertinente est rassemblée et communiquée convenablement à la haute direction afin de permettre que les décisions appropriées concernant la communication de l'information soient prises en temps opportun et de fournir l'assurance raisonnable que l'information devant être présentée dans les rapports déposés ou soumis aux termes de la législation

canadienne en valeurs mobilières est comptabilisée, traitée, résumée et communiquée dans les délais prescrits par cette législation.

Le chef de la direction et le chef des finances ont également conçu, ou fait concevoir sous leur supervision, un contrôle interne à l'égard de l'information financière visant à fournir l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis adéquatement aux fins de publication de l'information financière.

Dans les documents annuels de la société datés du 24 septembre 2014, le chef de la direction et le chef des finances ont conclu, après avoir évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information et du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la société, que les contrôles et procédures de communication de l'information et le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la société étaient efficaces au 30 juin 2014. Il convient de mentionner que tout système de contrôle, aussi bien conçu ou géré qu'il soit, ne peut fournir qu'une assurance raisonnable, et non absolue, qu'il atteint les objectifs visés. En raison des limites inhérentes à tout système de contrôle, aucune évaluation des contrôles en place ne peut fournir l'assurance absolue que toutes les erreurs et inexactitudes, y compris les fraudes, ont été détectées.

Il n'est survenu, au cours du trimestre clos le 30 juin 2014, aucun changement touchant le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la société qui a eu, ou qui est raisonnablement susceptible d'avoir, une incidence significative sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la société.

Utilisation de mesures financières non conformes aux PCGR

Outre les résultats présentés conformément aux IFRS ou aux PCGR, la société utilise diverses mesures financières non conformes aux PCGR, qui ne sont pas reconnues par les IFRS ou les PCGR, à titre d'indicateurs complémentaires ayant trait à son rendement opérationnel et à sa situation financière. Ces mesures financières non conformes aux PCGR sont fournies pour permettre au lecteur de mieux comprendre la performance financière antérieure et courante de la société ainsi que ses perspectives d'avenir. D'après la direction, ces mesures fournissent des renseignements utiles dans la mesure où elles ne tiennent pas compte des montants qui ne reflètent pas les résultats opérationnels fondamentaux et les activités de base et permettent une comparaison plus homogène d'une période à l'autre. Le texte qui suit explique comment la société utilise le BAIIA, le BAIIA ajusté, la marge brute et les entrées et sorties ajustées liées aux activités opérationnelles comme mesures de la performance.

Le « **BAIIA** » s'entend du résultat avant les intérêts, l'impôt, la dotation aux amortissements, la charge de rémunération fondée sur des actions, les charges financières et produits financiers, la quote-part de la perte des entreprises associées, les frais de développement et la moins-value de certains investissements dans des films et des émissions de télévision. Le « **BAIIA ajusté** » comprend également des ajustements au titre d'autres charges non récurrentes. La dotation aux amortissements touche les immobilisations corporelles, le coût des collections acquises et les immobilisations incorporelles. Le BAIIA et le BAIIA ajusté ne sont pas des mesures du résultat reconnues par les PCGR et n'ont pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Par conséquent, le BAIIA et le BAIIA ajusté peuvent ne pas être comparables à des mesures analogues présentées par d'autres émetteurs. La direction estime que le BAIIA et le BAIIA ajusté sont des indicateurs pertinents de la performance de la société qui fournissent aux investisseurs des renseignements utiles sur sa situation financière et ses résultats opérationnels.

La « **marge brute** » s'entend des produits des activités ordinaires déduction faite des coûts de production directs et, depuis le deuxième trimestre de 2013, du coût des films et émissions de télévision produits, moins la charge au titre de la valeur comptable des collections acquises. La marge brute n'est pas une mesure du résultat reconnue par les PCGR et n'a pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Par conséquent, la marge brute peut ne pas être comparable à des mesures analogues présentées par d'autres émetteurs.

Les « **entrées et sorties ajustées liées aux activités opérationnelles** » sont une mesure financière non conforme aux PCGR des entrées et sorties de fonds liées aux activités opérationnelles ajustées en fonction des augmentations et diminutions du crédit-relais à la production, de la dette bancaire, des variations des liquidités soumises à restrictions et des charges non récurrentes, étant donné que, de l'avis de la direction, ces éléments sont essentiels pour établir les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles. Les entrées et sorties ajustées liées aux activités opérationnelles constituent l'une des principales mesures des flux de trésorerie qu'utilise la direction pour évaluer le rendement des flux de trésorerie.

Un rapprochement des données historiques avec le BAIIA et le BAIIA ajusté est présenté à la page ci-après.

Rapprochement des données historiques avec le BAIIA et le BAIIA ajusté

Le BAIIA et le BAIIA ajusté ne sont pas des mesures du résultat reconnues par les PCGR et n'ont pas de sens normalisé prescrit par les PCGR. Par conséquent, le BAIIA et le BAIIA ajusté peuvent ne pas être comparables à des mesures analogues présentées par d'autres émetteurs. Les investisseurs sont priés de noter que le BAIIA et le BAIIA ajusté ne doivent pas être considérés comme des mesures de rechange au résultat net établi conformément aux PCGR comme indicateur de la performance de la société ou aux flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, aux activités d'investissement et aux activités de financement comme mesures de la liquidité et des flux de trésorerie. Le tableau qui suit établit le rapprochement entre le résultat avant impôt sur le résultat, le BAIIA et le BAIIA ajusté, ainsi que la marge brute,

d'après les états financiers consolidés audités de la société pour les exercices clos les 30 juin 2014 et 2013, que l'on peut consulter au www.sedar.com et au www.dhxmedia.com. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la rubrique « Utilisation de mesures financières non conformes aux PCGR » du présent rapport de gestion.

Les résultats opérationnels d'une période donnée ne sont pas garants des résultats d'une période ultérieure.

	T4 2014	T4 2013	Exercice 2014	Exercice 2013
	(en milliers de \$)	(en milliers de \$)	(en milliers de \$)	(en milliers de \$)
Résultat avant impôt pour la période	2 370	1 156	11 936	3 304
Charges financières, montant net.....	783	66	2 242	1 948
Perte nette réalisée sur les placements à court terme.....	—	(368)	—	(1 419)
Quote-part de la perte des entreprises associées	—	—	—	172
Dotations aux amortissements ²⁾	3 195	2 687	14 749	7 481
Moins-value de certains investissements dans des films et des émissions de télévision.....	794	608	984	608
Frais de développement et autres.....	462	266	521	543
Charge de rémunération fondée sur des actions ³⁾	430	366	1 588	957
BAIIA ¹⁾	8 034	4 781	32 020	13 594
Autres ajustements ⁴⁾	2 158	2 718	5 010	9 840
BAIIA ajusté ^{1), 3), 4)}	10 192	7 499	37 030	23 434
Frais de vente, frais généraux et frais d'administration, déduction faite de la charge de rémunération fondée sur des actions ³⁾ et d'autres ajustements non récurrents ⁴⁾	8 673	7 411	32 405	25 297
Marge brute ¹⁾	18 865	14 910	69 435	48 731

¹⁾ Certaines des mesures financières comparatives non conformes aux PCGR font l'objet des ajustements nécessaires, soit les ajustements récurrents normaux et toute modification de la définition actuelle des mesures financières non conformes aux PCGR (se reporter à la rubrique « Utilisation de mesures financières non conformes aux PCGR » du présent rapport de gestion pour de plus amples renseignements).

²⁾ La dotation aux amortissements touche les immobilisations corporelles et incorporelles ainsi que la portion du coût des collections acquises qui se rapporte à l'amortissement de l'excédent de la juste valeur sur la valeur comptable découlant de la comptabilisation selon la méthode de l'acquisition pour toutes les collections acquises. Ces ajouts s'établissent comme suit : 1,54 M\$ et 1,64 M\$, respectivement, pour le T4 2014 (1,29 M\$ et 1,40 M\$, respectivement, pour le T4 2013) et 5,91 M\$ et 8,83 \$, respectivement, pour l'exercice 2014 (4,59 M\$ et 2,90 M\$, respectivement, pour l'exercice 2013).

³⁾ La rémunération fondée sur des actions du trimestre et de l'exercice clos le 30 juin 2014 s'est établie respectivement à 0,43 M\$ et à 1,59 M\$ (0,37 M\$ et 0,96 M\$, respectivement, pour le trimestre et l'exercice clos le 30 juin 2013) et tient compte d'un ajustement non récurrent de néant pour les deux périodes (néant et 0,39 M\$, respectivement, pour le trimestre et l'exercice clos le 30 juin 2013) au titre de la juste valeur des bons de souscription conditionnels attribués à des conseillers de la société en lien avec l'acquisition de Cookie Jar, ajustement qui a été pris en compte dans les autres ajustements non récurrents indiqués à la note 4 ci-dessous.

⁴⁾ Pour le T4 2014, des ajustements non récurrents liés aux acquisitions de Ragdoll, d'Epitome et de la chaîne Family et constitués de coûts d'acquisition de 1,17 M\$ (3,26 M\$ pour l'exercice 2014) (réaffectation de 0,41 M\$ pour le T4 2013 et de 1,31 M\$ pour l'exercice 2013 au titre des coûts d'acquisition de Cookie Jar), d'indemnités de fin de contrat de travail de 0,30 M\$ (0,30 M\$ pour l'exercice 2014) (2,12 M\$ au T4 2013 et 5,63 M\$ pour l'exercice 2013), des sorties du bilan non récurrentes de 0,39 M\$ (1,16 M\$ pour l'exercice 2014) (1,01 M\$ au T4 2013 et 2,51 M\$ pour l'exercice 2013), de frais de résiliation de contrats de location de 0,29 M\$ (0,29 M\$ pour l'exercice 2014) (néant au T4 2013 et pour l'exercice 2013) et d'une charge de néant relative aux bons de souscription (néant au T4 2013 et 0,39 M\$ pour l'exercice 2013) ont été pris en compte de manière à obtenir le BAIIA ajusté, du fait que la direction estime que le BAIIA ajusté constitue une mesure plus représentative de la performance opérationnelle.



DHX MEDIA LTD.

Exercice 2014

Information complémentaire

1. Résumé des titres émis et des options et bons de souscription attribués durant l'exercice clos le 30 juin 2014 (en milliers de dollars canadiens, sauf les nombres de titres et les montants par titre)

a. Résumé des titres émis

	Nombre d'actions ordinaires	Valeur \$
Solde au 30 juin 2013	102 465 046	151 275
Actions émises dans le cadre du régime d'actionariat	17 655	76
Options exercées	2 171 250	2 945
Actions émises dans le cadre du régime de réinvestissement des dividendes	22 941	122
Bons de souscription exercés	1 000 000	1 175
Actions émises contre trésorerie, déduction faite des coûts après incidence fiscale	11 183 750	37 495
Actions émises dans le cadre de l'acquisition d'Epitome	2 915 263	14 139
Solde au 30 juin 2014	119 775 905	207 227

b. Résumé des options et des bons de souscription

Options	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
Solde au 30 juin 2013	5 726 250	1,22 \$
Options attribuées à des salariés	695 000	3,60 \$
Options exercées	(2 171 250)	0,91 \$
Options attribuées à un dirigeant – Stephen DeNure	250 000	4,07 \$
Options attribuées à un administrateur – Rob Sobey	100 000	4,07 \$
Options attribuées à un administrateur – J. William Ritchie	100 000	4,07 \$
Options attribuées à un administrateur – Sir Graham Day	100 000	4,07 \$
Options attribuées à un administrateur – Donald Wright	100 000	4,07 \$
Options ayant fait l'objet d'une renonciation	(112 500)	0,87 \$
Solde au 30 juin 2014	4 787 500	2,14 \$

Après le 30 juin 2014, 153 750 options ont été exercées par un salarié et des administrateurs dans le but d'acquérir des actions ordinaires, ce qui a donné lieu à un produit de 144 \$, et la société a attribué 1 375 000 options à des dirigeants et à des salariés aux fins de l'acquisition d'actions ordinaires au prix d'exercice de 7,13 \$ par action, options échéant cinq ans après la date de leur attribution.

Bons de souscription

	Nombre de bons de souscription	Prix d'exercice moyen pondéré
Solde au 30 juin 2013	1 000 000	0,78 \$
Bons de souscription exercés	(1 000 000)	0,78
Solde au 30 juin 2014	—	— \$

c. Résumé des titres à la date de clôture

i. Capital-actions autorisé

Nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale;
100 000 000 d'actions privilégiées avec droit de vote variable, rachetables au gré de la société en tout temps à un millionième de cent par action, ne donnant aucun droit à dividende, comportant droit de vote.

ii. Actions en circulation et valeur inscrite

119 775 905 actions ordinaires d'une valeur inscrite de 207 227 \$;
100 000 000 d'actions privilégiées à droit de vote variable d'une valeur inscrite de néant.

iii. Description des options et des bons de souscription

Se reporter aux notes 13 f) et 13 g) des états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 30 juin 2014.

2. Administrateurs et dirigeants au 30 juin 2014

Administrateurs

David Colville	Administrateur
Sir Graham Day ^{1), 2), 3), 4)}	Principal administrateur de DHX, président du comité de gouvernance
Michael Donovan ¹⁾	Administrateur
Michael Hirsh	Président exécutif du conseil, administrateur
Geoffrey Machum, c.r.	Administrateur
J. William Ritchie ^{2), 3), 4)}	Administrateur
Robert Sobey ³⁾	Administrateur, président du comité de rémunération
Donald Wright ^{2), 3), 4)}	Administrateur, président du comité d'audit

Dirigeants

Michael Donovan	Chef de la direction
Dana Landry	Chef des finances
Michael Hirsh	Président exécutif du conseil
Steven DeNure	Président et chef de l'exploitation
Mark Gosine	VPD, Affaires juridiques, secrétaire et chef du contentieux
David Regan	VPD, Expansion des affaires et relations avec les investisseurs

- 1) Membre du comité de financement de production
- 2) Membre du comité d'audit
- 3) Membre du comité de rémunération
- 4) Membre du comité de mises en candidature et de gouvernance

3. Changements de fonctions au sein de la haute direction en date du 31 juillet 2014 en lien avec l'acquisition de la chaîne Family

Michael Donovan	Président exécutif du conseil et administrateur
Michael Hirsh	Vice-président du conseil et administrateur
Dana Landry	Chef de la direction
Keith Abriel	Chef des finances