



RAPPORT DE GESTION

TABLE DES MATIÈRES

PROFIL DE L'ENTREPRISE	2
SECTEURS D'ACTIVITÉS.....	2
FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2014	3
MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS	4
COMPARAISON DES EXERCICES 2015 ET 2014.....	6
COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2015 ET 2014.....	13
COMPARAISON DES EXERCICES 2014 ET 2013.....	18
TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES	
TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2013, 2014 ET 2015.....	19
FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE	20
INFORMATIONS ADDITIONNELLES	24
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES.....	47
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES	47

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Groupe TVA inc. (« Groupe TVA » ou la « Société »), filiale de Québecor Média inc. (« QMI » ou la « société mère »), est une entreprise de communication qui œuvre dans trois secteurs d'activités : la télédiffusion et production, les magazines et les services cinématographiques et audiovisuels. En télédiffusion et production, la Société est active en création, en production et en diffusion d'émissions de divertissement, d'information et d'affaires publiques, en distribution de produits audiovisuels et de films et en production commerciale. Elle exploite le plus important réseau privé de télévision de langue française en Amérique du Nord, en plus d'exploiter huit services spécialisés. Elle possède également une participation minoritaire dans la chaîne spécialisée Évasion. Dans le secteur magazines, Groupe TVA publie plus de 50 titres, ce qui en fait le plus important éditeur de magazines au Canada. Le secteur des services cinématographiques et audiovisuels offre des services de location de studios et d'équipements ainsi que des services de postproduction et d'effets visuels. Les actions classe B de la Société sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole TVA.B.

Le présent rapport de gestion couvre les principales activités de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2015 ainsi que les plus importants changements effectués en regard de l'exercice financier précédent. Les états financiers consolidés de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2015, 2014 et 2013 ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »).

Tous les montants dans ce rapport de gestion sont en dollars canadiens. Le rapport de gestion devrait être lu en parallèle avec les informations contenues dans les états financiers consolidés préparés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2015.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Au début de l'exercice 2015, la Société a revu ses secteurs d'activités afin de mieux refléter l'évolution de ses opérations et de sa structure de gestion suite à l'acquisition, le 30 décembre 2014, de la quasi-totalité des actifs de Vision Globale A.R. ltée (« Vision Globale ») et opérés désormais par la filiale Mels Studios et Postproduction s.e.n.c. (« MELS »). Ainsi, un nouveau secteur a été créé, soit le secteur des services cinématographiques et audiovisuels.

De plus, depuis le 12 avril 2015, dans le cadre de la transaction conclue avec Transcontinental inc. (« Transcontinental »), telle que décrite ci-après, les activités reliées aux magazines acquis ont été intégrées dans les résultats du secteur magazines, alors que les activités d'édition sur mesure ont été incluses aux résultats du secteur télédiffusion et production.

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

De plus, au début de l'exercice 2014, la direction avait apporté des modifications à la structure de gestion de la Société. Suite à ces changements, les activités d'édition sur mesure, de productions commerciales imprimées et de services prémédia, anciennement exercées par la division TVA Studio du secteur magazines, avaient été intégrées aux activités de TVA Accès inc. du secteur télédiffusion et production.

Les activités de la Société se composent donc des secteurs suivants :

- **Le secteur télédiffusion et production** inclut les activités du Réseau TVA (y compris la filiale et les divisions TVA Productions inc., TVA Nouvelles et TVA Interactif), des services spécialisés, de la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques télévisuelles, les activités de production commerciale, de doublage, d'édition sur mesure et de services prémédia de TVA Accès inc. et les activités de distribution de produits audiovisuels de la division TVA Films.
- **Le secteur magazines**, par l'entremise de ses filiales, notamment TVA Publications inc. et Les Publications Charron & Cie inc., comprend les activités d'édition de magazines de langues française et anglaise dans des domaines variés incluant les arts, le spectacle, la télévision, la mode, les sports et la

décoration. Ce secteur inclut également les activités de commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques liées aux magazines.

- **Le secteur des services cinématographiques et audiovisuels** inclut les activités de services de location de studios et d'équipements, ainsi que les services de postproduction et effets visuels de MELS depuis le 30 décembre 2014.

FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2014

- Au cours du quatrième trimestre de 2015, la Société a offert un programme de départ volontaire à la retraite à certains de ses employés syndiqués du secteur télédiffusion et production à Montréal. 27 employés se sont prévalus de ce programme et ont quitté l'entreprise au 31 décembre 2015.
- Le 18 novembre 2015, la Société a annoncé la cessation de la publication de six titres, soit « 150 plans », « Animal », « Décormag », « Le Lundi », « MOI&cie » et « Signé M » afin de faire face à une certaine saturation au niveau de l'offre et ainsi maintenir sa position dans le marché. Groupe TVA a décidé de se concentrer sur ses marques fortes et d'y consacrer les effectifs et ressources nécessaires afin d'accroître leur rayonnement.
- Le 15 octobre 2015, la Cour suprême du Canada a rejeté l'appel de Bell ExpressVu Limited Partnership (« Bell ExpressVu »), une filiale de Bell Canada, concernant un jugement favorable à Vidéotron ltée et à Groupe TVA rendu le 6 mars 2015 par la Cour d'appel du Québec. Ce jugement ordonnait à Bell ExpressVu de payer un montant de 665 000 \$, incluant des intérêts, à Groupe TVA pour avoir négligé d'implanter en temps opportun un système de sécurité approprié afin de prévenir le piratage de ses signaux télévisuels diffusés par satellite entre 1999 et 2005, au détriment de ses concurrents et des diffuseurs. Le gain relié au règlement de ce litige a été comptabilisé au cours du troisième trimestre de 2015 (« règlement du litige avec Bell ExpressVu »).
- Au cours du troisième trimestre 2015, la Société a revu son plan d'affaires triennal et ses prévisions de flux monétaires pour ses activités. Compte tenu des projections des revenus publicitaires pour l'industrie de la télévision, notamment les télévisions généralistes, la Société a déterminé qu'il était approprié de comptabiliser une charge non monétaire de dépréciation d'une licence de télédiffusion d'un montant de 60 107 000 \$ dans son secteur télédiffusion et production.
- Le 9 septembre 2015, la Société a annoncé que la chaîne « TVA Sports » présentera la *Coupe du monde de hockey 2016* qui se déroulera à Toronto du 17 septembre au 1^{er} octobre 2016. Diffuseur officiel de cet événement international, « TVA Sports » diffusera tous les matchs de ce tournoi qui sera composé de huit équipes et qui regroupera les meilleurs joueurs de hockey au monde.
- Le 26 août 2015, de façon à maximiser le rayonnement de ses services cinématographiques et audiovisuels au Québec et sur la scène internationale, Groupe TVA a modernisé l'image de marque de Vision Globale en choisissant une marque dont la notoriété est déjà solidement établie dans l'industrie, soit MELS. Désormais, toutes les forces et les talents créatifs des équipes sont réunis sous cette marque.
- Le 12 avril 2015, TVA Publications inc. a finalisé une transaction impliquant l'acquisition de 14 magazines (les « magazines acquis »), dont quatre magazines détenus et opérés en partenariat, de trois sites web, de contrats relatifs à l'édition sur mesure ainsi que des activités d'édition de livres appartenant à Transcontinental (« l'acquisition des magazines de Transcontinental »). Cette transaction, d'un montant en espèces de 56,3 millions de dollars, avait été annoncée le 17 novembre 2014 et a reçu, par la suite, l'autorisation du Bureau de la concurrence le 2 mars 2015. Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de l'entreprise d'investir dans la production et la diffusion de contenus de divertissement et d'information de grande qualité, riches et diversifiés.

- Le 20 mars 2015, la Société a complété une offre de droits de souscription auprès de ses actionnaires, en vertu de laquelle elle a reçu un produit brut total de 110 millions de dollars suite à l'émission de 19 434 629 actions classe B sans droit de vote. La Société a affecté le produit de cette offre de droits au remboursement intégral des montants dus aux termes d'une facilité de crédit de 100 millions de dollars consentie par QMI.
- Le 13 février 2015, Corporation Sun Media a annoncé la cessation des activités de la chaîne spécialisée « SUN News », société dans laquelle Groupe TVA détient une participation de 49 %.

MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS

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

Bénéfice ou perte d'exploitation ajusté(e) (« Résultats d'exploitation ajustés »)

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

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

Tableau 1**Conciliation du bénéfice d'exploitation ajusté présenté dans ce rapport avec la perte nette attribuable aux actionnaires divulgué(e) aux états financiers consolidés**

(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2015	2014	2015	2014
Bénéfice d'exploitation ajusté :				
Télédiffusion et production	25 592	\$ 19 728	\$ 14 013	\$ 5 073
Magazines	7 736	9 698	1 853	1 741
Services cinématographiques et audiovisuels	14 062	-	980	-
	47 390	29 426	16 846	6 814
Amortissement des immobilisations et actifs incorporels	33 515	22 104	12 757	5 533
Charges financières	4 104	4 231	290	1 058
Frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres	6 315	3 594	3 436	3 485
Dépréciation d'une licence et de l'écart d'acquisition	60 107	41 000	-	-
(Recouvrement) dépense d'impôts	(7 818)	(8 753)	265	(2 058)
Part de la perte dans les entreprises associées	6 134	8 338	1 575	3 214
Participation ne donnant pas le contrôle	259	-	(5)	-
Perte nette attribuable aux actionnaires	(55 226)	\$ (41 088)	(1 472)	\$ (4 418)

COMPARAISON DES EXERCICES 2015 ET 2014

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 589 890 000 \$, en hausse de 150 550 000 \$ (34,3 %).

- Hausse de 48 348 000 \$ (12,7 %) dans le secteur télédiffusion et production (tableau 2) due essentiellement à la croissance importante des revenus provenant des chaînes spécialisées, notamment de « TVA Sports ». Cette hausse a été compensée en partie par la baisse de 5,3 % des revenus provenant du Réseau TVA.
- Hausse de 43 843 000 \$ (70,0 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable à l'impact favorable qu'ont eu les magazines acquis. Cette hausse a été compensée en partie par la baisse de 13,5 % des revenus en kiosque et par la baisse de 8,9 % des revenus publicitaires provenant des autres magazines.
- Hausse de 60 120 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), due à l'ajout des activités d'exploitation reliées à l'acquisition de la quasi-totalité des actifs de MELS le 30 décembre 2014 (« l'acquisition de MELS »).

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

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2015	2014	2015	2014
Télédiffusion et production	428 526	\$ 380 178	\$ 122 962	\$ 116 173
Magazines	106 457	62 614	32 477	15 275
Services cinématographiques et audiovisuels	60 120	-	11 754	-
Éléments intersectoriels	(5 213)	(3 452)	(1 764)	(1 654)
	589 890	\$ 439 340	\$ 165 429	\$ 129 794

Bénéfice d'exploitation ajusté de 47 390 000 \$, soit un écart favorable de 17 964 000 \$ (61,0 %).

- Écart favorable de 5 864 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production (tableau 3), principalement attribuable à l'augmentation de 31,7 % du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA et à l'augmentation de 47,9 % du bénéfice d'exploitation ajusté des chaînes spécialisées autres que « TVA Sports ». Ces écarts favorables sont compensés en partie par l'augmentation de la perte d'exploitation ajustée de « TVA Sports ».
- Écart défavorable de 1 962 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), principalement attribuable à la baisse des revenus d'exploitation des magazines comparables. Cette baisse est compensée en partie par l'ajout des résultats d'exploitation ajustés des magazines acquis.
- Écart favorable de 14 062 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), directement attribuable au bénéfice d'exploitation ajusté réalisé au niveau des activités intégrées dans le cadre de l'acquisition de MELS.

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

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2015	2014	2015	2014
Télédiffusion et production	25 592 \$	19 728 \$	14 013 \$	5 073 \$
Magazines	7 736	9 698	1 853	1 741
Services cinématographiques et audiovisuels	14 062	-	980	-
	47 390 \$	29 426 \$	16 846 \$	6 814 \$

Perte nette attribuable aux actionnaires de 55 226 000 \$ (-1,42 \$ par action de base et dilué), comparativement à une perte nette attribuable aux actionnaires de 41 088 000 \$ (-1,73 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2014.

- Cet écart défavorable de 14 138 000 \$ (écart favorable de 0,31 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
 - l'écart défavorable de 19 107 000 \$ au niveau de la dépréciation d'une licence et de l'écart d'acquisition;
 - l'écart défavorable de 11 411 000 \$ au niveau de la dépense d'amortissement; et
 - l'écart défavorable de 2 721 000 \$ au niveau des frais de rationalisation, dépréciation d'actifs et autres;
partiellement compensés par :
 - la hausse du bénéfice d'exploitation ajusté de 17 964 000 \$; et
 - l'écart favorable de 2 204 000 \$ au niveau de la perte dans les entreprises associées.
- Le calcul du résultat par action a été fait sur une moyenne pondérée d'actions diluée en circulation de 38 827 404 pour l'exercice terminé le 31 décembre 2015 et de 23 770 906 pour l'exercice terminé le 31 décembre 2014. Cette augmentation de la moyenne pondérée d'actions diluée en circulation découle de l'émission de 19 434 629 actions classe B le 20 mars 2015 dans le cadre de la clôture d'une offre de droits de souscription aux actionnaires existants.

Charge d'amortissement des immobilisations et actifs incorporels de 33 515 000 \$, soit une hausse de 11 411 000 \$ (51,6 %). Cette hausse est principalement attribuable à l'ajout des immobilisations et des actifs incorporels acquis de MELS et suite à l'acquisition des magazines de Transcontinental.

Charges financières de 4 104 000 \$, soit une baisse de 127 000 \$ qui s'explique essentiellement par des taux d'intérêt applicables moins élevés pour l'exercice 2015 sur la dette à taux variable, comparativement au taux d'intérêt fixe payé par la Société pour la majeure partie de l'exercice précédent. Cet écart favorable est compensé en partie par la comptabilisation, au cours du premier trimestre de 2015, d'une charge d'intérêts reliée à la facilité de crédit de 100 000 000 \$ consentie par QMI ainsi que par la charge d'intérêts reliée aux régimes de retraite pour l'exercice 2015, alors que des revenus d'intérêts avaient été comptabilisés à cet effet pour l'exercice 2014.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres de 6 315 000 \$ pour l'exercice 2015 comparativement à une charge de 3 594 000 \$ pour la période correspondante de 2014, soit une hausse de 2 721 000 \$.

- Au cours de l'exercice 2015, la Société a enregistré des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 6 253 000 \$ suite à l'abolition de postes et à la cessation de la publication de six titres dont 2 798 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production, 2 920 000 \$ dans le secteur magazines et 535 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels.
- Au cours de cette même période, la Société a comptabilisé des honoraires professionnels et des coûts d'intégration de 689 000 \$ relativement à l'acquisition de MELS et à l'acquisition des magazines de Transcontinental.
- Pour l'exercice 2015, la Société a également comptabilisé un gain de 627 000 \$, incluant des intérêts, à la suite du règlement d'un litige avec Bell ExpressVu.
- Au cours de l'exercice 2014, la Société avait enregistré une charge totale d'honoraires professionnels de 811 000 \$, ainsi que des droits de mutation sur des immeubles totalisant 1 382 000 \$ relativement à l'acquisition de MELS. La Société avait également enregistré une charge totale d'honoraires professionnels de 406 000 \$ relativement à la conclusion d'une entente visant l'acquisition de 14 magazines de Transcontinental.
- Au cours de cette même période, la Société avait enregistré une charge de dépréciation non monétaire de 832 000 \$ au niveau de son placement dans la chaîne spécialisée « SUN News ».

Charge de dépréciation d'une licence et de l'écart d'acquisition de 60 107 000 \$ pour l'exercice 2015 contre une charge de 41 000 000 \$ pour l'exercice 2014, soit un écart défavorable de 19 107 000 \$.

Au cours du troisième trimestre 2015, la Société a complété la mise à jour annuelle de son plan stratégique pour les trois prochaines années. Les conditions de marché dans le secteur de la télévision, particulièrement la pression continue sur les revenus publicitaires, ont amené la Société à effectuer un test de dépréciation sur l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») du secteur télédiffusion et production. La Société a alors conclu que la valeur recouvrable, déterminée sur la base de la valeur d'utilité, de l'UGT télédiffusion et production était inférieure à sa valeur comptable. Par conséquent, une charge de dépréciation non monétaire de 60 107 000 \$ a été comptabilisée au niveau de la licence de télédiffusion, dont 30 054 000 \$ sans incidence fiscale (32 462 000 \$ en 2014 dont 16 231 000 \$ sans incidence fiscale). Par ailleurs, une charge de dépréciation non monétaire de l'écart d'acquisition de 8 538 000 \$, sans incidence fiscale, avait également été comptabilisée en 2014. La Société a utilisé un taux d'actualisation avant impôts de 11,0 % et un taux de croissance perpétuelle de 0,0 % pour déterminer la valeur recouvrable (un taux d'actualisation avant impôts de 11,0 % et un taux de croissance perpétuelle de 1,0 % en 2014).

Recouvrement d'impôts de 7 818 000 \$ (taux effectif de 13,8 %) en 2015 comparativement à un recouvrement d'impôts de 8 753 000 \$ (taux effectif de 21,1 %) pour la même période de 2014.

- La baisse du taux d'imposition au cours de l'exercice 2015 par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,9 % s'explique principalement par la portion non déductible de la dépréciation comptabilisée au niveau de la licence.
- La baisse du taux d'imposition au cours de l'exercice 2014 par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,9 % s'expliquait principalement par la portion non déductible de la dépréciation comptabilisée au niveau de l'écart d'acquisition et de la licence, compensée en partie par la part de la Société dans les économies d'impôts découlant des pertes de Télévision ROC s.e.n.c. (« Télévision ROC », anciennement Société en nom collectif SUN News) pour cette période. Également, à la lumière des dossiers de vérification fiscale, de la jurisprudence et de la législation fiscale, la Société avait réduit ses passifs d'impôts différés de 1 169 000 \$.

Part de la perte dans les entreprises associées de 6 134 000 \$ pour l'exercice 2015, comparativement à une perte de 8 338 000 \$ pour 2014, soit un écart favorable de 2 204 000 \$ qui provient essentiellement d'une diminution de la part de la Société dans la perte de Télévision ROC suite à la cessation des activités de la chaîne spécialisée « SUN News » le 13 février 2015. En 2014, les résultats de Télévision ROC incluaient notamment une dévaluation des immobilisations de cette chaîne. Cet écart favorable est compensé en partie par de moins bons résultats financiers d'une société détenue qui œuvre dans le domaine de la télévision en 2015 par rapport à 2014.

Participation ne donnant pas le contrôle de 259 000 \$ contre une participation nulle pour l'exercice 2014.

La participation ne donnant pas le contrôle représente la quote-part de l'actionnaire minoritaire dans le bénéfice net d'une société détenue à 51 % par TVA Publications inc. pour l'exploitation de certains magazines acquis dans le cadre de l'acquisition des magazines de Transcontinental.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion et production

Produits d'exploitation de 428 526 000 \$, soit une augmentation de 48 348 000 \$ (12,7 %), principalement attribuable à :

- la hausse des revenus d'abonnement reliés à « TVA Sports » qui ont plus que doublé;
- la hausse des revenus publicitaires de « TVA Sports » qui ont plus que triplé; et
- la hausse de 10,9 % des revenus d'abonnement pour l'ensemble des autres services spécialisés dont les chaînes « MOI&cie », « Casa » « addik^{TV} » et « LCN » qui ont connu des croissances respectives de 25,4 %, 13,6 %, 11,6 % et 9,2 %;

compensées en partie par :

- la baisse de 5,3 % des revenus du Réseau TVA provenant des éléments suivants :
 - une diminution de 5,1 % des revenus publicitaires; et
 - la baisse des revenus provenant du Fonds pour l'amélioration de la programmation locale compte tenu de l'abolition de cette subvention depuis septembre 2014.

Statistiques d'écoute du marché francophone

Pour la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2015, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 34,1 parts comparativement à 32,0 parts pour la période correspondante de 2014, soit une augmentation de 2,1 parts.

Les parts de marché combinées des services spécialisés de Groupe TVA ont été de 11,3 parts pour l'année 2015 comparativement à 9,3 parts pour la même période de 2014, soit une augmentation de 2,0 parts. La chaîne « TVA Sports » se démarque avec une croissance de 1,6 part. La majorité des autres services spécialisés ont également connu une croissance ou ont su maintenir leur part de marché.

Avec ses 3,5 parts, la chaîne d'information et d'affaires publiques « LCN » devance son principal concurrent « RDI » qui a terminé l'année avec 3,1 parts.

Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 22,8 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes. Le Réseau TVA a diffusé 18 des 30 émissions les plus regardées au Québec durant l'année 2015, dont *La Voix* avec un auditoire dépassant les 2,7 millions de téléspectateurs ainsi que *Les beaux malaises* et *Le Banquier* qui se sont démarquées avec des auditoires de près de 2 millions de téléspectateurs.

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

Année 2015 vs 2014			
	2015	2014	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	22,8	22,7	0,1
SRC	12,2	13,0	-0,8
V	7,4	7,9	-0,5
	42,4	43,6	-1,2
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	11,3	9,3	2,0
Bell Média	17,8	19,3	-1,5
Corus	7,5	7,3	0,2
SRC	4,6	4,7	-0,1
Autres	5,2	4,8	0,4
	46,4	45,4	1,0
Total anglophones et autres :	11,2	11,0	0,2
Groupe TVA	34,1	32,0	2,1

Source : Numeris- Québec franco, 1^{er} janvier au 31 décembre 2015, l-d, 2h-2h, t2+.

Charges d'exploitation de 402 934 000 \$, soit une hausse de 42 484 000 \$ (11,8 %).

- Cette augmentation est expliquée principalement par :
 - la hausse de 106,2 % des charges d'exploitation de « TVA Sports » découlant de la diffusion d'une saison complète des matchs de la Ligue Nationale de hockey (« LNH »), incluant les séries éliminatoires de la Coupe Stanley et des frais variables associés à la croissance de 147,3 % des produits d'exploitation de la chaîne;
- compensée en partie par :
- la baisse de 9,8 % des charges d'exploitation du Réseau TVA découlant notamment de la mise en place d'un plan de rationalisation, d'un volume d'activités moindre au niveau de la production commerciale, de certaines économies liées à la baisse des revenus relativement aux frais variables ainsi que de l'absence en 2015 de charges supplémentaires engendrées par des ajustements au coût de certaines licences de diffusion des années passées.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 25 592 000 \$, soit une variation favorable de 5 864 000 \$ (29,7 %), expliquée principalement par :

- la hausse du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA, découlant principalement de la baisse des coûts de contenu et du plan de rationalisation mis en place au second trimestre de 2015; et
- la hausse de 47,9 % du bénéfice d'exploitation ajusté des services spécialisés autres que « TVA Sports » découlant principalement de la hausse des revenus d'abonnement;

compensées en partie par :

- la hausse de la perte d'exploitation ajustée de « TVA Sports », laquelle s'explique par le fait que la base d'abonnement et la redevance par abonné n'ont pas encore atteint leur plein potentiel comparativement aux coûts associés à la programmation de qualité offerte et aux investissements qui y sont associés.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur télédiffusion et production (exprimés en pourcentage des revenus) sont relativement stables, passant de 94,8 % pour 2014 à 94,0 % pour l'année 2015.

Magazines

Produits d'exploitation de 106 457 000 \$, soit une hausse de 43 843 000 \$ (70,0 %), principalement attribuable à :

- l'ajout de revenus depuis l'acquisition des magazines de Transcontinental;

compensé en partie par :

- la baisse de 13,5 %¹ des revenus en kiosque, provenant principalement des catégories suivantes :
 - Féminin : -18,8 %¹;
 - Artistiques : -13,2 %; et
- la baisse de 8,9 %¹ des revenus publicitaires, provenant principalement des catégories Féminin (-25,8 %¹) et Artistiques (-21,9 %), malgré une hausse des revenus publicitaires au niveau des magazines spécialisés et des nouveaux médias.

¹ Excluant les titres acquis de Transcontinental.

Fonds du Canada pour les périodiques

Depuis le 1^{er} avril 2010, le gouvernement canadien a instauré le Fonds du Canada pour les périodiques (« FCP ») qui offre une aide financière aux industries canadiennes des magazines et des journaux non quotidiens afin qu'elles puissent continuer à produire et à diffuser du contenu canadien. L'ensemble de l'aide reliée à ce programme est entièrement enregistrée à titre de produits d'exploitation et représente 11,3 % des produits d'exploitation du secteur pour l'exercice 2015 (11,9 % pour la période correspondante de 2014).

Statistiques de lectorat et de parts de marché

Selon la nouvelle mesure de lectorat multiplateformes *Vividata*, Groupe TVA est l'éditeur de magazines numéro 1 au Canada. La Société rejoint 3,2 millions de lecteurs multiplateformes pour ses titres francophones et plus de 8,1 millions de lecteurs pour ses titres anglophones à chaque édition.

Le magazine « 7 Jours », consacré à l'actualité artistique et culturelle, est l'hebdomadaire numéro 1 au Québec avec près de 600 000 lecteurs multiplateformes chaque semaine.

Du côté des lecteurs mensuels, « Coup de pouce » est le magazine en version imprimée le plus lu au Québec, avec plus de 1,1 million de lecteurs. Il rejoint 1,4 million de lecteurs multiplateformes.

Du côté des magazines anglophones, « Canadian Living » s'avère le magazine anglophone le plus lu chez les femmes avec près de 3,2 millions de lectrices multiplateformes alors que « The Hockey News » s'avère le plus prisé par les amateurs de sports avec près de 2,1 millions de lecteurs multiplateformes.

Source : *Vividata, Q2 2015, Total Canada, 12+*

Charges d'exploitation de 98 721 000 \$, soit une hausse de 45 805 000 \$ (86,6 %) principalement attribuable à l'ajout des charges d'exploitation des magazines acquis.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 7 736 000 \$, soit une variation défavorable de 1 962 000 \$ (-20,2 %), expliquée principalement par la baisse des produits d'exploitation des magazines comparables, compensée en partie par l'ajout du bénéfice d'exploitation ajusté des magazines acquis.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur magazines (exprimés en pourcentage des revenus) sont de 92,7 % pour 2015 contre 84,5 % pour la même période de 2014. Cette augmentation s'explique principalement par la baisse des revenus en kiosque et des revenus publicitaires en plus de certains coûts élevés de transition assumés par le secteur dans l'intégration des magazines acquis.

Acquisition des magazines de Transcontinental

Le 12 avril 2015, TVA Publications inc. a finalisé l'acquisition des magazines de Transcontinental, une transaction impliquant l'acquisition de 14 magazines, dont quatre magazines détenus et opérés en partenariat, de trois sites web, des contrats relatifs à l'édition sur mesure et des activités d'édition de livres pour un prix d'achat en espèces de 56 286 000 \$ incluant un montant de 786 000 \$ à titre d'ajustement final en lien avec une cible préétablie de fonds de roulement convenue entre les parties.

Parmi les 14 titres acquis, notons « Coup de pouce », « Canadian Living », « Décormag », « Style at home », « Canadian Gardening » et « The Hockey News ». TVA Publications inc. a également acquis une participation effective de 51 % dans Les Publications Groupe TVA-Hearst inc., laquelle lui octroie le contrôle des titres « Elle Canada » et « Elle Québec », en plus d'une participation de 50 % dans Publications Senior inc., société exploitant les marques « Le Bel Âge » et « Good Times ».

La Société a été en mesure de profiter de l'apport positif des nouveaux titres acquis au cours de l'exercice 2015 bien que certains coûts opérationnels de transition demeurent élevés. Ceux-ci devraient diminuer au cours des prochains trimestres alors que l'intégration des magazines acquis aux opérations existantes sera complétée.

Services cinématographiques et audiovisuels

Les résultats d'exploitation reliés à l'acquisition de MELS le 30 décembre 2014 ont généré les variations suivantes :

- une variation favorable de 60 120 000 \$ au niveau des produits d'exploitation;
- une variation défavorable de 46 058 000 \$ au niveau des charges d'exploitation; et
- une variation favorable de 14 062 000 \$ au niveau du bénéfice d'exploitation ajusté généré par ce secteur d'activités.

Les activités reliées à la location de studios et d'équipements représentent 62,3 % des produits d'exploitation de ce secteur pour l'exercice 2015 et ont surpassé les projections budgétaires initiales. Les activités reliées aux services de postproduction ont également connu une performance supérieure aux projections budgétaires de la Société. Cependant, les activités reliées aux services des effets visuels ont été en deçà des attentes et particulièrement du potentiel du secteur en ce domaine.

La contribution importante des activités reliées à la location de studios et d'équipements au cours de l'exercice 2015 provient notamment des productions d'envergure telles que les productions hollywoodiennes *Story of your love* réalisée par Denis Villeneuve et *X-Men Apocalypse* de la compagnie 20th Century Fox, ainsi que des coproductions réalisées avec la France. De plus, les taux d'utilisation prévus de l'ensemble des installations et équipements cinématographiques de MELS sont élevés et la direction anticipe qu'ils le demeureront pour les prochaines saisons.

Les films américains *Race* et *Fallen*, qui sortiront en salle en 2016, ainsi que la prestigieuse série franco-canadienne *Versailles*, qui est diffusée sur Canal+ en France depuis cet automne et sur Super Écran au Canada depuis

décembre 2015, ont utilisé les ressources de MELS et son expertise d'effets visuels durant la dernière année. De plus, la seconde saison de *Versailles* a déjà été confirmée par Canal +.

Aussi, MELS a collaboré au vidéoclip *Hello* d'Adèle, réalisé par Xavier Dolan, grâce au développement de la pellicule négative 35mm via son laboratoire photochimique qui est unique au Canada, ainsi qu'aux étapes de finition incluant la correction de couleur. MELS a également fourni, pour les besoins du tournage, des équipements tels que des caméras et de l'éclairage.

COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2015 ET 2014

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 165 429 000 \$, en hausse de 35 635 000 \$ (27,5 %).

- Hausse de 6 789 000 \$ (5,8 %) dans le secteur télédiffusion et production (tableau 2) due essentiellement à la croissance importante des revenus provenant des chaînes spécialisées, particulièrement de « TVA Sports ».
- Hausse de 17 202 000 \$ (112,6 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable à l'impact favorable relié à l'acquisition des magazines de Transcontinental. Cette hausse a été compensée en partie par la baisse de 12,8 % des revenus en kiosque et par la baisse de 2,6 % des revenus publicitaires provenant des autres magazines.
- Hausse de 11 754 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), due à l'ajout des activités d'exploitation reliées à l'acquisition de MELS.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 16 846 000 \$, soit un écart favorable de 10 032 000 \$ (147,2 %).

- Écart favorable de 8 940 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production (tableau 3), principalement attribuable à la hausse des résultats d'exploitation ajustés des chaînes spécialisées, notamment de « TVA Sports » et de « LCN » ainsi qu'à la hausse de 13,2 % du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA.
- Écart favorable de 112 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), principalement attribuable à l'ajout des résultats d'exploitation ajustés des magazines acquis, compensé en partie par la baisse des revenus de ce secteur en excluant les magazines acquis.
- Écart favorable de 980 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), directement attribuable au bénéfice d'exploitation ajusté réalisé au niveau des activités intégrées dans le cadre de l'acquisition de MELS.

Perte nette attribuable aux actionnaires de 1 472 000 \$ (-0,03 \$ par action de base et dilué) au cours du quatrième trimestre 2015, comparativement à une perte nette de 4 418 000 \$ (-0,19 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2014.

- Cet écart favorable de 2 946 000 \$ (0,16 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
 - la hausse du bénéfice d'exploitation ajusté de 10 032 000 \$;
 - l'écart favorable de 1 639 000 \$ au niveau de la perte dans les entreprises associées; et
 - l'écart favorable de 768 000 \$ au niveau des charges financières;partiellement compensés par :
 - l'écart défavorable de 7 224 000 \$ au niveau de la dépense d'amortissement; et

- l'écart défavorable de 2 323 000 \$ au niveau de la dépense d'impôts.
- Le calcul du résultat par action a été fait sur une moyenne pondérée d'actions diluée en circulation de 43 205 535 pour le trimestre terminé le 31 décembre 2015 et de 23 770 906 pour le trimestre correspondant de 2014. Cette augmentation de la moyenne pondérée d'actions diluée en circulation découle de l'émission de 19 434 629 actions telle que décrite dans la comparaison des exercices 2015 et 2014.

Charge d'amortissement des immobilisations et actifs incorporels de 12 757 000 \$, soit une augmentation de 7 224 000 \$ (130,6 %) par rapport au trimestre correspondant de 2014. Cette hausse est principalement attribuable à la révision, au cours du quatrième trimestre de 2015, de la durée d'utilisation de certaines immobilisations acquises de MELS le 30 décembre 2014 en plus des éléments mentionnés dans la comparaison des exercices 2015 et 2014.

Charges financières de 290 000 \$, soit une baisse de 768 000 \$ qui s'explique essentiellement par un gain de change comptabilisé pour le trimestre terminé le 31 décembre 2015 alors qu'une perte de change avait été comptabilisée pour la période correspondante de 2014. Cette baisse s'explique également par des taux d'intérêt applicables moins élevés pour le quatrième trimestre 2015 sur la dette à taux variable, comparativement au taux d'intérêt fixe payé par la Société pour la majeure partie du trimestre correspondant de 2014.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres de 3 436 000 \$ pour la période de trois mois se terminant le 31 décembre 2015 comparativement à une charge de 3 485 000 \$ pour la même période de 2014, soit un écart favorable de 49 000 \$.

- Au cours du quatrième trimestre 2015, la Société a enregistré des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 3 293 000 \$ suite à l'abolition de postes, à la réalisation d'un programme de départ volontaire à la retraite et à la cessation de la publication de six titres dont 2 059 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production, 1 038 000 \$ dans le secteur magazines et 196 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels.
- Au cours de cette même période, la Société a comptabilisé des honoraires professionnels et des coûts d'intégration de 90 000 \$ relativement à l'acquisition de MELS et à l'acquisition des magazines de Transcontinental.
- Au cours du quatrième trimestre 2014, tel que détaillé dans la comparaison des exercices 2015 et 2014, la Société avait enregistré des charges d'honoraires professionnels et des droits de mutation dans le cadre de l'acquisition de MELS et de l'entente visant l'acquisition de magazines de Transcontinental. Ces charges totalisaient 2 599 000 \$.
- Au cours de ce même trimestre, la Société avait enregistré une charge de dépréciation non monétaire de 832 000 \$ au niveau de son placement dans la chaîne spécialisée SUN News.

Dépense d'impôts sur le bénéfice de 265 000 \$ (taux d'imposition effectif de 73,0 %) au cours du quatrième trimestre 2015, comparativement à un recouvrement d'impôts de 2 058 000 \$ (taux d'imposition effectif de 63,1 %) à la même période de 2014.

- Au cours du quatrième trimestre 2015, la hausse du taux effectif par rapport au taux statutaire de la Société de 26,9 % s'explique principalement par l'écart permanent relié aux éléments non déductibles.
- Au cours du quatrième trimestre 2014, la hausse du taux d'imposition par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,9 % s'expliquait principalement par la réduction des passifs d'impôts différés de 689 000 \$ à la lumière des dossiers de vérification fiscale, de la jurisprudence et de la législation fiscale. Cette hausse découlait également de la part de la Société dans les économies d'impôts découlant des pertes de Télévision ROC pour cette même période. L'impact à la hausse de ces deux éléments avait été compensé en partie par l'écart permanent relié aux éléments non déductibles.

Part de la perte dans les entreprises associées de 1 575 000 \$ au quatrième trimestre 2015, comparativement à une perte de 3 214 000 \$ pour la période correspondante de 2014, soit un écart favorable de 1 639 000 \$ expliqué par les mêmes éléments que ceux mentionnés dans la comparaison des exercices 2015 et 2014.

Participation ne donnant pas le contrôle de 5 000 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2015 contre une participation nulle pour la période correspondante de 2014.

La participation ne donnant pas le contrôle représente la quote-part de l'actionnaire minoritaire pour le quatrième trimestre 2015 dans la perte nette d'une société détenue à 51 % par TVA Publications inc. pour l'exploitation de certains magazines acquis dans le cadre de l'acquisition des magazines de Transcontinental.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion et production

Produits d'exploitation de 122 962 000 \$, soit une augmentation de 6 789 000 \$ (5,8 %), principalement attribuable à :

- la progression des produits d'exploitation de « TVA Sports », dont les revenus publicitaires qui ont augmenté de 18,8 % et les revenus d'abonnement qui ont augmenté de 13,1 %;
- la hausse de 19,0 % des revenus d'abonnement pour l'ensemble des autres services spécialisés dont les chaînes « LCN », « MOI&cie », « Casa » et « addik^{TV} » qui ont connu des croissances respectives de 35,9 %, 18,9 %, 16,9 % et 13,6 %; et
- une croissance de 53,2 % des revenus provenant des activités de la division TVA Films notamment dans la catégorie « Vidéo/DVD/Blu-ray».

Statistiques d'écoute du marché francophone

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2015, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 32,5 parts comparativement à 32,2 parts pour la même période de 2014, soit une augmentation de 0,3 part provenant des chaînes spécialisées de Groupe TVA dont les parts de marché combinées sont passées de 9,7 à 10,0 parts. Les parts de marché de la chaîne de nouvelles et d'affaires publiques « LCN » ont augmenté de 0,3 part, pour atteindre 3,4 parts. Le Réseau TVA demeure en tête avec 22,5 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes. Les productions originales de fiction « Au secours de Béatrice », « Boomerang », « O' », « Pour Sarah » et « Yamaska » se classent toutes parmi les émissions millionnaires. Groupe TVA a démontré encore une fois, et hors de tout doute, son leadership en information lors de la soirée électorale fédérale 2015. À cette occasion, les cotes d'écoute cumulées ont dépassé le million de téléspectateurs à plusieurs reprises, rejoignant même un auditoire de près de 1,5 millions de téléspectateurs au plus fort de la soirée sur le Réseau TVA et la chaîne spécialisée « LCN ».

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

Automne 2015 vs 2014			
	2015	2014	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	22,5	22,5	-
SRC	13,0	13,3	-0,3
V	8,0	8,4	-0,4
	43,5	44,2	-0,7
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	10,0	9,7	0,3
Bell Média	17,9	18,7	-0,8
Corus	7,7	6,7	1,0
SRC	4,9	4,5	0,4
Autres	4,9	4,7	0,2
	45,4	44,3	1,1
Total anglophones et autres :	11,1	11,5	-0,4
Groupe TVA	32,5	32,2	0,3

Source : Numeris- Québec franco, 1^{er} octobre au 31 décembre 2015, l-d, 2h-2h, t2+.

Charges d'exploitation de 108 949 000 \$, soit une baisse de 2 151 000 \$ (-1,9 %). Cette baisse est expliquée principalement par :

- la baisse de 3,7 % des charges d'exploitation des chaînes spécialisées découlant principalement d'économies au niveau des coûts de contenu de « TVA Sports »; et
- la baisse de 2,2 % des charges d'exploitation du Réseau TVA découlant principalement du plan de rationalisation de ses charges d'exploitation;

compensées en partie par :

- la hausse des charges d'exploitation de la division TVA Films laquelle a connu une activité accrue durant le quatrième trimestre de 2015 comparativement au trimestre correspondant de 2014.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 14 013 000 \$, soit une variation favorable de 8 940 000 \$ (176,2 %), expliquée principalement par :

- la hausse des résultats d'exploitation ajustés de « TVA Sports », expliquée essentiellement par l'augmentation de ses produits d'exploitation telle que décrite ci-dessus;
- la hausse de 79,6 % du bénéfice d'exploitation ajusté des autres services spécialisés, principalement attribuable à la hausse des revenus d'abonnement; et
- la hausse de 13,2 % du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA, découlant principalement du plan de rationalisation de ses charges d'exploitation.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur télédiffusion et production (exprimés en pourcentage des revenus) sont en baisse, passant de 95,6 % pour le quatrième trimestre 2014 à 88,6 % pour la même période de 2015. Cette baisse est principalement attribuable à la hausse des produits d'exploitation des chaînes spécialisées tel que mentionné ci-dessus combinée à une baisse des charges d'exploitation liée au plan de rationalisation mis en place.

Magazines

Produits d'exploitation de 32 477 000 \$, soit une augmentation de 17 202 000 \$ (112,6 %) principalement attribuable à :

- l'ajout de revenus suite à l'acquisition des magazines de Transcontinental le 12 avril 2015;
compensé en partie par :
- la baisse de 12,8 %¹ des revenus en kiosque provenant principalement des catégories suivantes :
 - Féminin : -37,3 %¹;
 - Décoration et cuisine : -16,7 %¹;
 - Spécialisés : -12,4 %¹;
 - Artistiques : -8,2 %; et
- la baisse de 2,6 %¹ des revenus publicitaires provenant principalement des magazines de la catégorie Artistiques.

¹ Excluant les titres acquis de Transcontinental.

Charges d'exploitation de 30 624 000 \$, soit une hausse de 17 090 000 \$ (126,3 %), principalement attribuable à l'ajout des charges d'exploitation des magazines acquis.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 1 853 000 \$, soit une variation favorable de 112 000 \$ (6,4 %), expliquée principalement par l'ajout des résultats d'exploitation ajustés des magazines acquis et compensé en partie par l'impact de la baisse des produits d'exploitation de ce secteur, en excluant les magazines acquis.

Analyse de la relation coûts/revenus : coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur magazines (exprimés en pourcentage des revenus) en hausse pour la période, passant de 88,6 % pour le quatrième trimestre de 2014 à 94,3 % pour la même période de 2015. En excluant l'impact des magazines acquis, cette augmentation s'explique principalement par la baisse des revenus en kiosque et des revenus publicitaires.

Services cinématographiques et audiovisuels

Les résultats d'exploitation reliés à l'acquisition de MELS ont générés les variations suivantes :

- une variation favorable de 11 754 000 \$ au niveau des produits d'exploitation;
- une variation défavorable de 10 774 000 \$ au niveau des charges d'exploitation; et
- une variation favorable de 980 000 \$ au niveau du bénéfice d'exploitation ajusté généré par ce secteur d'activités.

Les activités reliées à la location de studios et d'équipements représentent 56,4 % des produits d'exploitation de ce secteur pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2015.

Les résultats d'exploitation ajustés du quatrième trimestre de 2015 sont conformes aux projections budgétaires de la Société. Le quatrième trimestre est une période où le volume d'activités est habituellement moins élevé qu'aux deuxième et troisième trimestres, notamment en ce qui concerne la location de studios et d'équipements cinématographiques. Durant le dernier trimestre, cette activité a bénéficié du tournage de la série américaine *Quantico*, diffusée depuis septembre 2015 sur le réseau ABC aux États-Unis et sur CTV au Canada. De plus, les activités de postproduction ont connu de bons résultats, notamment quant aux activités de postproduction audio et au laboratoire de films.

COMPARAISON DES EXERCICES 2014 ET 2013

Les résultats d'exploitation de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2014 et 2013 sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 6
Résultats consolidés comparatifs 2014 et 2013
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre	
	2014	2013
Produits d'exploitation :		
Télédiffusion et production	380 178 \$	386 009 \$
Magazines	62 614	61 964
Éléments intersectoriels	(3 452)	(3 157)
	439 340 \$	444 816 \$
Bénéfice d'exploitation ajusté:		
Télédiffusion et production	19 728 \$	53 023
Magazines	9 698	7 547
	29 426 \$	60 570 \$
Actif total	602 032 \$	522 051 \$
Passif non courant	90 199	24 313

TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2013, 2014 ET 2015

Télédiffusion et production

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur d'activités ont connu une croissance de l'ordre de 11,0 % au cours des trois derniers exercices. Cette croissance provient principalement des chaînes spécialisées avec une augmentation de 87,1 % de leurs produits d'exploitation combinés, notamment la chaîne « TVA Sports » qui a plus que quintuplé ses revenus sur cette période et qui s'accapare 93,9 % de la croissance. Les chaînes spécialisées « MOI&cie », « Prise 2 », « Casa » et « addik^{TV} » ont connu des croissances respectives de leur revenus de 59,8 %, 18,2 %, 17,0 % et 15,5 %. Toutefois, la télévision connaît une fragmentation de son auditoire sur l'ensemble des différentes plateformes de diffusion incluant l'Internet et la vidéo sur demande. Malgré cette tendance, Groupe TVA a réussi à augmenter ses parts de marché grâce aux chaînes spécialisées qui ont plus que compensé la baisse de part de marché du Réseau TVA. Cette nouvelle réalité se traduit également par la baisse de 11,7 % des revenus du Réseau TVA au cours des trois derniers exercices attribuable au déclin de 9,5 % des revenus publicitaires depuis 2013. La cessation, au cours du troisième trimestre 2013, des opérations de la division TVA Boutiques, qui exerçait des activités de télé-achat et de boutiques en ligne a aussi compensé en partie la croissance au niveau des chaînes spécialisées.

Bénéfice d'exploitation ajusté

Le bénéfice d'exploitation ajusté de ce secteur a diminué de 51,7 % durant cette période. Cette baisse provient principalement du Réseau TVA qui a connu une baisse de son bénéfice d'exploitation ajusté de 36,3 %, directement attribuable à la baisse des revenus publicitaires. Les chaînes spécialisées ont également connu une hausse de leur perte d'exploitation ajustée, impact des investissements accrus en programmation qui ont été effectués, principalement au niveau de « TVA Sports ».

Magazines

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur ont connu une augmentation de 71,8 % durant cette période. En excluant l'impact favorable généré par les magazines acquis, les produits d'exploitation ont régressé de 7,6 % depuis 2013. Ce recul provient essentiellement de la baisse de 25,2 % des revenus publicitaires. Cette tendance à la baisse des revenus publicitaires a été ressentie dans l'ensemble de l'industrie des magazines au pays. Malgré une vive concurrence, avec les magazines acquis, Groupe TVA est l'éditeur de magazines le plus important au Canada.

Bénéfice d'exploitation ajusté

En excluant l'impact favorable généré par les magazines acquis, le bénéfice d'exploitation ajusté de ce secteur a diminué de 35,0 % depuis 2013. Pour contrer la baisse des revenus « traditionnels », la Société a investi dans de nouveaux projets de gestion de marques pour générer de nouvelles sources de revenus. Afin de protéger les marges bénéficiaires de ce secteur, des réductions de charges d'exploitation ont été nécessaires, notamment au niveau des frais d'imprimerie et de pelliculage, des frais de publicité et marketing et des frais généraux d'administration.

Services cinématographiques et audiovisuels

Produits d'exploitation

L'acquisition de MELS a permis à la Société de diversifier ses sources de revenus et, par le fait même, de générer des produits d'exploitation de 60 120 000 \$ au cours de l'exercice 2015.

Bénéfice d'exploitation ajusté

Cette acquisition a également généré un bénéfice d'exploitation ajusté supplémentaire de 14 062 000 \$ pour la Société en 2015.

FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

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

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

	Exercices terminés les		Trois mois terminés les	
	31 décembre		31 décembre	
	2015	2014	2015	2014
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	95 294	\$ 36 686	\$ 8 459	\$ 9 478
Émission de capital-actions, net des coûts de transaction	108 633	-	-	-
Acquisition nette d'entreprises, nette des espèces	(57 147)	(116 616)	(786)	(116 115)
Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels	(26 542)	(24 647)	(7 369)	(5 050)
Variation nette des placements	(2 620)	(6 459)	-	(1 911)
Autres	(739)	(769)	(14)	(618)
Remboursement (augmentation) de la dette nette	116 879	\$ (111 805)	290	\$ (114 216)
	31 décembre 2015		31 décembre 2014	
Situation à la fin :				
Dette à long terme	68 812	\$	72 757	\$
Instrument financier dérivé	814		547	
Dette échéant à court terme	4 219		938	
Facilité de crédit de la société mère	-		100 000	
Découvert bancaire	-		4 486	
Moins : espèces	(11 996)		-	
Dette nette	61 849	\$	178 728	\$

Activités d'exploitation

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation en hausse de 58 608 000 \$ pour l'exercice 2015 principalement dû à :

- la variation nette favorable des actifs et passifs d'exploitation de 43 714 000 \$, principalement attribuable à l'écart favorable au niveau des droits à payer, des créiteurs et charges à payer, de l'actif et du passif au titre des prestations définies, des actifs et passifs d'impôts exigibles ainsi qu'au niveau des revenus reportés; et

- l'augmentation du bénéfice d'exploitation ajusté de 17 964 000 \$;

compensées en partie par :

- la hausse des frais de rationalisation, dépréciation d'actifs et autres de 2 721 000 \$.

Fonds de roulement de Groupe TVA de 10 248 000 \$ au 31 décembre 2015 comparativement à un fonds de roulement négatif de 33 062 000 \$ au 31 décembre 2014, soit une variation favorable de 43 310 000 \$. Cette amélioration est principalement attribuable à la hausse des espèces et des débiteurs ainsi qu'au remboursement de la facilité de crédit consentie par la société mère suite à l'émission d'actions dans le cadre de la clôture d'une offre de droits de souscription aux actionnaires existants au cours du premier trimestre de 2015, compensés en partie par la hausse des créditeurs et charges à payer, par la hausse des droits de diffusion à payer, ainsi que par la hausse des revenus reportés.

Activités d'investissement

Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels de 26 542 000 \$ pour l'exercice 2015, comparativement à 24 647 000 \$ pour la même période de 2014, soit une hausse de 1 895 000 \$ (7,7 %). Cette hausse est principalement attribuable aux investissements nécessaires à la suite de l'acquisition de MELS. Cette hausse a été compensée en partie par des investissements moins importants en 2015 que ceux requis en 2014 afin de mettre en place les infrastructures techniques nécessaires au lancement de « TVA Sports 2 » suite à l'acquisition des droits de diffusion des matchs de la LNH.

Acquisitions d'entreprises de 57 447 000 \$ pour l'exercice 2015. Ce montant se compose d'une somme de 56 286 000 \$ relativement à l'acquisition des magazines de Transcontinental ainsi qu'un montant de 1 161 000 \$ versé à titre d'ajustement final dans le cadre de l'acquisition de MELS. Au cours de l'exercice 2014, la Société avait déboursé une somme de 116 616 000 \$ dont 116 115 000 \$ relativement à l'acquisition de MELS ainsi qu'un montant de 501 000 \$ versé à titre d'ajustement final dans le cadre de l'acquisition de Les Publications Charron & Cie inc.

Dans le cadre de l'acquisition des magazines de Transcontinental, la Société a simultanément cédé des activités acquises d'édition de livres à Groupe Sogides inc., une société sous contrôle commun, pour une somme équivalente au prix payé, soit un prix convenu de 720 000 \$ dont 300 000 \$ en espèces ainsi qu'un compte à recevoir de 420 000 \$.

Variation nette des placements de 2 620 000 \$ durant l'exercice 2015, comparativement à 6 459 000 \$ pour la même période de 2014. En 2015, la Société a effectué une mise de fonds de 2 891 000 \$ dans Télévision ROC (6 958 000 \$ pour l'exercice 2014) et a encaissé un montant de 271 000 \$ lié à d'autres placements (499 000 \$ pour l'exercice 2014).

Activités de financement

Dette à long terme (excluant les frais de financement reportés) relativement stable à 73 797 000 \$ au 31 décembre 2015, comparativement à 74 737 000 \$ au 31 décembre 2014.

Le 3 novembre 2014, Groupe TVA a modifié les termes et conditions de ses facilités de crédit bancaire afin d'augmenter la taille de son crédit renouvelable de 100 millions à 150 millions, de proroger son échéance de 2 ans jusqu'au 24 février 2019 et de remplacer le prêt à terme existant de 75 millions, échéant le 11 décembre 2014, par un nouveau prêt à terme d'un montant équivalent et échéant le 3 novembre 2019. Ce prêt à terme prévoit des paiements en capital trimestriels qui ont débuté le 20 décembre 2015. Également, Groupe TVA a octroyé une sûreté sur l'universalité de ses biens meubles et a grevé l'immeuble abritant son siège social d'une hypothèque immobilière dans le cadre de la modification des termes et conditions de ses facilités de crédit bancaire.

Le 30 décembre 2014, dans le cadre du financement de l'acquisition de MELS, la Société avait obtenu une facilité de crédit de 100 000 000 \$ provenant de QMI. Cette facilité venait à échéance le 30 mars 2015, avec une option de proroger pour une période additionnelle de 90 jours au gré de la Société, et portait intérêt au taux indiqué sur la page

Reuters marché monétaire CDOR ce jour-là pour les acceptations bancaires ayant une échéance similaire à la date d'échéance applicable (le taux CDOR) plus 2,375 % par année. La facilité de crédit n'était pas garantie et ses modalités avaient été approuvées par les administrateurs indépendants de Groupe TVA. La Société a utilisé le produit net de son placement de droits de souscription auprès de ses actionnaires pour rembourser cette facilité de crédit au cours du premier trimestre 2015.

Situation financière au 31 décembre 2015

Liquidités disponibles nettes de 161 571 000 \$, soit un emprunt à terme rotatif disponible et inutilisé de 149 575 000 \$ ainsi que des espèces de 11 996 000 \$.

Au 31 décembre 2015, le capital minimal à rembourser sur la dette au cours des prochains exercices se chiffrait comme suit :

Tableau 8
Capital minimal à rembourser sur la dette de Groupe TVA
Exercices terminés les 31 décembre
(en milliers de dollars)

2016	4 219	\$
2017	6 562	
2018	9 844	
2019	53 172	
Total	73 797	\$

L'échéance moyenne pondérée de la dette de Groupe TVA était d'environ 3,2 années au 31 décembre 2015 (4,2 années au 31 décembre 2014). La dette était constituée en totalité de dette à taux variable aux 31 décembre 2015 et 2014. La Société utilise un swap de taux d'intérêt pour fixer les déboursés d'intérêts futurs sur une tranche de 38 500 000 \$ de son prêt à terme garanti qui porte intérêt à un taux variable.

La Société dispose également d'un crédit rotatif de 150 000 000 \$ qui a été renouvelé le 3 novembre 2014 et venant à échéance le 24 février 2019. Aux 31 décembre 2015 et 2014, aucun montant n'avait été prélevé sur le crédit rotatif, à l'exception de lettres de crédit.

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

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

En vertu de ses conventions de crédit, la Société est assujettie à certaines restrictions dont le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2015, la Société respectait toutes les conditions relatives à ses conventions de crédit.

Analyse du bilan consolidé au 31 décembre 2015

Tableau 9

Bilans consolidés de Groupe TVA

Analyse des principales variations entre les 31 décembre 2015 et 2014

(en milliers de dollars)

	31 décembre 2015		31 décembre 2014		Écart	Principales sources d'explication de l'écart	
<u>Actifs</u>							
Débiteurs	150 930	\$	136 811	\$	14 119	\$	Impact de l'acquisition des magazines de Transcontinental.
Licences et autres actifs incorporels	39 770	\$	83 647	\$	(43 877)	\$	Impact de la dépréciation comptabilisée au niveau de la licence de télédiffusion au cours de l'exercice 2015, compensé en partie par l'impact de l'acquisition des magazines de Transcontinental et des ajustements liés à l'acquisition de MELS.
Écart d'acquisition	77 985	\$	48 266	\$	29 719	\$	Augmentation reliée à l'écart d'acquisition comptabilisé suite à l'acquisition des magazines de Transcontinental, compensée par la diminution de l'écart d'acquisition lié à MELS à la suite de la révision de l'allocation du prix d'achat.
<u>Passifs</u>							
Créiteurs et charges à payer	112 914	\$	88 746	\$	24 168	\$	Impact d'une gestion serrée de la trésorerie et de l'acquisition des magazines de Transcontinental.
Droits de diffusion à payer	88 867	\$	45 660	\$	43 207	\$	Impact des investissements au niveau de la programmation de « TVA Sports ».
Revenus reportés	28 148	\$	8 690	\$	19 458	\$	Impact relié à l'acquisition des magazines de Transcontinental.
Facilité de crédit de la société mère	-	\$	100 000	\$	(100 000)	\$	Remboursement de la facilité de crédit via le produit généré par l'offre de droits de souscription.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 31 décembre 2015, les obligations contractuelles importantes des activités d'exploitation comprenaient les remboursements de capital et d'intérêts sur la dette, les paiements pour des contrats d'acquisition de droits de diffusion et de distribution, ainsi que des paiements pour les autres engagements contractuels tels que les contrats de location-exploitation pour des services et des locaux pour bureaux. Ces obligations contractuelles sont résumées dans le tableau 10.

Tableau 10

Obligations contractuelles importantes de Groupe TVA au 31 décembre 2015

(en milliers de dollars)

	Moins d'un an	1-3 ans	3-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Dette à long terme	4 219 \$	16 406 \$	53 172 \$	- \$	73 797 \$
Paiement d'intérêts ¹	2 573	4 236	1 258	-	8 067
Droits de diffusion	212 301	175 542	141 974	378 904	908 721
Autres engagements	15 901	20 540	7 592	3 657	47 690
Total	234 994 \$	216 724 \$	203 996 \$	382 561 \$	1 038 275 \$

¹ Les intérêts sont calculés à partir d'un niveau de dette constant à celui au 31 décembre 2015 et incluent les frais de disponibilité sur l'emprunt à terme rotatif.

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

Cotisations aux régimes de retraite

Les cotisations de l'employeur prévues aux régimes de retraite à prestations définies et aux avantages complémentaires à la retraite de la Société seront de 1 363 000 \$ en 2016, fondé sur le plus récent rapport financier actuariel déposé (des contributions de 7 683 000 \$ ont été payées en 2015).

Opérations conclues entre sociétés apparentées

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

La Société a vendu des espaces publicitaires et du contenu, a enregistré des revenus d'abonnement et a fourni des services de production, de postproduction et autres à des sociétés sous contrôle commun et affiliées pour un montant global de 103 567 000 \$ (81 947 000 \$ en 2014).

La Société a constaté des charges liées à des services de télécommunication, des achats d'espaces publicitaires, de services professionnels, des commissions sur ventes et des services de presse provenant de transactions effectuées auprès de sociétés sous contrôle commun et affiliées, pour un total de 37 273 000 \$ (34 559 000 \$ en 2014).

La Société a également comptabilisé des honoraires de gestion à la société mère pour un montant de 4 320 000 \$ pour l'exercice 2015 (4 320 000 \$ en 2014).

Télévision ROC

Le 13 février 2015, Corporation Sun Media, une société sous contrôle commun, a annoncé la cessation des activités de la chaîne spécialisée « SUN News ». Pour l'exercice 2015, la part de la perte dans la chaîne spécialisée « SUN News » inclut des coûts reliés à la cessation de ses activités.

Par ailleurs, en avril 2015, dans le cadre d'une réorganisation corporative, Corporation Sun Media a été liquidée dans QMI, laquelle détient dorénavant 51 % de Société en nom collectif SUN News dont la dénomination sociale a été modifiée le 30 septembre 2015 pour Télévision ROC s.e.n.c.

En 2015, la Société a continué d'effectuer des mises de fonds dans Télévision ROC et une provision de 1 760 000 \$ est enregistrée dans les créditeurs et charges à payer au 31 décembre 2015 afin de couvrir les coûts reliés à la cessation des opérations.

Au cours de l'exercice 2015, une mise de fonds de 5 900 000 \$ (14 200 000 \$ en 2014) a été effectuée par les sociétaires, dont 2 891 000 \$ (6 958 000 \$ pour l'exercice 2014) par Groupe TVA.

Ententes hors bilan

Garantie

La Société a garanti une partie des valeurs résiduelles de certains des actifs loués en vertu de contrats de location-exploitation pour le bénéfice du bailleur. Si la juste valeur des actifs loués, à la fin de la durée des contrats de location-exploitation respectifs dont ils font l'objet, est inférieure à leur valeur résiduelle garantie, la Société devra alors compenser le bailleur, sous réserve de certaines conditions, pour une partie du manque à gagner. Au 31 décembre 2015, l'obligation maximale à l'égard de ces garanties totalise approximativement 376 000 \$ et la Société n'a pas constaté de montant au bilan consolidé relativement à ces garanties. La Société n'a effectué aucun paiement relativement à ces garanties au cours des exercices précédents.

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

Capital-actions

Le tableau 11 présente les données du capital-actions de la Société au 14 février 2016. De plus, 414 121 options d'achat d'actions classe B de la Société et 226 200 options d'achat d'actions de QMI étaient en circulation au 14 février 2016.

Tableau 11
Nombre d'actions en circulation au 14 février 2016
(en actions et en dollars)

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

Risques et incertitudes

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

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

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

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

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

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

Risques reliés à la concurrence

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

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

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

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

Risques reliés à la perte de clients clés dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Risques reliés au lancement de nouvelles chaînes spécialisées

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

Risques reliés à l'évolution de la conjoncture économique

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

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

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

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

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

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

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

Risques reliés à la réglementation gouvernementale

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

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

Risques reliés à l'aide gouvernementale

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

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

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

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

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

Risques reliés aux fluctuations du change et dépendance du secteur des services cinématographiques et audiovisuels à l'égard des devises et des produits d'exploitation provenant de clients situés à l'extérieur du Canada

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

Risques reliés aux droits de propriété intellectuelle

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

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

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

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

Risques reliés à la protection et à la contestation de revendications liées à la propriété intellectuelle

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

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

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

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

Risques reliés à la capacité de la Société de mettre à niveau, de maintenir et de sécuriser les systèmes d'information de manière à appuyer les besoins de l'organisation

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

Risques reliés à la cyber-sécurité

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

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

Groupe TVA n'a pas, à sa connaissance, fait l'objet de cyber-attaques ou d'infractions qui, individuellement ou collectivement, ont eu un impact significatif sur ses activités (y compris l'intégrité des données de ses clients) ou sa situation financière. Toutefois, les actions préventives prises par la Société pour réduire les risques associés aux cyber-attaques, y compris la protection de ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux et ses processus, pourraient ne pas suffire pour empêcher ou atténuer les effets d'une cyber-attaque de grande envergure à l'avenir.

Risques reliés à la protection des données personnelles

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

la confidentialité des renseignements personnels, et devoir subir des conséquences à ses activités, sa position concurrentielle et sa réputation.

Risques reliés aux distributeurs et aux revenus d'abonnement

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

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

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

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

Risques environnementaux connus et inconnus

Diverses exigences environnementales adoptées par les gouvernements fédéral et provinciaux et par les administrations locales régissent certaines des activités et entreprises ou certains des biens de la Société et peuvent imposer d'importants coûts d'enquête, d'enlèvement et de restauration. La violation de ces lois et règlements (les « Lois environnementales ») peut entraîner l'imposition d'amendes et d'autres sanctions. De plus, ces Lois environnementales comprennent généralement des dispositions imposant une responsabilité et des obligations dans certaines circonstances sans égard au fait que le propriétaire ou l'exploitant était au courant ou non de la présence de certains contaminants ou d'autres violations des Lois environnementales ou qu'il en était ou non la cause. Les Lois environnementales pourraient exiger que le propriétaire ou l'exploitant prennent des mesures correctives ou paient pour celles-ci ou qu'elles paient les dommages sans égard à la faute. Elles peuvent aussi imposer une responsabilité à l'égard des exploitations vendues, cédées ou abandonnées, même si celles-ci ont été abandonnées, vendues ou cédées bien des années auparavant. La conformité aux Lois environnementales peut imposer des coûts considérables à la Société et assujettir cette dernière à d'importantes obligations éventuelles et les futures Lois environnementales pourraient se traduire par des normes et une application plus sévères, des amendes supérieures et des coûts liés à la conformité, aux mesures correctives et à la réhabilitation plus élevés, tous ces facteurs pouvant avoir un effet défavorable important sur la situation financière ou les résultats d'exploitation de la Société.

La Société est propriétaire de studios et de terrains vagues, dont certains sont situés sur un ancien lieu d'enfouissement où des déchets émettant des gaz sont présents. Par conséquent, l'exploitation et la propriété de ces studios et terrains vagues comportent un risque inhérent d'obligations environnementales et d'obligations en matière de santé et de

sécurité liées à des préjudices corporels, à des dommages matériels, à des rejets de matières dangereuses, aux coûts des mesures correctives et du nettoyage et à d'autres dommages environnementaux (y compris d'éventuelles poursuites civiles, ordonnances de conformité ou de réhabilitation, amendes et autres sanctions) et peuvent parfois impliquer la Société dans des poursuites administratives et judiciaires relatives à ces questions, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. La Société peut être responsable des dommages environnementaux causés par d'anciens propriétaires. Par conséquent, des obligations importantes envers des tiers ou des entités gouvernementales pourraient être contractées et le paiement de ces obligations pourrait avoir un effet défavorable important sur la Société, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

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

Risques reliés aux différends et aux autres réclamations

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

Risques reliés au financement

La Société dispose actuellement du financement nécessaire à la poursuite de ses activités actuelles et a accès à des facilités de crédit totalisant 224,1 millions. Toutefois, des facteurs de risque tels que des turbulences sur les marchés des capitaux pourraient réduire le montant du capital disponible ou accroître le coût de ce capital dans les années à venir. Il ne peut y avoir aucune garantie que des fonds additionnels puissent être mis à la disposition de la Société ni, s'ils peuvent l'être, qu'ils lui soient fournis dans des délais et selon des conditions acceptables pour la Société. Le fait de ne pas obtenir ce financement additionnel en temps voulu et au besoin pourrait avoir une incidence négative importante sur la Société. Enfin, il n'existe aucune garantie quant au fait que la conjoncture des marchés sera favorable au moment où ces facilités seront refinancées ou que les modalités alors disponibles seront comparables à celles dont elle jouit actuellement.

Risques reliés aux relations de travail

Au 31 décembre 2015, approximativement 41 % des employés permanents de la Société étaient syndiqués. Les relations de travail avec ses employés sont régies par 13 conventions collectives. Au 31 décembre 2015, trois conventions étaient échues et ces dernières couvrent approximativement 4 % des employés syndiqués permanents de la Société.

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

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

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

Risques reliés aux obligations au titre des régimes de retraite

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

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

Une part importante des charges d'exploitation du secteur magazines est constituée de frais de papier, d'impression et de port. Ce secteur dépend de fournisseurs externes pour la totalité de ses approvisionnements en papier et n'a aucun pouvoir sur les prix du papier, qui peuvent varier de façon considérable. Le secteur magazines a recours à des tiers pour la totalité de ses services d'impression et les coûts d'impression ont représenté environ 21 % des charges d'exploitation pour la période de douze mois close le 31 décembre 2015. En outre, la distribution de ses publications à ses abonnés est confiée à la Société canadienne des postes. Toute interruption des services de distribution pourrait nuire aux résultats d'exploitation du secteur magazines et à sa situation financière, de même qu'une forte hausse des frais de papier ou de port pourrait influencer défavorablement sur les activités et les résultats d'exploitation de ce secteur.

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

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

toute variation de leur juste valeur serait constatée à titre de charge de dépréciation hors caisse aux états consolidés des résultats.

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

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

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

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

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

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

Risques reliés à l'acquisition de MELS

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

En outre, la Société s'est engagée à tenir le vendeur indemne de certains éléments pour lesquels l'obligation d'indemnisation de la Société n'est pas limitée, y compris les obligations prises en charge. Bien que la Société ait

évalué ces obligations éventuelles avant de prendre la décision de conclure l'acquisition de MELS, rien ne peut assurer que les obligations en résultant ne dépasseront pas ses estimations.

Instruments financiers et risques financiers

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

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

Juste valeur des instruments financiers

La Société a considéré la hiérarchie des évaluations à la juste valeur selon l'IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur*. Cette hiérarchie reflète l'importance des données utilisées pour évaluer ses instruments financiers comptabilisés à la juste valeur dans les bilans consolidés et se détaille comme suit :

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

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

La valeur comptable et la juste valeur de la dette à long terme, de la facilité de crédit de la société mère et de l'instrument financier dérivé aux 31 décembre 2015 et 2014 sont les suivantes :

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

	31 décembre 2015		31 décembre 2014	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Facilité de crédit de la société mère	- \$	- \$	100 000 \$	100 000 \$
Instrument financier dérivé	814	814	547	547
Prêt à terme ¹	73 797	73 797	74 737	74 737

¹La valeur comptable de la dette à long terme exclut les frais de financement.

Gestion du risque de crédit

Le risque de crédit est le risque que la Société subisse une perte lorsqu'elle est exposée à des pertes sur créances découlant de défauts de paiement d'obligations contractuelles par un client ou une autre partie au contrat.

Dans le cours normal de ses activités, la Société évalue régulièrement la situation financière de ses clients et examine l'historique de crédit de tout nouveau client. Au 31 décembre 2015, aucun client n'avait un solde représentant une partie importante du chiffre consolidé des comptes clients de la Société. La Société établit une provision pour créances douteuses en fonction du risque de crédit propre à ses clients. Le solde des comptes clients de la Société est réparti entre de nombreux clients, principalement des agences de publicité. La Société ne croit donc pas qu'elle soit exposée à un niveau de risque de crédit inhabituel ou important. Au 31 décembre 2015, 9,16 % des comptes clients étaient impayés depuis plus de 120 jours après la date de facturation (7,10 % au 31 décembre 2014) dont 41,4 % étaient provisionnés (48,5 % au 31 décembre 2014).

Le tableau suivant présente les changements à la provision pour créances douteuses pour les exercices terminés les 31 décembre 2015 et 2014 :

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

	31 décembre 2015	31 décembre 2014
Solde au début de l'exercice	3 023 \$	1 086 \$
Variation comptabilisée à l'état consolidé des résultats	1 043	338
Utilisation	(494)	(532)
Acquisition d'entreprises	50	2 131
Solde à la fin de l'exercice	3 622 \$	3 023 \$

Gestion du risque de liquidité

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

Risque du marché

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

Risque de change

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

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée au risque de taux d'intérêt lié à sa facilité de crédit rotatif et à sa facilité de prêt à terme. Au 31 décembre 2015, la dette à long terme de la Société se composait entièrement de dette à taux variable.

Afin de gérer le risque lié à la variation des taux d'intérêt, la Société utilise un swap de taux d'intérêt pour fixer les déboursés d'intérêts futurs sur une tranche de la dette qui porte intérêt à taux variable. La Société n'a pas l'intention de régler cet instrument financier dérivé avant son échéance puisqu'il n'est pas détenu à des fins spéculatives. Voici les principales caractéristiques de ce swap au 31 décembre 2015 :

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

Échéance	Valeur nominale	Paie / reçoit	Taux d'intérêt fixe	Taux d'intérêt variable
Décembre 2017	38 500 000	\$ Paie fixe / reçoit variable	2,03 %	Acceptations bancaires 1 mois

Une augmentation (diminution) de 100 points de base dans le taux des acceptations bancaires canadien à la fin du présent exercice, en utilisant le niveau de dette à long terme à taux variable au 31 décembre 2015 et en considérant le swap de taux d'intérêt, se traduirait en une augmentation (diminution) annuelle de 353 000 \$ des charges financières.

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

Gestion du capital

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

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

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

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

Aux 31 décembre 2015 et 2014, la structure du capital se présentait comme suit :

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

	31 décembre 2015		31 décembre 2014
Dette à long terme	73 797	\$	74 737
Instrument financier dérivé	814		547
Facilité de crédit de la société mère	-		100 000
Découvert bancaire	-		4 486
Moins : espèces	(11 996)		-
Passif net	62 615		179 770
Capitaux propres	309 432	\$	258 205

À l'exception des exigences de ratios financiers requises dans ses conventions de crédit, la Société n'est sujette à aucune autre exigence externe sur le capital. Au 31 décembre 2015, la Société respecte toutes les conditions relatives à ses conventions de crédit.

Éventualités et litiges

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

Pratiques et estimations comptables déterminantes

Constatation des revenus

Revenus de publicité

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

Revenus d'abonnement

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

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

Revenus provenant de la vente de magazines en kiosque

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

Revenus provenant de la location de studios et d'équipements

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

Revenus provenant des services de postproduction et d'effets visuels

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

Revenus de distribution

Les revenus tirés de l'exploitation des droits de distribution de films et de produits audiovisuels sont constatés lorsque la période des droits a débuté, et lorsque l'exploitation, la présentation, la diffusion ou la vente peut commencer.

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

Dépréciation d'actifs

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

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

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

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

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

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

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

Régimes de retraite et aux avantages complémentaires à la retraite

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

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

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

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

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

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

Rémunération à base d'actions

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

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

Provisions

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

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

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

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

Impôts sur le bénéfice

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

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

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

raisonnables et qu'elles reflètent l'issue probable des éventualités fiscales connues, bien que l'issue définitive soit difficile à prévoir.

Prises de position récentes en matière de comptabilité

La Société n'a pas encore complété son évaluation de l'incidence de l'adoption de ces prises de position sur ses états financiers consolidés.

IFRS 9 *Instruments financiers* est applicable rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, avec une application anticipée permise.

L'IFRS 9 simplifie l'évaluation et le classement des actifs financiers en réduisant le nombre de catégories d'évaluation dans l'IAS 39, *Instruments financiers : comptabilisation et évaluation*. De plus, la nouvelle norme comprend une option de juste valeur pour la désignation d'un passif financier non dérivé, son classement et son évaluation ainsi qu'un nouveau modèle de comptabilité de couverture plus étroitement lié avec les mesures de gestion des risques prises par les entités.

IFRS 15 *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients* est applicable rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, avec une application anticipée permise.

L'IFRS 15 précise comment et quand une entité doit constater ses revenus et exige qu'elle divulgue davantage d'informations aux utilisateurs des états financiers. La norme fournit un modèle à cinq étapes fondé sur des principes à appliquer à tous les contrats avec les clients.

IFRS 16 *Contrats de location* est applicable rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, avec une application anticipée permise si l'IFRS 15 a été appliquée ou est appliquée au même moment que l'IFRS 16.

L'IFRS 16 établit les nouveaux principes pour la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des contrats de location ainsi que les informations à fournir pour les deux parties impliquées au contrat. La norme comprend une méthode de comptabilisation unique pour les preneurs, sauf certaines exceptions. En particulier, les preneurs devront présenter la majorité de leurs contrats de location dans leurs bilans en comptabilisant des actifs liés au droit d'utilisation et les passifs financiers afférents.

Contrôles et procédures de communication de l'information

Conformément au Règlement 52-109 sur *l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*, l'évaluation de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information (« CPCI ») et des contrôles internes à l'égard de l'information financière (« CIIF ») de la Société a été effectuée. Le 30 décembre 2014, la Société a conclu l'acquisition de MELS dont les activités sont présentées dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels. En date du 31 décembre 2015, la direction avait terminé son analyse et sa documentation de la conception des CIIF de ce secteur et les a inclus dans son évaluation.

En se fondant sur cette évaluation, le président et chef de la direction et le vice-président et chef de la direction financière ont conclu que les CPCI et le CIIF étaient efficaces à la fin de l'exercice financier terminé le 31 décembre 2015. Par conséquent, la conception des CPCI fournit une assurance raisonnable que l'information importante relative à la Société, y compris ses filiales consolidées, leur est communiquée par d'autres personnes au sein de ces entités, en particulier pendant la période où les documents annuels sont établis et que l'information qui doit être présentée par la Société dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports qu'elle dépose ou transmet en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée, et présentée dans les délais prescrits par cette législation. De plus, la conception du CIIF fournit une assurance raisonnable que l'information financière de la Société est fiable et que ses états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Enfin, aucune modification concernant le CIIF qui aurait eu ou qui est raisonnablement susceptible d'avoir sur ce dernier une incidence importante n'a été identifiée par la direction au cours de la période comptable commençant le 1^{er} octobre 2015 et se terminant le 31 décembre 2015.

Renseignements supplémentaires

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

Mise en garde concernant l'information prospective

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

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

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

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reflètent les attentes de la Société au 26 février 2016 et sont sous réserve des changements pouvant survenir après cette date. La Société décline expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ces énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables le requièrent.

Montréal (Québec)

Le 26 février 2016

Tableau 16
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES
Exercices terminés les 31 décembre 2015, 2014 et 2013

(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2015	2014	2013
Exploitation			
Produits d'exploitation	589 890 \$	439 340 \$	444 816 \$
Bénéfice d'exploitation ajusté	47 390 \$	29 426 \$	60 570 \$
(Perte nette) bénéfice net attribuable aux actionnaires	(55 226) \$	(41 088) \$	15 746 \$
Données par action de base et diluée			
Résultat par action de base et diluée	(1,42) \$	(1,73) \$	0,66 \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	38 827	23 771	23 771

Tableau 17
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2015			
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation				
Produits d'exploitation	165 429 \$	138 523 \$	159 424 \$	126 514 \$
Bénéfice (perte) d'exploitation ajusté(e)	16 846 \$	30 864 \$	7 371 \$	(7 691) \$
Perte nette attribuable aux actionnaires	(1 472) \$	(36 455) \$	(2 588) \$	(14 711) \$
Données par action de base et diluée				
Résultat par action de base et diluée	(0,03) \$	(0,84) \$	(0,06) \$	(0,57) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206	43 206	43 206	25 693
2014				
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation				
Produits d'exploitation	129 794 \$	94 525 \$	109 700 \$	105 321 \$
Bénéfice (perte) d'exploitation ajusté(e)	6 814 \$	7 638 \$	20 999 \$	(6 025) \$
(Perte nette) bénéfice net attribuable aux actionnaires	(4 418) \$	(35 670) \$	9 163 \$	(10 163) \$
Données par action de base et diluée				
Résultat par action de base et diluée	(0,19) \$	(1,50) \$	0,39 \$	(0,43) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	23 771	23 771	23 771	23 771

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

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