



RAPPORT DE GESTION

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|-----------|
| PROFIL DE L'ENTREPRISE | 2 |
| SECTEURS D'ACTIVITÉS | 2 |
| FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2015 | 3 |
| MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS | 3 |
| COMPARAISON DES EXERCICES 2016 ET 2015 | 5 |
| COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2016 ET 2015 | 13 |
| COMPARAISON DES EXERCICES 2015 ET 2014 | 18 |
| TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES | |
| TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2014, 2015 ET 2016 | 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 », « 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 ainsi qu'en production commerciale. Elle exploite le plus important réseau privé de télévision de langue française en Amérique du Nord, en plus d'exploiter sept 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 Québec. 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 2016 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 2016, 2015 et 2014 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 2016.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Au début de l'exercice 2016, la direction a apporté des modifications à la structure de gestion de la Société. Suite à ces changements, certaines activités du secteur télédiffusion et production, anciennement exercées par TVA Accès inc. (maintenant Mels Doublage inc.), ont été transférées au sein de différentes entités de la Société. Ainsi, les activités de production commerciale sont demeurées au sein du secteur télédiffusion et production, les activités d'édition sur mesure, de production commerciale imprimée et de services prémédia ont été intégrées aux activités du secteur magazines alors que les activités de doublage font maintenant partie du secteur des services cinématographiques et audiovisuels. L'information financière des périodes comparatives précédentes a été retraitée pour tenir compte de cette nouvelle présentation.

Depuis le 12 avril 2015, dans le cadre de la transaction conclue avec Transcontinental inc. (« Transcontinental »), les activités reliées aux magazines acquis ont été intégrées dans les résultats du secteur magazines.

De plus, au début de l'exercice 2015, la Société avait 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 avait été créé, soit le secteur des services cinématographiques et audiovisuels.

Les activités de la Société se composent dorénavant 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, la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques télévisuelles, les activités de production commerciale ainsi que les activités de distribution de produits audiovisuels.
- **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, la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques liées aux magazines ainsi que les activités d'édition sur mesure, de production commerciale imprimée et de services prémédia.

- **Le secteur des services cinématographiques et audiovisuels**, par le biais de MELS et de la filiale Mels Doublage inc., inclut les activités de services de location de studios et d'équipements, de doublage ainsi que les services de postproduction et d'effets visuels.

FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2015

- Le 10 janvier 2017, la Société a annoncé la conclusion d'une entente de cinq ans par laquelle la chaîne spécialisée « TVA Sports » devient le diffuseur francophone exclusif de l'Impact de Montréal et le diffuseur officiel de la MLS jusqu'en 2021.
- Le 2 novembre 2016, face à un environnement changeant et afin d'équilibrer sa structure de coûts et d'accroître son efficacité opérationnelle, la Société a annoncé des changements à sa structure organisationnelle entraînant l'abolition de 125 postes. Par ailleurs, la Société a également annoncé la cessation de la publication de deux magazines, soit « CHEZ SOI » et « Tellement bon ».
- Le 24 octobre 2016, la Société a annoncé le lancement du nouveau site web TVA.CA et de l'application mobile TVA, lesquels offrent aux téléspectateurs et aux internautes, en direct ou sur demande, un accès gratuit et en haute définition à la programmation de TVA.
- Le 15 juin 2016, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC ») a déposé son nouveau cadre politique relatif à la télévision locale et communautaire. Cette nouvelle politique contient des décisions qui pourraient permettre à la Société de bénéficier de sommes supplémentaires pour la production de nouvelles locales dans leurs marchés respectifs. Il est du ressort des entreprises de distribution de radiodiffusion (« EDR ») de déterminer si elles désirent consacrer une partie de leur contribution à l'expression locale dans la production de nouvelles pour les stations de télévision locales. Ce nouveau cadre politique entrera en vigueur au 1^{er} septembre 2017.
- Le 19 avril 2016, la Société a annoncé qu'elle ne demanderait pas de renouvellement pour la licence de la chaîne spécialisée « Argent » au CRTC et que la diffusion de celle-ci cesserait le 30 avril 2016.
- Le 18 avril 2016, la Société a déposé des demandes de renouvellement de licences pour toutes ses stations de télévision conventionnelles et ses services spécialisés auprès du CRTC, lesquelles licences viennent à échéance le 31 août 2017. Les audiences publiques relativement à ces demandes de renouvellement ont eu lieu dans la semaine du 21 novembre 2016 et la Société demeure dans l'attente de la décision du CRTC, laquelle devrait être rendue au courant du printemps 2017.
- Le 12 avril 2016, la Société a lancé « Molto », un nouveau kiosque numérique qui offre le contenu de tous ses magazines et qui permet aux utilisateurs de consommer à volonté l'intégralité de ses publications sur leur tablette ou leur téléphone intelligent.
- Le 29 mars 2016, la Société a inauguré sa nouvelle station haute définition (HD) dans des nouveaux locaux adjacents au Centre Vidéotron au cœur de l'actualité culturelle et sportive de la ville de Québec. Au cours de l'exercice 2016, la Société a également investi dans la conversion en HD des installations et des équipements de production des stations régionales de Trois-Rivières et de Sherbrooke.

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 (du bénéfice) de la perte 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'activités. En outre, le bénéfice (la perte) d'exploitation ajusté(e) est utile, car il (elle) constitue un élément important des régimes de rémunération incitative annuels de la Société. Signalons que la définition du bénéfice (de la perte) d'exploitation ajusté(e) adoptée par la Société peut différer de celle d'autres entreprises.

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

Tableau 1

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

(en milliers de dollars)

| | Exercices terminés les 31 décembre | | Trois mois terminés les 31 décembre | |
|---|---------------------------------------|--------------------|--|-------------------|
| | 2016 | 2015 | 2016 | 2015 |
| Bénéfice d'exploitation ajusté : | | | | |
| Télédiffusion et production | 22 379 | \$ 24 115 | \$ 17 445 | \$ 12 693 |
| Magazines | 13 830 | 9 080 | 2 139 | 3 073 |
| Services cinématographiques et audiovisuels | 9 192 | 14 195 | 2 400 | 1 080 |
| | 45 401 | 47 390 | 21 984 | 16 846 |
| Amortissement des immobilisations et actifs incorporels | 35 961 | 33 515 | 9 639 | 12 757 |
| Charges financières | 3 378 | 4 104 | 804 | 290 |
| Dépréciation d'une licence et de l'écart d'acquisition | 40 100 | 60 107 | - | - |
| Frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres | 5 940 | 6 315 | 4 163 | 3 436 |
| Dépense (recouvrement) d'impôts | 542 | (7 818) | 1 946 | 265 |
| Part (du bénéfice) de la perte dans les entreprises associées | (829) | 6 134 | (226) | 1 575 |
| Participation ne donnant pas le contrôle | 164 | 259 | (59) | (5) |
| (Perte nette) bénéfice net attribuable aux actionnaires | (39 855) | \$ (55 226) | \$ 5 717 | \$ (1 472) |

COMPARAISON DES EXERCICES 2016 ET 2015

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 590 866 000 \$, soit une légère hausse de 976 000 \$ (0,2 %).

- Hausse de 9 736 000 \$ (2,3 %) dans le secteur télédiffusion et production (tableau 2) due essentiellement à la croissance de 3,2 % des revenus du Réseau TVA et à l'augmentation de 1,4 % des produits d'exploitation des chaînes spécialisées, notamment de « TVA Sports ».
- Baisse de 1 303 000 \$ (-1,1 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable à la baisse des produits d'exploitation reliée à la cessation de la publication de certains titres ainsi qu'à la baisse de 18,1 % des revenus publicitaires et de 4,8 % des revenus en kiosque pour les magazines comparables. Ces baisses ont été compensées en partie par l'impact favorable qu'a eu l'acquisition des magazines de Transcontinental le 12 avril 2015.
- Baisse de 5 250 000 \$ (-8,1 %) dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), due essentiellement à la diminution des revenus liés à la location de studios et d'équipements, compensée en partie par la hausse des revenus de postproduction et de doublage.

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

| | Exercices terminés les 31 décembre | | Trois mois terminés les 31 décembre | |
|---|---------------------------------------|------------|--|------------|
| | 2016 | 2015 | 2016 | 2015 |
| Télédiffusion et production | 427 627 | \$ 417 891 | \$ 128 194 | \$ 119 455 |
| Magazines | 115 829 | 117 132 | 29 120 | 35 918 |
| Services cinématographiques et audiovisuels | 59 320 | 64 570 | 15 189 | 12 930 |
| Éléments intersectoriels | (11 910) | (9 703) | (2 981) | (2 874) |
| | 590 866 | \$ 589 890 | \$ 169 522 | \$ 165 429 |

Bénéfice d'exploitation ajusté de 45 401 000 \$, soit un écart défavorable de 1 989 000 \$ (-4,2 %).

- Écart défavorable de 1 736 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production (tableau 3), principalement attribuable à l'augmentation de 3,7 % de la perte d'exploitation ajustée des chaînes spécialisées, à la diminution de 1,1 % du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA ainsi qu'à la perte d'exploitation ajustée reliée au lancement en octobre 2016 du nouveau site web TVA.CA et de l'application mobile TVA.
- Écart favorable de 4 750 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), expliqué principalement par l'intégration du bénéfice d'exploitation ajusté des magazines acquis pour un exercice complet en 2016 ainsi que par la réalisation de synergies et d'économies de coûts opérationnels plus importantes que la diminution des produits d'exploitation pour les magazines comparables.
- Écart défavorable de 5 003 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), principalement attribuable à la diminution du bénéfice d'exploitation ajusté généré par la location de studios et d'équipements due à un volume d'activités significativement moins élevé, compensée en partie par la diminution de la perte d'exploitation ajustée pour les activités d'effets visuels.

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

| | Exercices terminés les 31 décembre | | Trois mois terminés les 31 décembre | |
|---|---------------------------------------|------------------|--|------------------|
| | 2016 | 2015 | 2016 | 2015 |
| Télédiffusion et production | 22 379 \$ | 24 115 \$ | 17 445 \$ | 12 693 \$ |
| Magazines | 13 830 | 9 080 | 2 139 | 3 073 |
| Services cinématographiques et audiovisuels | 9 192 | 14 195 | 2 400 | 1 080 |
| | 45 401 \$ | 47 390 \$ | 21 984 \$ | 16 846 \$ |

Perte nette attribuable aux actionnaires de 39 855 000 \$ (-0,92 \$ par action de base et dilué), comparativement à une perte nette attribuable aux actionnaires de 55 226 000 \$ (-1,42 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2015.

- Cet écart favorable de 15 371 000 \$ (0,50 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par:
 - la différence entre la charge de dépréciation d'une licence de 60 107 000 \$ comptabilisée au cours de l'exercice 2015 et la charge de dépréciation de l'écart d'acquisition de 40 100 000 \$ comptabilisée au cours de l'exercice 2016; et
 - l'écart favorable de 6 963 000 \$ au niveau de la participation dans les entreprises associées; partiellement compensés par:
 - l'écart défavorable de 8 360 000 \$ au niveau des impôts sur le bénéfice;
 - l'écart défavorable de 2 446 000 \$ au niveau de la dépense d'amortissement; et
 - la baisse du bénéfice d'exploitation ajusté de 1 989 000 \$.
- Le calcul du résultat par action a été fait sur une moyenne pondérée d'actions diluée en circulation de 43 205 535 pour l'exercice terminé le 31 décembre 2016 et de 38 827 404 pour l'exercice terminé le 31 décembre 2015. 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 35 961 000 \$, soit une hausse de 2 446 000 \$ (7,3 %). Cette hausse est principalement attribuable aux investissements effectués dans les installations et équipements de production en haute définition de certaines stations régionales ainsi que dans les nouveaux locaux adjacents au Centre Vidéotron pour la station de Québec du Réseau TVA, à l'amortissement des acquisitions de stock de location d'équipements ainsi qu'à l'amortissement pour un exercice complet en 2016 des actifs incorporels découlant de l'acquisition des magazines de Transcontinental.

Charges financières de 3 378 000 \$, soit une baisse de 726 000 \$ qui s'explique essentiellement 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 un niveau d'endettement moyen moins élevé pour l'exercice 2016 comparativement à l'exercice 2015. Ces baisses ont été compensées en partie par la comptabilisation d'une perte de change en 2016 alors qu'un gain de change avait été constaté en 2015.

Charge de dépréciation d'une licence et de l'écart d'acquisition de 40 100 000 \$ pour l'exercice 2016 contre une charge de 60 107 000 \$ pour l'exercice 2015, soit une charge moindre de 20 007 000 \$.

La tendance continue à la baisse des produits d'exploitation dans l'industrie des magazines, notamment les revenus publicitaires et les ventes en kiosque, a amené la Société, au cours du troisième trimestre 2016, à effectuer un test de dépréciation sur l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») du secteur magazines. La Société a alors conclu que la valeur recouvrable, déterminée sur la base de la valeur d'utilité, de l'UGT magazines était inférieure à sa valeur comptable. Par conséquent, une charge de dépréciation de l'écart d'acquisition de 40 100 000 \$, sans incidence fiscale, a été comptabilisée. La Société a utilisé un taux d'actualisation avant impôts de 15,6 % et un taux de décroissance perpétuelle de 1,0 % pour déterminer la valeur recouvrable.

Au cours du troisième trimestre 2015, les conditions de marché dans le secteur de la télévision, particulièrement la pression continue sur les revenus publicitaires, avaient amené la Société à effectuer un test de dépréciation sur l'UGT du secteur télédiffusion et production. La Société avait 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 de 60 107 000 \$ avait été comptabilisée au niveau de la licence de télédiffusion, dont 30 054 000 \$ sans incidence fiscale. La Société avait utilisé un taux d'actualisation avant impôts de 11,0 % et un taux de croissance perpétuelle de 0,0 % pour déterminer la valeur recouvrable.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres de 5 940 000 \$ pour l'exercice 2016 comparativement à une charge de 6 315 000 \$ pour la période correspondante de 2015, soit une baisse de 375 000 \$.

- Au cours de l'exercice 2016, la Société a enregistré des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 4 822 000 \$ suite à l'abolition de postes et à la cessation de la publication de titres dont 2 507 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production, 1 834 000 \$ dans le secteur magazines et 481 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels.
- Au cours de l'exercice 2016, la Société a également comptabilisé une charge de 748 000 \$ à titre de compensation à Vidéotron ltée, une société sous contrôle commun, à la suite de la résiliation de son bail découlant du déménagement de la station de Québec du Réseau TVA et de la mise en vente de l'ancien édifice.
- Au cours de cette même période, la Société a comptabilisé une charge de dépréciation d'un actif incorporel de 100 000 \$ appartenant au secteur magazines ainsi que des honoraires professionnels de 72 000 \$ relativement à l'acquisition de MELS et à l'acquisition des magazines de Transcontinental. La Société a également constaté une perte de 198 000 \$ relativement à l'ajustement final d'une contrepartie conditionnelle liée à la vente des activités d'édition de livres acquises de Transcontinental et simultanément cédées à Groupe Sogides inc., une société sous contrôle commun.
- Au cours de l'exercice 2015, la Société avait 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 avait 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 avait également comptabilisé un gain de 627 000 \$, incluant des intérêts, à la suite du règlement d'un litige avec Bell ExpressVu Limited Partnership.

Dépense d'impôts de 542 000 \$ (taux effectif de -1,4 %) en 2016 comparativement à un recouvrement d'impôts de 7 818 000 \$ (taux effectif de 13,8 %) pour la même période de 2015.

- La baisse du taux d'imposition au cours de l'exercice 2016 par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,9 % s'explique principalement par la charge de dépréciation non déductible comptabilisée au niveau de l'écart d'acquisition et par l'écart permanent relié aux éléments non déductibles.
- 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.

Part du bénéfice dans les entreprises associées de 829 000 \$ pour l'exercice 2016, comparativement à une perte de 6 134 000 \$ pour 2015, soit un écart favorable de 6 963 000 \$ qui provient essentiellement d'une diminution de la part de la Société dans la perte de Télévision ROC s.e.n.c. (« Télévision ROC ») suite à la cessation des activités de la chaîne spécialisée « SUN News » le 13 février 2015, entraînant la comptabilisation d'importants coûts de fermeture en 2015. Cet écart favorable s'explique également par de meilleurs résultats financiers d'une société qui œuvre dans le domaine de la télévision en 2016 par rapport à 2015.

Participation ne donnant pas le contrôle de 164 000 \$ pour l'exercice 2016 contre une participation de 259 000 \$ pour l'exercice 2015.

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 427 627 000 \$, soit une augmentation de 9 736 000 \$ (2,3 %), principalement attribuable à :

- l'augmentation de 3,2 % des produits d'exploitation du Réseau TVA découlant principalement de la hausse de 3,1 % des revenus publicitaires, d'un niveau d'activités plus élevé en production commerciale et d'une augmentation des revenus provenant des droits de retransmission de signaux éloignés;
- l'augmentation de 12,1 % des revenus d'abonnement de la chaîne « TVA Sports »; et
- l'augmentation de 6,7 % des revenus d'abonnement pour les chaînes spécialisées autres que « Argent » et « TVA Sports »;

compensées en partie par :

- la baisse des revenus publicitaires des chaînes spécialisées, particulièrement de la chaîne « TVA Sports », occasionnée majoritairement par l'absence des Canadiens de Montréal des séries éliminatoires de hockey de la Coupe Stanley; et
- la baisse des produits d'exploitation reliée à la fermeture de la chaîne « Argent » en avril 2016.

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

| Année 2016 vs 2015 | | | |
|--|-------------|-------------|--------------|
| | 2016 | 2015 | Écart |
| Chaînes généralistes francophones : | | | |
| TVA | 23,8 | 22,8 | 1,0 |
| SRC | 13,0 | 12,2 | 0,8 |
| V | 7,1 | 7,4 | -0,3 |
| | 43,9 | 42,4 | 1,5 |
| Chaînes spécialisées et payantes francophones : | | | |
| TVA | 11,7 | 11,3 | 0,4 |
| Bell Média | 15,5 | 17,8 | -2,3 |
| Corus | 8,1 | 7,4 | 0,7 |
| SRC | 4,8 | 4,6 | 0,2 |
| Autres | 4,9 | 5,2 | -0,3 |
| | 45,0 | 46,3 | -1,3 |
| Total chaînes anglophones et autres : | 11,1 | 11,3 | -0,2 |
| Groupe TVA | 35,5 | 34,1 | 1,4 |

Source : Numeris, Québec franco, 1^{er} janvier au 31 décembre 2016, l-d, 2h-2h, t2+.

Statistiques d'écoute du marché francophone

Pour la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2016, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 35,5 parts comparativement à 34,1 parts pour la période correspondante de 2015, soit une augmentation de 1,4 part.

Les parts de marché combinées des services spécialisés de Groupe TVA ont été de 11,7 parts pour l'année 2016 comparativement à 11,3 parts pour la même période de 2015, soit une augmentation de 0,4 part. La chaîne « Yoopla » se démarque avec une croissance de 0,3 part. La majorité des autres services spécialisés ont également connu une croissance ou ont su maintenir leur part de marché.

Avec ses 3,7 parts, la chaîne d'information et d'affaires publiques « LCN » devance son principal concurrent « RDI » qui a terminé l'année avec 3,0 parts.

Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 23,8 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes. Le Réseau TVA a diffusé 19 des 30 émissions les plus regardées au Québec durant l'année 2016, dont *La Voix* avec un auditoire de près de 2,6 millions de téléspectateurs ainsi que *La Voix Junior* et *Les beaux malaises* qui se sont démarquées avec des auditoires respectifs de plus de 2,3 millions et de près de 2 millions de téléspectateurs.

Charges d'exploitation de 405 248 000 \$, soit une hausse de 11 472 000 \$ (2,9 %). Cette augmentation est expliquée principalement par :

- la hausse de 3,9 % des charges d'exploitation du Réseau TVA découlant essentiellement :
 - des commissions sur ventes plus élevées en lien avec l'augmentation des revenus publicitaires; et
 - du niveau d'activités plus élevé en production commerciale;compensés en partie par :
 - une réduction des charges d'exploitation résultant des différents plans de rationalisation effectués au cours de l'exercice notamment au niveau de la grille de programmation;
- la hausse de 1,6 % des charges d'exploitation des chaînes spécialisées découlant essentiellement :
 - des coûts de production associés à la diffusion des matchs de la Coupe du monde de hockey 2016;compensés en partie par :
 - des économies de coûts de production associés à l'absence des Canadiens de Montréal des séries éliminatoires de hockey de la Coupe Stanley; et
 - la baisse des charges d'exploitation découlant de la fermeture de la chaîne « Argent » en avril 2016.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 22 379 000 \$, soit une variation défavorable de 1 736 000 \$ (-7,2 %), expliquée principalement par :

- l'augmentation de 7,8 % de la perte d'exploitation ajustée de « TVA Sports », laquelle s'explique par les éléments mentionnés précédemment;
 - la diminution du bénéfice d'exploitation ajusté de la chaîne « LCN »;
 - la légère baisse du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA; et
 - la perte d'exploitation ajustée reliée au lancement en octobre 2016 du nouveau site web TVA.CA et de l'application mobile TVA;
- compensées en partie par :
- la hausse du bénéfice d'exploitation ajusté des chaînes spécialisées autres que « TVA Sports » et « LCN ».

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 94,2 % pour 2015 à 94,8 % pour l'année 2016.

Magazines

Produits d'exploitation de 115 829 000 \$, soit une baisse de 1 303 000 \$ (-1,1 %), principalement attribuable à :

- la baisse des produits d'exploitation reliée à la cessation de la publication de certains titres;
- la baisse de 18,1 % des revenus publicitaires pour les magazines comparables, particulièrement dans la catégorie « Féminin »; et
- la baisse de 4,8 % des revenus en kiosque pour les magazines comparables, principalement dans la catégorie « Artistiques »;

compensées en partie par :

- l'ajout des produits d'exploitation des magazines acquis pour un exercice complet en 2016.

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 10,9 % des produits d'exploitation du secteur pour l'exercice 2016 (10,2 % pour la période correspondante de 2015).

Statistiques de lectorat et de parts de marché

Avec 2,8 millions de lecteurs multiplateformes pour ses titres francophones, Groupe TVA est l'éditeur de magazines francophones numéro 1 au Québec et un joueur de premier plan dans le marché des magazines au Canada avec 9,3 millions de lecteurs multiplateformes. Le magazine « 7 Jours », consacré à l'actualité artistique et culturelle, s'avère le plus populaire avec 738 000 lecteurs multiplateformes chaque semaine.

Référence canadienne en art de vivre depuis plus de 30 ans, « Canadian Living » est le magazine payant le plus populaire chez les femmes au Canada et détient 4,1 millions de lecteurs multiplateformes tandis que son pendant francophone, « Coup de pouce », est le magazine en version papier le plus populaire auprès du lectorat féminin et rejoint près de 1,0 million de femmes chaque mois.

« ELLE Canada » occupe le premier rang au pays des magazines consacrés à la mode et à la beauté avec près de 1,9 million de lecteurs sur toutes les plateformes alors qu'au Québec, « Clin d'œil » est le magazine de mode beauté numéro 1 avec 686 000 lecteurs toutes plateformes confondues.

Finalement, « The Hockey News » maintient sa grande popularité auprès des amateurs de sports et s'avère la référence de choix pour 1,6 million de lecteurs chaque semaine.

Source: Vividata, Q3 2016, Total Canada, 12+

Charges d'exploitation de 101 999 000 \$, soit une baisse de 6 053 000 \$ (-5,6 %) principalement attribuable à :

- la baisse des charges d'exploitation reliée à la cessation de la publication de certains titres;
- des initiatives de réduction de coûts pour les magazines comparables;
- des synergies opérationnelles réalisées depuis l'intégration des magazines acquis; et
- la cessation de coûts de transition reliés aux magazines acquis;

compensées en partie par :

- l'intégration des charges d'exploitation des magazines acquis de Transcontinental pour un exercice complet en 2016.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 13 830 000 \$, soit une variation favorable de 4 750 000 \$ (52,3 %), expliquée principalement par l'intégration du bénéfice d'exploitation ajusté des magazines acquis pour un exercice complet en 2016 ainsi que par la réalisation de synergies et d'économies de coûts opérationnels plus importantes que la diminution des produits d'exploitation pour les magazines comparables.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur magazines (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 92,2 % pour 2015 à 88,1 % pour 2016. Cette diminution s'explique principalement par les éléments mentionnés ci-dessus.

Acquisition des magazines de Transcontinental

Le 12 avril 2015, TVA Publications inc. a acquis de Transcontinental 14 magazines, dont quatre sont détenus et opérés en partenariat, trois sites web, des contrats relatifs à de l'édition sur mesure et des activités d'édition de livres.

Parmi les 14 titres acquis, notons « Coup de pouce », « Canadian Living », « Style at home » 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 ».

Les deuxième et troisième trimestres 2015 avaient été caractérisés par l'intégration des magazines acquis aux opérations existantes du secteur magazines. La Société est maintenant en mesure de profiter des synergies initialement identifiées lors de l'acquisition.

Services cinématographiques et audiovisuels

Produits d'exploitation de 59 320 000 \$, soit une diminution de 5 250 000 \$ (-8,1 %), principalement attribuable à :

- la baisse de 20,9 % des revenus de location de studios et d'équipements découlant de projets de moindre envergure en 2016 alors qu'en 2015, plusieurs clients utilisaient nos studios et équipements de production notamment les productions hollywoodiennes *X-Men Apocalypse* de la compagnie 20th Century Fox et *L'arrivée (Arrival)* réalisée par Denis Villeneuve, le film *Nine Lives*, des coproductions réalisées avec la France et la série télévisée américaine *Quantico*;

compensée en partie par :

- la hausse de 11,6 % des revenus de postproduction due à un volume d'activité plus élevé; et
- la hausse des revenus de doublage due à un volume d'activités plus élevé également.

Les opérations de ce secteur d'activités sont fortement dépendantes de la disponibilité des studios et des équipements ainsi que de la possibilité de rencontrer les besoins des producteurs durant leurs périodes de tournage. De façon générale, les premier et dernier trimestres de l'année sont des périodes où les activités sont habituellement réduites. Paradoxalement, pour l'exercice 2016, la Société a su tirer partie de son expertise et de ses relations privilégiées avec les producteurs locaux et internationaux pour réaliser un premier et un dernier trimestres supérieurs aux résultats habituels pour ces périodes de l'année. Cependant, ces performances n'ont pas été suffisantes pour compenser en totalité la quasi absence de productions à gros budget au cours du reste de l'exercice 2016. Cette quasi-absence est attribuable, en partie, à l'annulation tardive d'une réservation par un producteur américain et à la cessation du tournage de la série *Quantico*.

Charges d'exploitation de 50 128 000 \$, soit une légère baisse de 247 000 \$ (-0,5 %). Cette baisse est expliquée principalement par :

- la baisse de 23,9 % des charges d'exploitation reliées aux activités d'effets visuels découlant principalement d'économies au niveau de la main-d'œuvre et d'une meilleure efficacité de la gestion des ressources;
 - la baisse de 8,8 % des charges d'exploitation reliées à la location de studios et d'équipements découlant du niveau d'activités moins élevé; et
 - la baisse de 7,9 % des charges d'exploitation reliées au doublage;
- compensées en partie par :
- la hausse de 18,1 % des charges d'exploitation reliées à la postproduction, associée au niveau d'activités plus élevé.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 9 192 000 \$, soit une variation défavorable de 5 003 000 \$ (-35,2 %), expliquée principalement par la baisse du bénéfice d'exploitation ajusté au niveau de la location de studios et d'équipements, compensée en partie par la diminution de la perte d'exploitation ajustée au niveau des effets visuels.

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 des services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté, passant de 78,0 % en 2015 à 84,5 % en 2016. Cette augmentation provient essentiellement de la difficulté de réduire les coûts dans la même proportion que la diminution des revenus provenant de la location de studios et d'équipements.

COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2016 ET 2015

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 169 522 000 \$, en hausse de 4 093 000 \$ (2,5 %).

- Hausse de 8 739 000 \$ (7,3 %) dans le secteur télédiffusion et production (tableau 2) due essentiellement à la croissance de 11,4 % des revenus provenant des chaînes spécialisées, particulièrement de « TVA Sports » et à l'augmentation de 5,4 % des produits d'exploitation du Réseau TVA.
- Baisse de 6 798 000 \$ (-18,9 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable à la baisse de 27,3 % des revenus publicitaires pour les magazines comparables, à la baisse des produits d'exploitation reliée à la cessation de la publication de certains titres et à un volume d'activités moindre au niveau de l'édition sur mesure.
- Hausse de 2 259 000 \$ (17,5 %) dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), due à l'augmentation des revenus reliés aux activités d'effets visuels, de location de studios et d'équipements ainsi que de postproduction découlant de volumes d'activités plus élevés.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 21 984 000 \$, soit un écart favorable de 5 138 000 \$ (30,5 %).

- Écart favorable de 4 752 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production (tableau 3), principalement attribuable à la hausse de 21,1 % du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA et à la hausse des résultats d'exploitation ajustés des chaînes spécialisées, notamment de « TVA Sports ».
- Écart défavorable de 934 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), découlant principalement de la diminution des produits d'exploitation et ce, malgré des réductions de coûts opérationnels importantes.
- Écart favorable de 1 320 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), essentiellement attribuable à l'augmentation du bénéfice d'exploitation ajusté des activités de location de

studios et d'équipements ainsi que de doublage et à la diminution de la perte d'exploitation ajustée des activités d'effets visuels dues à des volumes d'activités plus élevés.

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de 5 717 000 \$ (0,13 \$ par action de base et dilué) au cours du quatrième trimestre 2016, comparativement à une perte nette attribuable aux actionnaires de 1 472 000 \$ (-0,03 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2015.

- Cet écart favorable de 7 189 000 \$ (0,16 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
 - la hausse du bénéfice d'exploitation ajusté de 5 138 000 \$;
 - l'écart favorable de 3 118 000 \$ au niveau de la dépense d'amortissement; et
 - l'écart favorable de 1 801 000 \$ au niveau de la participation dans les entreprises associées;partiellement compensés par :
 - l'écart défavorable de 1 681 000 \$ 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 les trimestres terminés les 31 décembre 2016 et 2015.

Charge d'amortissement des immobilisations et actifs incorporels de 9 639 000 \$, soit une diminution de 3 118 000 \$ (-24,4 %) par rapport au trimestre correspondant de 2015. Cette baisse 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.

Charges financières de 804 000 \$, soit une hausse de 514 000 \$ qui s'explique essentiellement par une perte de change comptabilisée pour le trimestre terminé le 31 décembre 2016 alors qu'un gain de change avait été comptabilisé pour la période correspondante de 2015.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres de 4 163 000 \$ pour la période de trois mois se terminant le 31 décembre 2016 comparativement à une charge de 3 436 000 \$ pour la même période de 2015, soit un écart défavorable de 727 000 \$.

- Pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2016, en plus de la charge de compensation de 748 000 \$ pour la résiliation d'un bail comptabilisée, telle que mentionnée dans la comparaison des exercices 2016 et 2015, la Société a enregistré des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 3 415 000 \$ suite à l'abolition de postes dont 1 762 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production, 1 339 000 \$ dans le secteur magazines et 314 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels.
- Au cours du quatrième trimestre 2015, la Société avait 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 avait 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.

Dépense d'impôts sur le bénéfice de 1 946 000 \$ (taux d'imposition effectif de 26,4 %) au cours du quatrième trimestre 2016, comparativement à une dépense d'impôts de 265 000 \$ (taux d'imposition effectif de 73,0 %) à la même période de 2015.

- Le taux d'imposition effectif est légèrement inférieur au taux statutaire de la Société de 26,9 % pour le quatrième trimestre de 2016.
- 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.

Part du bénéfice dans les entreprises associées de 226 000 \$ au quatrième trimestre 2016, comparativement à une perte de 1 575 000 \$ pour la période correspondante de 2015, soit un écart favorable de 1 801 000 \$ expliqué principalement par de meilleurs résultats financiers d'une société qui œuvre dans le domaine de la télévision en 2016 par rapport à 2015.

Participation ne donnant pas le contrôle de 59 000 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2016 contre une participation de 5 000 \$ pour la période correspondante de 2015.

La participation ne donnant pas le contrôle représente la quote-part de l'actionnaire minoritaire pour les quatrièmes trimestres 2016 et 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 128 194 000 \$, soit une augmentation de 8 739 000 \$ (7,3 %), principalement attribuable à :

- la hausse des produits d'exploitation de « TVA Sports » dont :
 - une croissance de 29,2 % des revenus d'abonnement; et
 - une croissance de 14,7 % des revenus publicitaires;
- la hausse de 5,4 % des produits d'exploitation du Réseau TVA découlant de :
 - l'augmentation de 10,5 % des revenus publicitaires;
 compensée en partie par :
 - la baisse des revenus liés à la production commerciale due à un volume d'activités moindre; et
 - la baisse des revenus provenant de la vente de ses émissions en vidéo sur demande;
 compensées en partie par :
 - la baisse des produits d'exploitation reliée à la fermeture de la chaîne spécialisée « Argent » en avril 2016.

Statistiques d'écoute du marché francophone

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

| Quatrième trimestre 2016 vs Quatrième trimestre 2015 | | | |
|--|-------------|-------------|------------|
| | 2016 | 2015 | Écart |
| Chaînes généralistes francophones : | | | |
| TVA | 24,1 | 22,5 | 1,6 |
| SRC | 13,4 | 13,0 | 0,4 |
| V | 7,0 | 8,0 | -1,0 |
| | 44,5 | 43,5 | 1,0 |
| Chaînes spécialisées et payantes francophones : | | | |
| TVA | 11,4 | 10,0 | 1,4 |
| Bell Média | 15,8 | 17,9 | -2,1 |
| Corus | 7,1 | 7,7 | -0,6 |
| SRC | 4,7 | 4,9 | -0,2 |
| Autres | 4,9 | 4,9 | - |
| | 43,9 | 45,4 | -1,5 |
| Total chaînes anglophones et autres : | 11,6 | 11,1 | 0,5 |
| Groupe TVA | 35,5 | 32,5 | 3,0 |

Source : Numeris, Québec franco, 1^{er} octobre au 31 décembre 2016, l-d, 2h-2h, t2+.

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2016, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 35,5 parts comparativement à 32,5 parts pour la même période de 2015, soit une augmentation de 3,0 parts. Les parts de marché du Réseau TVA ont augmenté de 1,6 part alors que les parts de marché combinées des chaînes spécialisées sont passées de 10,0 à 11,4 parts.

Les parts de marché de la chaîne de nouvelles et d'affaires publiques « LCN » ont augmenté de 0,6 part, pour atteindre 4,0 parts. Les chaînes « TVA Sports », « Prise 2 » et « Yooopa » ont connu des croissances respectives de 0,4, 0,3 et 0,3 part. Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 24,1 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes.

Les productions originales de fiction « Boomerang », « L'échappée », « O' », « L'imposteur » et « Au secours de Béatrice » se classent toutes parmi les émissions millionnaires.

De plus, Groupe TVA a démontré son leadership en information lors de la soirée des élections américaines en rejoignant 1 139 000 personnes, soit 40,0 parts de marché¹. Également, plus de 900 000 utilisateurs ont suivi celles-ci sur le site tvanouvelles.ca et son application mobile ([Android](#) et [iOS](#)).

¹Source : Numeris, Québec franco, 18h30-2h, 8 novembre 2016, t2+.

Charges d'exploitation de 110 749 000 \$, soit une hausse de 3 987 000 \$ (3,7 %). Cette hausse est expliquée principalement par :

- la hausse de 5,7 % des charges d'exploitation des chaînes spécialisées, principalement de la chaîne « TVA Sports », découlant des coûts reliés à la diffusion de la finale de la

Coupe du monde de hockey 2016 et de l'augmentation des commissions sur ventes en lien avec l'augmentation des revenus publicitaires; et

- la hausse de 2,1 % des charges d'exploitation du Réseau TVA découlant principalement de l'augmentation des commissions sur ventes en lien avec l'augmentation des revenus publicitaires, compensée en partie par la diminution des charges d'exploitation reliées à la production commerciale due à un niveau d'activités moindre.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 17 445 000 \$, soit une variation favorable de 4 752 000 \$ (37,4 %), expliquée principalement par :

- la hausse de 21,1 % du bénéfice d'exploitation ajusté du Réseau TVA; et
- la diminution de la perte d'exploitation ajustée de « TVA Sports », expliquée essentiellement par les éléments mentionnés ci-dessus.

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 89,4 % pour le quatrième trimestre 2015 à 86,4 % pour la même période de 2016. Cette baisse provient principalement de la hausse des produits d'exploitation plus importante que l'augmentation des charges d'exploitation pour le Réseau TVA et les chaînes spécialisées.

Magazines

Produits d'exploitation de 29 120 000 \$, soit une diminution de 6 798 000 \$ (-18,9 %) principalement attribuable à :

- la baisse de 27,3 % des revenus publicitaires pour les magazines comparables, essentiellement dans les catégories « Féminin » et « Nouveaux médias »;
- la baisse des produits d'exploitation reliée à la cessation de la publication de certains titres; et
- la baisse de 24,0 % des revenus liés à l'édition sur mesure due à un volume d'activités moins élevé.

Charges d'exploitation de 26 981 000 \$, soit une baisse de 5 864 000 \$ (-17,9 %), principalement attribuable à la cessation de la publication de certains titres et à des économies de coûts opérationnels découlant de la mise en place d'un plan de rationalisation des effectifs et des dépenses au cours du quatrième trimestre 2016.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 2 139 000 \$, soit une variation défavorable de 934 000 \$ (-30,4 %), expliquée principalement par la diminution importante des produits d'exploitation qui n'a pu être totalement compensée par le plan de rationalisation mis en place au cours du quatrième trimestre 2016.

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 légère hausse pour la période, passant de 91,4 % pour le quatrième trimestre de 2015 à 92,7 % pour la même période de 2016.

Services cinématographiques et audiovisuels

Produits d'exploitation de 15 189 000 \$, soit une augmentation de 2 259 000 \$ (17,5 %), principalement attribuable à :

- la hausse des revenus provenant des effets visuels qui ont plus que quadruplé au quatrième trimestre de 2016 par rapport au trimestre correspondant de 2015 due à un niveau d'activités plus élevé découlant, entre autres, de la deuxième saison de la prestigieuse série franco-canadienne *Versailles*;
- la hausse de 9,4 % des revenus de postproduction due à un volume d'activités plus élevé; et

- la hausse de 6,0 % des revenus de location de studios et d'équipements découlant d'un niveau d'activités plus élevé au quatrième trimestre 2016 par rapport à la période correspondante de 2015.

Charges d'exploitation de 12 789 000 \$, soit une hausse de 939 000 \$ (7,9 %). Cette hausse est expliquée principalement par l'augmentation de 73,8 % des charges d'exploitation reliées aux effets visuels découlant du volume d'activités plus élevé au cours du quatrième trimestre 2016 par rapport à la période correspondante de 2015.

Bénéfice d'exploitation ajusté de 2 400 000 \$, soit une variation favorable de 1 320 000 \$ (122,2 %), expliquée principalement par la hausse du bénéfice d'exploitation ajusté découlant du volume d'activités plus élevé au niveau de la location de studios et d'équipements, du doublage et des effets visuels.

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 des services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 91,6 % pour le quatrième trimestre 2015 à 84,2 % pour le quatrième trimestre 2016. Cette diminution provient essentiellement de l'augmentation des produits d'exploitation.

COMPARAISON DES EXERCICES 2015 ET 2014

Les résultats d'exploitation de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2015 et 2014 sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 6
Résultats consolidés comparatifs 2015 et 2014
(en milliers de dollars)

| | Exercices terminés les 31 décembre | |
|---|---------------------------------------|-------------------|
| | 2015 | 2014 ¹ |
| Produits d'exploitation : | | |
| Télédiffusion et production | 417 891 \$ | 372 904 \$ |
| Magazines | 117 132 | 69 888 |
| Services cinématographiques et audiovisuels | 64 570 | - |
| Éléments intersectoriels | (9 703) | (3 452) |
| | 589 890 \$ | 439 340 \$ |
| Bénéfice d'exploitation ajusté: | | |
| Télédiffusion et production | 24 115 \$ | 19 182 \$ |
| Magazines | 9 080 | 10 244 |
| Services cinématographiques et audiovisuels | 14 195 | - |
| | 47 390 \$ | 29 426 \$ |
| Actif total | 635 114 \$ | 602 032 \$ |
| Passif non courant | 82 658 | 90 199 |

¹L'information financière pour l'exercice terminé le 31 décembre 2014 n'a pas été retraitée pour prendre en considération le transfert des activités de doublage du secteur télédiffusion et production au secteur des services cinématographiques et audiovisuels puisque ce secteur n'a été créé que lors de l'acquisition de MELES le 30 décembre 2014 (voir section Secteurs d'activités du présent rapport de gestion).

TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2014, 2015 ET 2016

Télédiffusion et production

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur d'activités ont connu une croissance de l'ordre de 14,7 % au cours des trois derniers exercices. Cette croissance provient principalement des chaînes spécialisées avec une augmentation de 55,8 % de leurs produits d'exploitation combinés, dont 43,0 % des revenus publicitaires et 61,9 % des revenus d'abonnement. Cette croissance est grandement associée à la chaîne « TVA Sports ». Les chaînes spécialisées « MOI&cie », « addik^{TV} », « Casa », « Yoopa » et « Prise 2 » ont également connu des croissances respectives de leur revenus de 48,9 %, 22,0 %, 17,9 %, 17,9 % et 10,5 %. Malgré la fragmentation de l'auditoire de la télévision sur l'ensemble des différentes plateformes de diffusion incluant l'Internet et la vidéo sur demande, le secteur télédiffusion et production a connu une croissance de 4,4 % de ses revenus publicitaires attribuable à sa stratégie de diversification via ses chaînes spécialisées. De plus, cette stratégie a permis à ce secteur d'activités de réduire sa dépendance aux revenus publicitaires, lesquels représentent maintenant 60,1 % des revenus comparativement à 66,0 % en 2014. Également, durant cette période, Groupe TVA a réussi à augmenter ses parts de marché de 3,5 parts pour s'établir à 35,5 parts. Les parts de marché combinées des chaînes spécialisées ont augmenté de 2,4 parts alors que les parts de marché du Réseau TVA ont augmenté de 1,1 part.

Bénéfice d'exploitation ajusté

Le bénéfice d'exploitation ajusté de ce secteur a augmenté de 16,7 % depuis 2014. Cette hausse provient principalement du Réseau TVA qui a connu une augmentation de son bénéfice d'exploitation ajusté de 24,7 %, directement attribuable aux différents plans de rationalisation des dépenses mis en place au fil des années pour contrer la baisse de 3,0 % de ses produits d'exploitation. Les chaînes spécialisées autres que « TVA Sports » ont également connu une hausse de 65,4 % de leur bénéfice d'exploitation ajusté. Malgré une hausse importante de ses revenus, la chaîne « TVA Sports » a vu sa perte d'exploitation ajustée s'accroître de 47,8 % à cause des investissements accrus en programmation et à l'absence des Canadiens de Montréal au sein des séries éliminatoires de la LNH au printemps 2016.

Magazines

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur ont connu une augmentation de 65,7 % durant cette période. Cette hausse provient essentiellement de l'impact de l'acquisition des magazines de Transcontinental et de l'augmentation des revenus d'édition sur mesure, compensés en partie par la baisse des produits d'exploitation reliée à la cessation de la publication de certains titres et au recul des revenus publicitaires pour les magazines comparables. Cette tendance à la baisse des revenus publicitaires a été ressentie dans l'ensemble de l'industrie des magazines au pays et a engendré la comptabilisation d'une charge de dépréciation non monétaire de 40 100 000 \$ de l'écart d'acquisition de l'UGT du secteur magazines en 2016. Malgré une vive concurrence, avec les magazines acquis, Groupe TVA est l'éditeur de magazines le plus important au Québec.

Bénéfice d'exploitation ajusté

Le bénéfice d'exploitation ajusté de ce secteur a augmenté de 35,0 % depuis 2014 et ce, malgré la baisse des revenus publicitaires pour les magazines comparables. La hausse du bénéfice d'exploitation ajusté provient principalement de l'acquisition des magazines de Transcontinental et des nombreux plans de rationalisation des effectifs et des dépenses mis en place au cours des années pour contrer la tendance à la baisse des revenus publicitaires.

Services cinématographiques et audiovisuels

Produits d'exploitation

L'acquisition de MELS le 30 décembre 2014 a permis à la Société de diversifier ses sources de revenus et, par le fait même, de générer des produits d'exploitation de 64 570 000 \$ au cours de l'exercice 2015 et de 59 320 000 \$ au cours de l'exercice 2016. Les revenus provenant des activités de location de studios et d'équipements représentent 49,9 % des revenus totaux du secteur en 2016 (58,0 % en 2015). La baisse des produits d'exploitation provient essentiellement des activités de location de studios et d'équipements et est attribuable en 2016 à l'annulation tardive d'une production d'envergure pour laquelle la société n'a pas été en mesure de compenser la totalité du manque à gagner. L'ensemble des autres activités de ce secteur (postproduction, effets visuels, doublage et gestion d'actifs et distribution) a connu une croissance de 9,5 % en 2016 par rapport à 2015.

Bénéfice d'exploitation ajusté

La marge bénéficiaire générée par ce secteur d'activités a été de 22,0 % en 2015 et de 15,5 % en 2016. La baisse du bénéfice d'exploitation ajusté et de la marge bénéficiaire est également attribuable à l'annulation tardive d'une production d'envergure telle que mentionnée ci-dessus.

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 | |
| | 2016 | 2015 | 2016 | 2015 |
| Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation | 41 655 | \$ 95 294 | \$ 5 271 | \$ 8 459 |
| Émission de capital-actions, net des coûts de transaction | - | 108 633 | - | - |
| Acquisition nette d'entreprises | 222 | (57 147) | - | (786) |
| Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels | (31 366) | (26 542) | (5 859) | (7 369) |
| Variation nette des placements | (895) | (2 620) | - | - |
| Autres | 7 | (739) | 14 | (14) |
| Remboursement (augmentation) de la dette nette | 9 623 | \$ 116 879 | (574) | \$ 290 |
| | 31 décembre 2016 | | 31 décembre 2015 | |
| Situation à la fin : | | | | |
| Dette à long terme | | 62 561 | \$ | 68 812 |
| Instrument financier dérivé | | 322 | | 814 |
| Dette échéant à court terme | | 6 562 | | 4 219 |
| Moins : espèces | | (17 219) | | (11 996) |
| Dette nette | | 52 226 | \$ | 61 849 |

Activités d'exploitation

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation en baisse de 53 639 000 \$ pour l'exercice 2016 principalement dû à la variation nette défavorable des actifs et passifs d'exploitation de 52 807 000 \$, surtout attribuable à l'écart défavorable au niveau des droits à payer, des revenus reportés ainsi que des crédateurs et charges à payer, compensé en partie par l'écart favorable au niveau des régimes à prestations définies et des débiteurs.

Fonds de roulement de Groupe TVA de 12 899 000 \$ au 31 décembre 2016 comparativement à un fonds de roulement de 10 248 000 \$ au 31 décembre 2015, soit une variation favorable de 2 651 000 \$.

Activités d'investissement

Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels de 31 366 000 \$ pour l'exercice 2016, comparativement à 26 542 000 \$ pour la même période de 2015, soit une hausse de 4 824 000 \$ (18,2 %). Cette hausse est principalement attribuable à la variation nette des acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels financées par les crédateurs et charges à payer, lesquelles se chiffraient à 3 517 000 \$ au 31 décembre 2016 comparativement à 8 359 000 \$ au 31 décembre 2015.

Acquisition d'entreprises de 222 000 \$ pour l'exercice 2016 et de 57 447 000 \$ pour l'exercice 2015. Pour l'exercice 2015, en plus d'un montant de 1 161 000 \$ versé à titre d'ajustement final dans le cadre de l'acquisition de MELS, la Société avait versé une somme de 56 286 000 \$ relativement à l'acquisition, auprès de Transcontinental, de 14 magazines, trois sites web, des contrats relatifs à de l'édition sur mesure et des activités d'édition de livres. Dans le cadre de cette transaction, la Société avait simultanément cédé les 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 encaissés au cours de l'exercice 2015 ainsi qu'une contrepartie conditionnelle à recevoir évaluée à 420 000 \$ au 31 décembre 2015. Au cours de l'exercice 2016, la Société a encaissé un montant de 222 000 \$ à titre de contrepartie conditionnelle finale et a donc enregistré une perte de 198 000 \$ dans ses frais de rationalisation des activités d'exploitation, dépréciation d'actifs et autres pour refléter la variation de valeur de cette contrepartie.

Variation nette des placements de 895 000 \$ pour l'exercice 2016, comparativement à 2 620 000 \$ pour l'exercice 2015. En 2016, la Société a effectué une mise de fonds de 1 274 000 \$ dans Télévision ROC (2 891 000 \$ pour l'exercice 2015) et a encaissé un montant de 379 000 \$ lié à d'autres placements (271 000 \$ pour l'exercice 2015).

Activités de financement

Dette à long terme (excluant les frais de financement reportés) de 69 607 000 \$ au 31 décembre 2016, comparativement à 73 797 000 \$ au 31 décembre 2015, soit une baisse de 4 190 000 \$ correspondant essentiellement aux remboursements de capital trimestriels sur le prêt à terme.

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 2016

Liquidités disponibles nettes de 167 219 000 \$, soit un emprunt à terme rotatif disponible et inutilisé de 150 000 000 \$ ainsi que des espèces de 17 219 000 \$.

Au 31 décembre 2016, 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)

| 2017 | 6 562 \$ |
|--------------|------------------|
| 2018 | 9 844 |
| 2019 | 53 201 |
| Total | 69 607 \$ |

L'échéance moyenne pondérée de la dette de Groupe TVA était d'environ 2,4 années au 31 décembre 2016 (3,2 années au 31 décembre 2015). La dette était constituée en totalité de dette à taux variable aux 31 décembre 2016 et 2015. La Société utilise un swap de taux d'intérêt pour fixer les déboursés d'intérêts futurs sur une tranche de 33 000 000 \$ 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. Au 31 décembre 2016, aucune somme n'avait été prélevée sur le crédit rotatif alors qu'au 31 décembre 2015, une somme de 425 000 \$ pour des lettres de crédit avait été prélevée sur ce dernier.

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 2016, la Société respectait toutes les conditions relatives à ses conventions de crédit.

Analyse du bilan consolidé au 31 décembre 2016

Tableau 9

Bilans consolidés de Groupe TVA

Analyse des principales variations entre les 31 décembre 2016 et 2015

(en milliers de dollars)

| | 31 décembre 2016 | | 31 décembre 2015 | | Écart | Principales sources d'explication de l'écart |
|-----------------------|-----------------------------|----|---------------------|----|----------|--|
| <u>Actifs</u> | | | | | | |
| Débiteurs | 142 663 | \$ | 150 930 | \$ | (8 267) | \$ Diminution des crédits d'impôts à recevoir et encaissements plus élevés en fin d'année 2016. |
| Droits de diffusion | 44 684 | | 36 321 | | 8 363 | Impact d'acquisitions importantes de films et séries en fin d'année 2016. |
| Écart d'acquisition | 37 885 | | 77 985 | | (40 100) | Comptabilisation d'une charge de dépréciation au cours de l'exercice. |
| <u>Passifs</u> | | | | | | |
| Revenus reportés | 19 847 | \$ | 28 148 | \$ | (8 301) | \$ Diminution attribuable, entre autres, à la baisse des revenus reportés reliés à l'aide gouvernementale et aux revenus d'abonnement du secteur magazines découlant principalement de la fermeture de titres. |

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 31 décembre 2016, 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 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 2016

(en milliers de dollars)

| | Moins d'un an | 1-3 ans | 3-5 ans | Plus de 5 ans | Total |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Dette à long terme | 6 562 \$ | 63 045 \$ | - \$ | - \$ | 69 607 \$ |
| Paiement d'intérêts ¹ | 2 429 | 3 196 | - | - | 5 625 |
| Droits de diffusion | 206 200 | 166 804 | 142 291 | 308 476 | 823 771 |
| Autres engagements | 16 196 | 18 721 | 4 816 | 3 223 | 42 956 |
| Total | 231 387 \$ | 251 766 \$ | 147 107 \$ | 311 699 \$ | 941 959 \$ |

¹ Les intérêts sont calculés à partir d'un niveau de dette constant à celui au 31 décembre 2016 sur l'emprunt à terme rotatif et incluent les frais de disponibilité sur celui-ci.

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

Cotisations aux régimes de retraite

Les cotisations de l'employeur prévues aux régimes de retraite à prestations définies et aux avantages complémentaires à la retraite de la Société seront de 3 370 000 \$ en 2017, fondé sur le plus récent rapport financier actuariel déposé (des contributions de 804 000 \$ ont été payées en 2016).

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 100 095 000 \$ (103 567 000 \$ en 2015).

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 45 135 000 \$ (37 273 000 \$ en 2015).

De plus, au cours de l'exercice 2016, la Société a facturé des honoraires de gestion à des sociétés sous contrôle commun pour un montant de 4 080 000 \$ (3 405 000 \$ en 2015). Ces honoraires sont comptabilisés en réduction des charges d'exploitation.

La Société a également comptabilisé des honoraires de gestion à la société mère pour un montant de 3 820 000 \$ pour l'exercice 2016 (4 320 000 \$ en 2015).

Télévision ROC

Depuis l'annonce le 13 février 2015 de la cessation des activités de la chaîne spécialisée « SUN News » exploitée par Télévision ROC, société dans laquelle Groupe TVA détient une participation de 49 %, la Société a continué d'effectuer des mises de fonds dans Télévision ROC afin de couvrir les pertes opérationnelles jusqu'à la date de fermeture en plus de couvrir les coûts reliés à la cessation des opérations. Une provision de 198 000 \$ est enregistrée dans les créditeurs et charges à payer au 31 décembre 2016 afin de couvrir ces coûts.

Une mise de fonds de 2 600 000 \$ a été effectuée par les sociétaires pour l'exercice 2016, dont 1 274 000 \$ par Groupe TVA pour des coûts déjà provisionnés à la fin de l'exercice précédent et 1 326 000 \$ par l'autre sociétaire. Une mise de fonds de 5 900 000 \$ avait été effectuée par les sociétaires au cours de l'exercice précédent, dont 2 891 000 \$ par Groupe TVA et 3 009 000 \$ par l'autre sociétaire.

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 2016, l'obligation maximale à l'égard de ces garanties totalise approximativement 236 000 \$ 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.

Capital-actions

Le tableau 11 présente les données du capital-actions de la Société au 21 février 2017. De plus, 262 717 options d'achat d'actions classe B de la Société et 173 250 options d'achat d'actions de QMI étaient en circulation au 21 février 2017.

Tableau 11
Nombre d'actions en circulation au 21 février 2017
(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 des consommateurs 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 l'entreprise, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

La location de studios et d'équipements, les services de postproduction et d'effets visuels constituent un secteur axé sur le service qui est très compétitif. La Société ne dispose pas 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 activités de location de studios et d'équipements ainsi que sur les services de postproduction et d'effets visuels.

La Société entre en concurrence avec divers types d'entreprises de location de studios et d'équipements, de services de postproduction et d'effets visuels, dont certaines jouissent d'une présence nationale et, dans une moindre mesure, avec les services internes de ces grands studios cinématographiques 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 capacité d'adaptation de la Société face à l'évolution technologique rapide et aux nouvelles formes de diffusion ou de stockage

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

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

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

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

Risques 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 provenu chaque année d'un nombre limité de clients, dont plusieurs sont étrangers et dont la fidélité au Canada peut être ébranlée lorsque des environnements de production plus favorables leur sont offerts à l'extérieur du Canada. La Société s'attend encore à ce qu'un fort pourcentage des revenus 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 secteur des services cinématographiques et audiovisuels. La clientèle est accordée principalement en fonction de la satisfaction des clients en ce qui concerne la fiabilité, la disponibilité, la qualité et le prix. La Société ne saurait prédire si ses clients achèteront ses services ou quand ils le feront. Rien ne peut garantir que les 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 le 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 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, l'intégration verticale des distributeurs et des télédiffuseurs, l'ajout de contenus originaux et exclusifs de programmation provenant de divers fournisseurs de services de vidéo sur demande par abonnement, les changements de préférences des téléspectateurs et d'autres développements 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, ses processus ou ceux de ses fournisseurs. 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, ses processus ou ceux de ses fournisseurs seront adéquats pour se protéger contre tout accès aux systèmes de sécurité de l'information par des tiers, ou des erreurs par des employés ou des tiers fournisseurs. Si la Société devait faire l'objet d'une 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.

De plus, 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 de même que les efforts afin d'améliorer la gouvernance relative à la sécurité des données et les contrôles des systèmes informatiques, pourraient ne pas suffire pour empêcher ou atténuer les effets d'une 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 ou ceux de ses fournisseurs, y compris des actions ou inactions volontaires ou par inadvertance de la part de ses employés, ainsi qu'en matière de conformité aux lois, règles et réglementations relatives à la collecte, l'utilisation, la communication ou la sécurité des renseignements personnels, y compris toute demande provenant des autorités réglementaires et gouvernementales en lien avec ces données. Bien que Groupe TVA ait développé des systèmes, des processus et des contrôles de sécurité conçus pour protéger les renseignements personnels de ses clients, de ses employés et de ses partenaires commerciaux, la Société pourrait ne pas empêcher la divulgation inappropriée, la perte, l'appropriation non autorisée, l'accès non autorisé, ou toute autre

violation de la sécurité, relativement aux données qu'elle héberge ou dont elle effectue le traitement ou dont ses fournisseurs hébergent ou effectuent le traitement. En conséquence, Groupe TVA pourrait encourir des coûts importants, faire l'objet d'enquêtes, de sanctions et de litiges, y compris en vertu des lois protégeant la confidentialité des renseignements personnels, et devoir subir des conséquences à ses activités, sa position concurrentielle et sa réputation.

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

La Société dépend de son équipe de direction et des autres membres clés de son personnel pour mener à bien ses affaires. La perte de ces personnes pourrait avoir un effet défavorable sur les activités de la Société. En raison de la nature spécialisée de ses activités, la Société croit que son succès dépendra également, en grande partie, de sa capacité de continuer à attirer, à fidéliser et à 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, incluant des recours collectifs, 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 219,8 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 2016, approximativement 49 % des employés permanents de la Société étaient syndiqués. Les relations de travail avec ses employés sont régies par 13 conventions collectives. Au 31 décembre 2016, quatre conventions étaient échues et ces dernières couvrent approximativement 74 % des employés syndiqués permanents de la Société.

Le 5 mai 2014, la Société et le syndicat des employés avaient signé une nouvelle convention collective visant 68 % des employés syndiqués de la Société. Cette convention collective a expiré le 31 décembre 2016 et des négociations concernant le renouvellement de celle-ci sont prévues au cours des prochains mois.

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 des actifs de leurs fonds de fiducie respectifs. Des déficits peuvent survenir en raison de rendements de placements plus faibles que prévu, de changements des hypothèses utilisées pour évaluer les obligations au titre des régimes de retraite et de pertes actuarielles.

Risques reliés à 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 22 % des charges d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2016. 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 « Pratiques et estimations comptables déterminantes – Dépréciation d'actifs » 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 (ou de renversement de charge s'il y a lieu) non monétaire aux états consolidés des résultats.

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

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

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

La Société se livre de temps à autre à des discussions et à des activités portant sur d'éventuelles acquisitions, ventes d'actifs ou coentreprises ou sur des regroupements d'entreprises possibles visant à compléter ou à élargir ses activités; il peut s'agir pour elle dans certains cas d'opérations importantes qui comportent des risques et des incertitudes importants. L'avantage qu'elle prévoit tirer des opérations recherchées peut ne pas se concrétiser et elle pourrait avoir du mal à assimiler ou à intégrer toute entreprise acquise. Qu'elle procède ou non à une opération de ce genre, la simple négociation de ce genre d'opération (y compris les litiges qui y sont associés), de même que l'intégration de toute entreprise acquise, 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 et de l'instrument financier dérivé 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 et de l'instrument financier dérivé aux 31 décembre 2016 et 2015 sont les suivantes :

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

| | 31 décembre 2016 | | 31 décembre 2015 | |
|-----------------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|
| | Valeur comptable | Juste valeur | Valeur comptable | Juste valeur |
| Instrument financier dérivé | 322 \$ | 322 \$ | 814 \$ | 814 \$ |
| Prêt à terme ¹ | 69 607 | 69 607 | 73 797 | 73 797 |

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

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 2016, 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 2016, 13,35 % des comptes clients étaient impayés depuis plus de 120 jours après la date de facturation (9,16 % au 31 décembre 2015) dont 25,6 % étaient provisionnés (41,4 % au 31 décembre 2015).

Le tableau suivant présente les changements à la provision pour créances douteuses pour les exercices terminés les 31 décembre 2016 et 2015 :

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

| | 31 décembre 2016 | 31 décembre 2015 |
|--|------------------|------------------|
| Solde au début de l'exercice | 3 622 \$ | 3 023 \$ |
| Variation comptabilisée à l'état consolidé des résultats | (450) | 1 043 |
| Utilisation | (191) | (494) |
| Acquisition d'entreprises | - | 50 |
| Solde à la fin de l'exercice | 2 981 \$ | 3 622 \$ |

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 certaines 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 2016, 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 2016 :

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 | 33 000 | \$ 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 2016 et en considérant le swap de taux d'intérêt, se traduirait en une augmentation (diminution) annuelle de 366 000 \$ 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, de dettes à long terme échéant en 2019 et d'un instrument financier dérivé, moins les espèces.

Aux 31 décembre 2016 et 2015, la structure du capital se présentait comme suit :

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

| | 31 décembre 2016 | | 31 décembre 2015 | |
|---|-------------------------|----|------------------|----|
| Dettes à long terme | 69 607 | \$ | 73 797 | \$ |
| Instrument financier dérivé | 322 | | 814 | |
| Moins : espèces | (17 219) | | (11 996) | |
| Passif net | 52 710 | | 62 615 | |
| Capitaux propres attribuable aux actionnaires | 278 225 | \$ | 309 432 | \$ |

À l'exception des exigences de ratios financiers requises dans ses conventions de crédit, la Société n'est soumise à aucune autre exigence externe sur le capital. Au 31 décembre 2016, 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

Constataion 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 une base linéaire 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.

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, tels 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 l'actif net ou le passif net au titre des prestations définies;
- iii) les changements dans le plafonnement de l'actif net au titre des prestations définies ou dans l'exigence de financement minimal du passif.

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

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

Rémunération à base d'actions

Les attributions à base d'actions à des dirigeants ou à des administrateurs qui prévoient le règlement en espèces, telles que les unités d'actions différées et les unités d'actions liées à la performance, ou le règlement en espèces ou autres actifs au gré du détenteur, telles que les options d'achat d'actions, sont évaluées à la juste valeur et sont classées en tant que passif. Le coût de rémunération est comptabilisé à la dépense sur le délai d'acquisition des droits. Les variations de la juste valeur des attributions à base d'actions entre la date d'attribution et la date d'évaluation entraînent un changement du passif et du coût de rémunération.

La juste valeur des unités d'actions différées et des unités d'actions liées à la performance est déterminée selon le cours de l'action afférente à la date d'évaluation. Les estimations de la juste valeur des options d'achat d'actions sont déterminées en suivant un modèle d'évaluation des options et en tenant compte des modalités de l'attribution et des hypothèses telles que le taux d'intérêt sans risque, 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 régimes d'options d'achat 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

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.

La Société ne s'attend pas à des répercussions importantes à la suite de l'application de l'IFRS 9.

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.

La Société ne s'attend pas à des répercussions importantes à la suite de l'application de l'IFRS 15.

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.

La Société n'a pas encore complété son évaluation de l'incidence de l'adoption de l'IFRS 16 sur ses états financiers consolidés mais celle-ci pourrait avoir des impacts matériels étant donné que la Société est engagée en vertu de contrats de location à long terme pour des locaux et des équipements.

Selon l'IFRS 16, les charges reliées aux contrats de location seront comptabilisées aux résultats majoritairement comme une dépense d'amortissement d'un actif, accompagnée d'une charge financière sur le passif financier afférent à cet actif. Puisque les charges reliées aux contrats de location-exploitation sont présentement comptabilisées dans les charges d'exploitation lorsqu'elles sont encourues, l'adoption de l'IFRS 16 modifiera le moment où celles-ci seront comptabilisées sur la durée du bail ainsi que la présentation des dépenses dans l'état des résultats.

Contrôles et procédures de communication de l'information

Conformément au Règlement 52-109 sur *l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*, l'évaluation de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information (« CPCI ») et des contrôles internes à l'égard de l'information financière (« CIIF ») de la Société a été effectuée.

En se fondant sur cette évaluation, la présidente 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 2016. 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 une incidence importante sur ce contrôle, n'a été identifiée par la direction au cours de la période comptable commençant le 1^{er} octobre 2016 et se terminant le 31 décembre 2016.

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 assujéti 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 et les risques liés à la perte de clients clés dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels), les risques liés aux coûts de contenu de la programmation et de production, le risque de crédit, les risques associés à la réglementation gouvernementale, les risques associés à l'aide gouvernementale, aux effets de la conjoncture économique et de la fragmentation du paysage médiatique, les risques liés à la capacité d'adaptation de la Société face à l'évolution technologique rapide et aux nouvelles formes de diffusion ou de stockage 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 3 mars 2017 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 3 mars 2017

Tableau 16
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES
Exercices terminés les 31 décembre 2016, 2015 et 2014

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

| | 2016 | 2015 | 2014 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Exploitation | | | |
| Produits d'exploitation | 590 866 \$ | 589 890 \$ | 439 340 \$ |
| Bénéfice d'exploitation ajusté | 45 401 \$ | 47 390 \$ | 29 426 \$ |
| Perte nette attribuable aux actionnaires | (39 855) \$ | (55 226) \$ | (41 088) \$ |
| Données par action de base et diluée | | | |
| Résultat par action de base et diluée | (0,92) \$ | (1,42) \$ | (1,73) \$ |
| Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers) | 43 206 | 38 827 | 23 771 |

Tableau 17
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES

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

| | 2016 | | | |
|---|-------------|--------------|------------|-------------|
| | 31 décembre | 30 septembre | 30 juin | 31 mars |
| Exploitation | | | | |
| Produits d'exploitation | 169 522 \$ | 131 592 \$ | 144 229 \$ | 145 523 \$ |
| Bénéfice d'exploitation ajusté | 21 984 \$ | 20 693 \$ | 2 427 \$ | 297 \$ |
| Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires | 5 717 \$ | (32 507) \$ | (5 676) \$ | (7 389) \$ |
| Données par action de base et diluée | | | | |
| Résultat par action de base et diluée | 0,13 \$ | (0,75) \$ | (0,13) \$ | (0,17) \$ |
| Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers) | 43 206 | 43 206 | 43 206 | 43 206 |
| 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 |

- Les secteurs d'activités de la Société subissent les effets du caractère saisonnier de certaines de leurs activités dus, entre autres, aux variations saisonnières des revenus publicitaires, aux habitudes de visionnement, de lecture et d'écoute du public et aux besoins en facilités 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.