



## RAPPORT DE GESTION

---

### TABLE DES MATIÈRES

<b>PROFIL DE L'ENTREPRISE .....</b>	<b>2</b>
<b>SECTEURS D'ACTIVITÉS .....</b>	<b>2</b>
<b>FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2017 .....</b>	<b>3</b>
<b>MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS .....</b>	<b>4</b>
<b>COMPARAISON DES EXERCICES 2018 ET 2017 .....</b>	<b>5</b>
<b>COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2018 ET 2017 .....</b>	<b>13</b>
<b>COMPARAISON DES EXERCICES 2017 ET 2016 .....</b>	<b>19</b>
<b>TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES</b>	
<b>TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2016, 2017 ET 2018 .....</b>	<b>19</b>
<b>FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE .....</b>	<b>21</b>
<b>INFORMATIONS ADDITIONNELLES .....</b>	<b>24</b>
<b>SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES .....</b>	<b>47</b>
<b>SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES .....</b>	<b>47</b>

## 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, en distribution de produits audiovisuels et de films ainsi qu'en production commerciale. Elle exploite le plus important réseau privé de télévision de langue française en Amérique du Nord, en plus d'exploiter neuf services spécialisés depuis l'acquisition du contrôle effectif des chaînes Zeste et Évasion le 13 février 2019. Avant cette date, elle possédait 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, de régies mobiles et d'équipements de production ainsi que des services de postproduction, d'effets visuels et de distribution. 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 2018 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 2018, 2017 et 2016 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 2018.

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les activités de la Société se composent des secteurs suivants :

- **Le secteur télédiffusion et production** inclut les activités du Réseau TVA (y compris la filiale TVA Productions inc. et la division TVA Nouvelles), 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 dans des domaines variés incluant les arts, le spectacle, la télévision, la mode et la décoration, la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques liées aux magazines ainsi que les activités d'édition sur mesure.
- **Le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (« MELS »)**, par le biais des filiales Mels Studios et Postproduction s.e.n.c. et Mels Doublage inc., inclut les activités de services de location de studios, de régies mobiles et d'équipements de production, les activités de doublage ainsi que les services de postproduction, d'effets visuels et de distribution.

## FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2017

- Le 22 février 2019, la Société a conclu une entente visant l'acquisition des sociétés du groupe Incendo, une entreprise montréalaise spécialisée dans la production et la distribution de programmes télévisuels destinés au marché mondial, pour une somme approximative de 19 500 000 \$ sous réserve de certains ajustements. La clôture de la transaction, qui est sujette à diverses conditions, devrait se faire dans les prochaines semaines.
- Le 13 février 2019, la Société a finalisé une entente visant l'acquisition des sociétés du groupe de Serdy Média inc., détenteur et exploitant des chaînes spécialisées « Évasion » et « Zeste », et des sociétés du groupe de Serdy Vidéo inc. pour une somme totalisant 24 000 000 \$. Cette transaction a été conclue le 30 avril 2018 et a reçu, par la suite, l'approbation du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes « CRTC » le 14 janvier 2019.
- Le 13 février 2019, la Société a procédé au renouvellement de son crédit rotatif de 150 000 000 \$ qui venait à échéance le 24 février 2019 pour une période d'un an, soit jusqu'au 24 février 2020.
- Le 31 octobre 2018, la convention collective des employés syndiqués de Montréal, qui était échue depuis le 31 décembre 2016 et couvrant approximativement 71 % des employés syndiqués permanents de la Société, a été renouvelée pour une durée de 5 ans avec échéance le 31 décembre 2021.
- Le 30 août 2018, le CRTC a rendu sa décision concernant le réexamen des décisions de renouvellement des licences des services de télévision des grands groupes de propriété privée de langue française. Avec cette décision, le CRTC a ajouté deux nouvelles conditions de licences à la Société pour lesquelles celle-ci n'entrevoit pas d'incidence significative.
- Le 27 août 2018, la Société a acquis la totalité des actions d'Audio Zone inc. pour un prix d'achat en espèces totalisant 2 050 000 \$. Audio Zone inc. offre des services de postproduction sonore et les résultats de cette société sont inclus dans les résultats du secteur des services cinématographiques et audiovisuels de la Société depuis la date d'acquisition.
- Au cours du mois de juillet 2018, la Société a conclu la vente d'un immeuble situé à Québec pour un produit de disposition net de 3 528 000 \$. Cette transaction a entraîné la comptabilisation d'un gain sur disposition de 2 936 000 \$ dans les résultats du troisième trimestre de 2018.
- Le 3 mai 2018, la Société a annoncé que « TVA Sports » devenait le diffuseur francophone officiel du Championnat d'Europe UEFA de football 2020 (Euro 2020). Cette entente permettra à TVA Sports de diffuser les 51 matchs de ce prestigieux événement sportif mondial qui mettra en vedette les 24 meilleures équipes nationales masculines d'Europe.
- Au cours du premier trimestre 2018, la Société a conclu des ententes visant le renouvellement des conventions collectives des employés de Rimouski et de Saguenay pour des périodes de 4 ans, lesquelles viendront à échéance les 31 décembre 2019 et 31 octobre 2021 respectivement.
- Le 16 février 2018, QMI a déposé une demande d'autorisation d'appel auprès de la Cour d'appel fédérale dans le but de faire réviser la décision rendue par le CRTC le 17 janvier 2018 relativement au tarif payé par BCE Inc. (« Bell ») pour la distribution de « TVA Sports ». Le 12 avril 2018, la Cour d'appel fédérale a rejeté la demande d'autorisation d'appel.
- Le 26 janvier 2018, la Société a vendu les actifs associés au magazine « The Hockey News » à Roustan Media Ltd., appartenant à M. Graeme Roustan.
- Le 22 janvier 2018, la Société a acquis les actifs de l'entreprise Mobilimage inc., composés essentiellement de régies mobiles et d'équipements de production, pour une somme de 2 705 000 \$. Les activités de location de régies mobiles et d'équipements de production de l'entreprise acquise sont intégrées aux activités du secteur des services cinématographiques et audiovisuels depuis la date d'acquisition.

- Le 17 janvier 2018, le CRTC a rendu sa décision à l'égard de la demande de processus d'arbitrage de l'offre finale relativement à la distribution du service de sports d'intérêt général « TVA Sports » par les entreprises de distribution de radiodiffusion de Bell au Québec. Le CRTC a opté pour l'offre de Bell qui contient des tarifs de gros par abonné pour la distribution de « TVA Sports » inférieurs aux attentes de la Société pour la période du 1<sup>er</sup> septembre 2016 au 31 août 2018.

## **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.

### **BAIIA ajusté (auparavant bénéfice ou perte d'exploitation ajusté(e))**

Dans son analyse des résultats d'exploitation, la Société définit le BAIIA ajusté 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 et autres, la dépréciation de l'écart d'acquisition et d'actifs incorporels, les impôts sur le bénéfice et la part du bénéfice dans les entreprises associées. Le BAIIA ajusté, tel que défini ci-dessus, n'est pas une mesure des résultats définie conformément aux IFRS. Ce n'est pas non plus une mesure destinée à remplacer d'autres outils d'évaluation du rendement financier ou l'état des flux de trésorerie comme indicateur de 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 BAIIA ajusté est utile, car il constitue un élément important des régimes de rémunération incitative annuels de la Société. Signalons que la définition du BAIIA ajusté adoptée par la Société peut différer de celle d'autres entreprises.

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

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

(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
BAIIA ajusté :				
Télédiffusion et production	27 235	\$ 41 867	\$ 16 464	\$ 16 232
Magazines	8 210	10 020	3 149	2 482
Services cinématographiques et audiovisuels	14 938	14 494	5 411	4 254
	<b>50 383</b>	66 381	<b>25 024</b>	22 968
Amortissement des immobilisations et actifs incorporels	35 542	34 874	9 833	8 365
Charges financières	2 477	2 449	610	480
Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres	2 433	6 390	2 276	1 408
Dépréciation de l'écart d'acquisition et d'actifs incorporels	-	42 405	-	-
Dépense (recouvrement) d'impôts	2 467	(3 631)	3 307	3 493
Part du bénéfice dans les entreprises associées	(684)	(445)	(74)	(117)
Participation ne donnant pas le contrôle	(164)	290	60	129
<b>Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires</b>	<b>8 312</b>	\$ (15 951)	\$ 9 012	\$ 9 210

**COMPARAISON DES EXERCICES 2018 ET 2017****Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA**

**Produits d'exploitation** de 551 910 000 \$, soit une baisse de 37 797 000 \$ (-6,4 %).

- Baisse de 21 552 000 \$ (-4,9 %) dans le secteur télédiffusion et production (tableau 2) due essentiellement à la diminution de 7,9 % des revenus publicitaires du secteur ainsi qu'à la baisse des revenus de production commerciale du Réseau TVA due à un volume d'activités moindre. Ces baisses ont été contrebalancées en partie par l'augmentation de 1,0 % des revenus d'abonnement des chaînes spécialisées.
- Baisse de 16 875 000 \$ (-17,8 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable aux diminutions de 30,7 % des revenus publicitaires, de 8,0 % des revenus en kiosque et de 10,1 % des revenus d'abonnement pour les magazines comparables jumelées à l'impact sur les revenus de la vente du magazine « The Hockey News » au premier trimestre de 2018.
- Hausse de 1 374 000 \$ (2,0 %) dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), due essentiellement à l'ajout des activités de location de régies mobiles à la suite de l'acquisition des actifs de Mobilimage inc. au premier trimestre de 2018, à l'augmentation de 28,7 % des revenus associés aux activités de postproduction ainsi qu'à l'augmentation de 2,5 % des revenus liés à la location de studios et d'équipements. Ces hausses ont été contrebalancées en partie par la diminution des revenus associés aux autres activités de ce secteur dont une diminution de 46,2 % au niveau des effets visuels.

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

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Télédiffusion et production	417 597	\$ 439 149	\$ 113 259	\$ 117 016
Magazines	77 708	94 583	20 827	24 207
Services cinématographiques et audiovisuels	68 447	67 073	19 049	16 701
Éléments intersectoriels	(11 842)	(11 098)	(2 669)	(2 668)
	<b>551 910</b>	<b>\$ 589 707</b>	<b>\$ 150 466</b>	<b>\$ 155 256</b>

**BAIIA ajusté** de 50 383 000 \$, soit un écart défavorable de 15 998 000 \$ (-24,1 %).

- Écart défavorable de 14 632 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production (tableau 3), principalement attribuable à la diminution de 33,4 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA ainsi qu'à l'augmentation de 24,9 % du BAIIA ajusté négatif de « TVA Sports », contrebalancées en partie par l'augmentation de 8,0 % du BAIIA ajusté des autres chaînes spécialisées.
- Écart défavorable de 1 810 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), essentiellement attribuable à la baisse des produits d'exploitation telle qu'expliquée ci-dessus, laquelle a été contrebalancée en partie par des économies générées par les plans de rationalisation des effectifs et des dépenses mis en place au cours des derniers trimestres ainsi que par la diminution des charges d'exploitation reliée à la vente du magazine « The Hockey News » au premier trimestre de 2018.
- Écart favorable de 444 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), principalement attribuable à l'augmentation de 17,7 % du BAIIA ajusté généré par la location de studios, de régies mobiles et d'équipements ainsi qu'à l'amélioration du BAIIA ajusté relié aux activités de postproduction, contrebalancées en partie par la diminution du BAIIA ajusté découlant des autres activités de ce secteur dont une augmentation du BAIIA ajusté négatif lié aux effets visuels.

**Tableau 3**  
**BAIIA ajusté**  
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Télédiffusion et production	27 235	\$ 41 867	\$ 16 464	\$ 16 232
Magazines	8 210	10 020	3 149	2 482
Services cinématographiques et audiovisuels	14 938	14 494	5 411	4 254
	<b>50 383</b>	<b>\$ 66 381</b>	<b>\$ 25 024</b>	<b>\$ 22 968</b>

**Bénéfice net attribuable aux actionnaires** de 8 312 000 \$ (0,19 \$ par action de base et dilué), comparativement à une perte nette attribuable aux actionnaires de 15 951 000 \$ (-0,37 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2017.

- Cet écart favorable de 24 263 000 \$ (0,56 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
  - la comptabilisation d'une charge de dépréciation de l'écart d'acquisition et d'actifs incorporels de 42 405 000 \$ au cours de l'exercice 2017; et
  - l'écart favorable de 3 957 000 \$ au niveau des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres;
 partiellement contrebalancés par :
  - l'écart défavorable de 15 998 000 \$ au niveau du BAIIA ajusté; et
  - l'écart défavorable de 6 098 000 \$ au niveau des impôts sur le bénéfice.
- Le calcul du résultat par action a été fait sur une moyenne pondérée d'actions diluée en circulation de 43 205 535 pour les exercices terminés les 31 décembre 2018 et 2017.

**Charge d'amortissement des immobilisations et actifs incorporels** de 35 542 000 \$, soit une augmentation de 668 000 \$ (1,9 %). Cette hausse découle principalement d'investissements plus importants dans les équipements destinés à la location ainsi que de la charge de dépréciation de certaines améliorations locatives relativement à des locaux inutilisés suite à la mise en place de plans de rationalisation dans le secteur magazines, contrebalancés par un écart favorable au niveau des actifs incorporels alors qu'en 2017, une charge de dépréciation de certains actifs incorporels avait été comptabilisée.

**Charges financières** de 2 477 000 \$, soit une légère hausse de 28 000 \$.

**Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres** de 2 433 000 \$ pour l'exercice 2018 comparativement à une charge de 6 390 000 \$ pour la période correspondante de 2017, soit une baisse de 3 957 000 \$.

- Au cours de l'exercice 2018, la Société a conclu la vente d'un immeuble situé à Québec pour un produit de disposition net de 3 528 000 \$. Cette transaction a entraîné la comptabilisation d'un gain sur disposition de 2 936 000 \$.
- Au cours de cette même période, la Société a enregistré des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 2 188 000 \$ suite à l'abolition de postes dont 606 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production, 1 167 000 \$ dans le secteur magazines et 415 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (1 552 000 \$ pour l'exercice 2017 dont 816 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production, 581 000 \$ dans le secteur magazines et 155 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels).
- Au cours de l'exercice 2018, la Société a également ajusté à la hausse pour un montant de 2 015 000 \$ la provision pour des baux onéreux s'échelonnant jusqu'en juin 2022 relativement à l'ajout de locaux inutilisés à la suite de la mise en place de plans de rationalisation supplémentaires dans le secteur magazines alors qu'au cours de l'exercice 2017, la Société avait comptabilisé une charge de 5 526 000 \$ relativement aux baux onéreux de ce secteur.
- Au cours de l'exercice 2018, la Société a aussi comptabilisé une charge de dépréciation de 2 000 000 \$ de la valeur de son placement dans une entreprise associée du secteur magazines découlant de la révision des projections financières par la direction de cette entreprise et de la tendance continue à la baisse des produits d'exploitation dans cette industrie.
- Au cours de cette même période, la Société a comptabilisé un gain de 1 000 000 \$ à la suite de la vente du magazine « The Hockey News ».
- Au cours de l'exercice 2017, la Société avait comptabilisé un gain de 740 000 \$ relativement à la vente d'un terrain.

**Charge de dépréciation de l'écart d'acquisition et d'actifs incorporels** nulle pour l'exercice 2018 contre une charge de dépréciation de l'écart d'acquisition et d'actifs incorporels de 42 405 000 \$ pour l'exercice 2017.

Au cours du troisième trimestre 2017, la Société avait effectué un test de dépréciation sur l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») du secteur magazines découlant de la tendance continue à la baisse des produits d'exploitation dans cette industrie. La Société avait alors conclu que la valeur recouvrable de l'UGT magazines, déterminée sur la base de la valeur d'utilité, était inférieure à sa valeur comptable. Par conséquent, une charge de dépréciation de l'écart d'acquisition de 29 993 000 \$ incluant 1 489 000 \$ sans incidence ainsi qu'une charge de dépréciation de certains actifs incorporels de 12 412 000 \$ incluant 3 103 000 \$ sans incidence fiscale avaient été comptabilisées.

**Dépense d'impôts** de 2 467 000 \$ (taux effectif de 24,8 %) en 2018 comparativement à un recouvrement d'impôts de 3 631 000 \$ (taux effectif de 18,4 %) pour la même période de 2017.

- La baisse du taux d'imposition au cours de l'exercice 2018 par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,7 % s'explique principalement par une réduction de 766 000 \$ des passifs d'impôts différés de la Société à la lumière des dossiers de vérification fiscale, de la jurisprudence et de la législation fiscale, contrebalancée par l'impact de la charge de dépréciation non déductible comptabilisée au niveau d'un placement dans une entreprise associée.
- La baisse du taux d'imposition au cours de l'exercice 2017 par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,8 % s'explique principalement par la portion non déductible de la charge de dépréciation comptabilisée au niveau de l'écart d'acquisition et d'actifs incorporels ainsi que par l'écart permanent relié aux autres éléments non déductibles.

**Part du bénéfice dans les entreprises associées** de 684 000 \$ pour l'exercice 2018, comparativement à 445 000 \$ pour 2017, soit un écart favorable de 239 000 \$ qui s'explique essentiellement par l'augmentation des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision.

**Participation ne donnant pas le contrôle** de -164 000 \$ pour l'exercice 2018 contre une participation de 290 000 \$ pour l'exercice 2017, soit une baisse de 454 000 \$ expliquée par la perte nette en 2018 d'une société détenue à 51 % par une filiale de la Société alors qu'un bénéfice net avait été réalisé en 2017.

## ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

### Télédiffusion et production

**Produits d'exploitation** de 417 597 000 \$, soit une diminution de 21 552 000 \$ (-4,9 %), principalement attribuable à :

- la diminution de 8,0 % des revenus publicitaires du Réseau TVA;
- la baisse de 21,5 % des revenus publicitaires de « TVA Sports » largement attribuable au second trimestre de 2018 et à l'absence des Canadiens de Montréal aux séries éliminatoires de la Ligue Nationale de Hockey (« LNH »); et
- la baisse de 12,7 % des revenus de production commerciale du Réseau TVA due à un volume d'activités moindre;

contrebalancées en partie par :

- l'augmentation de 8,4 % des revenus publicitaires pour l'ensemble des autres chaînes spécialisées, notamment les chaînes « *Prise 2* » et « *LCN* » qui ont connu des croissances respectives de 45,5 % et 8,6 %; et
- l'augmentation de 1,0 % des revenus d'abonnement des chaînes spécialisées alors qu'au cours du quatrième trimestre de 2017, des ajustements rétroactifs défavorables avaient été comptabilisés suite à la décision du CRTC quant au tarif à payer par Bell pour la distribution de la chaîne « TVA Sports » ainsi qu'au nombre d'abonnés payants revu à la baisse par une entreprise de distribution pour deux des chaînes spécialisées de la Société pour la période du 1<sup>er</sup> septembre 2015 au 30 avril 2017.



## Statistiques d'écoute du marché francophone

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

Année 2018 vs 2017			
	2018	2017	Écart
<b>Chaînes généralistes francophones :</b>			
TVA	23,7	24,1	-0,4
SRC	13,4	13,0	0,4
V	5,6	6,4	-0,8
	42,7	43,5	-0,8
<b>Chaînes spécialisées et payantes francophones :</b>			
TVA	14,0	13,1	0,9
Bell Média	13,4	14,2	-0,8
Corus	7,7	7,6	0,1
SRC	4,7	4,8	-0,1
Autres	5,8	5,2	0,6
	45,6	44,9	0,7
<b>Total chaînes anglophones et autres :</b>	<b>11,7</b>	<b>11,6</b>	<b>0,1</b>
<b>Groupe TVA</b>	<b>37,7</b>	<b>37,2</b>	<b>0,5</b>

Source : Numeris, Québec franco, 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018, l-d, 2h-2h, t2+.

Pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 37,7 parts comparativement à 37,2 parts pour la période correspondante de 2017, soit une augmentation de 0,5 part.

Les parts de marché combinées des services spécialisés de Groupe TVA ont été de 14,0 parts pour l'année 2018 comparativement à 13,1 parts pour la même période de 2017, soit une augmentation de 0,9 part. Cette hausse provient essentiellement des chaînes « LCN » et « Prise 2 » qui ont connu des croissances respectives de 0,6 et 0,5 part. Avec ses 5,1 parts, la chaîne « LCN » se classe au premier rang de toutes les chaînes spécialisées au Québec.

La chaîne « TVA Sports » a connu un recul de 0,3 part découlant, entre autres, de l'absence des Canadiens de Montréal des séries éliminatoires de la LNH. La chaîne « Yooop » a affiché un recul de 0,2 part de marché. Les autres chaînes spécialisées ont connu des croissances de 0,1 part chacune.

Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 23,7 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes. Les émissions telles que *La Voix* avec un auditoire de plus de 2,0 millions de téléspectateurs ainsi que plusieurs productions originales québécoises qui ont dépassé la barre du million de téléspectateurs, notamment les nouveautés telles que *Fugueuse* et *Révolution*, ont largement contribué au succès du Réseau TVA.

**Charges d'exploitation** de 390 362 000 \$, soit une baisse de 6 920 000 \$ (-1,7 %). Cette diminution est expliquée principalement par :

- la baisse de 2,8 % des charges d'exploitation du Réseau TVA attribuable à différentes initiatives de réductions de coûts mises en place afin d'atténuer l'écart défavorable des produits d'exploitation combinées à un volume d'activités moindre au niveau de la production commerciale ainsi qu'à un

ajustement rétroactif favorable relativement aux droits de reproduction d'œuvres musicales. Ces réductions ont été contrebalancées en partie par un ajustement défavorable au niveau du coût des services passés d'un régime de retraite; et

- la baisse de 2,7 % des charges d'exploitation de la chaîne « TVA Sports » essentiellement attribuable aux économies de coûts de production et de diffusion par rapport à 2017;

contrebalancées en partie par :

- la hausse combinée de 3,2 % des charges d'exploitation des autres chaînes spécialisées attribuable principalement à des investissements accrus en programmation notamment pour « AddikTV », lesquels investissements sont associés à ses conditions de licence.

**BAIIA ajusté** de 27 235 000 \$, soit une variation défavorable de 14 632 000 \$ (-34,9 %), expliquée principalement par :

- la diminution de 33,4 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA; et
- l'augmentation de 24,9 % du BAIIA ajusté négatif de « TVA Sports », laquelle s'explique essentiellement par la baisse de ses revenus publicitaires qui a été plus grande que la baisse de ses charges d'exploitation;

contrebalancées en partie par :

- l'augmentation de 8,0 % du BAIIA ajusté des autres chaînes spécialisées.

**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) ont augmenté, passant de 90,5 % pour 2017 à 93,5 % pour l'année 2018. Cette hausse découle essentiellement de la baisse des produits d'exploitation du secteur et de la difficulté de réduire les charges d'exploitation dans la même proportion.

## Magazines

**Produits d'exploitation** de 77 708 000 \$, soit une baisse de 16 875 000 \$ (-17,8 %), principalement attribuable à :

- la baisse de 30,7 % des revenus publicitaires pour les magazines comparables, associée en partie à un nombre réduit de parutions pour certains titres mensuels, particulièrement dans la catégorie Féminin;
- la vente du magazine « The Hockey News »;
- la baisse de 8,0 % des revenus en kiosque pour les magazines comparables, principalement dans la catégorie Artistiques; et
- la baisse de 10,1 % des revenus d'abonnement pour les magazines comparables, en particulier dans la catégorie Féminin.

## Fonds du Canada pour les périodiques

Depuis le 1<sup>er</sup> 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 15,0 % des produits d'exploitation du secteur pour l'exercice 2018 (12,7 % pour la période correspondante de 2017).

## Statistiques de lectorat et de parts de marché

Avec plus de 3,7 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 plus de 9,2 millions de lecteurs multiplateformes. Le magazine « 7 Jours », consacré à l'actualité artistique et culturelle, s'avère le plus populaire avec 529 000 lecteurs multiplateformes chaque semaine.

Référence canadienne en art de vivre, « Canadian Living » rejoint plus de 3,7 millions de lecteurs multiplateformes tandis que son pendant francophone, « Coup de pouce », est le magazine francophone Art de vivre le plus lu avec près de 1,4 million de lecteurs toutes plateformes confondues.

« ELLE Canada » occupe le premier rang au pays des magazines consacrés à la mode et à la beauté avec plus de 1,8 million de lecteurs sur toutes les plateformes alors qu'au Québec, « Clin d'œil » est le magazine de mode beauté numéro 1 avec 518 000 lecteurs toutes plateformes confondues.

Source : Vividata, Hiver 2019, Canada total 14+, lectorat multiplateforme, 1<sup>er</sup> octobre 2017 au 30 septembre 2018.

**Charges d'exploitation** de 69 498 000 \$, soit une baisse de 15 065 000 \$ (-17,8 %) principalement attribuable :

- aux économies de coûts résultant à la fois d'une diminution du volume d'activités, du nombre réduit de parutions pour certains titres mensuels et d'économies générées par les plans de rationalisation des dépenses mis en place au cours des derniers mois;
- à la baisse des charges d'exploitation reliée à la vente du magazine « The Hockey News »; et
- à la diminution de 15,3 % des charges d'exploitation attribuable aux économies de coûts associés aux abonnements, notamment au niveau de la distribution et des campagnes de recrutement pour les magazines comparables.

**BAIIA ajusté** de 8 210 000 \$, soit une variation défavorable de 1 810 000 \$ (-18,1 %), expliquée principalement par la baisse des produits d'exploitation, laquelle a été plus importante que les économies générées par les plans de rationalisation des effectifs et des dépenses.

**Analyse de la relation coûts/revenus :** Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur magazines (exprimés en pourcentage des revenus) sont demeurés stables à 89,4 % pour 2017 et 2018.

## Services cinématographiques et audiovisuels

**Produits d'exploitation** de 68 447 000 \$, soit une augmentation de 1 374 000 \$ (2,0 %), principalement attribuable à :

- l'ajout des activités de location de régies mobiles suite à l'acquisition de Mobilimage au premier trimestre de 2018;
  - la croissance de 28,7 % des revenus provenant des activités de postproduction, essentiellement attribuable à :
    - un volume accru au cours de l'exercice 2018 par rapport à l'exercice 2017; et
    - l'ajout des activités d'Audio Zone depuis le 27 août 2018; et
  - la hausse de 2,5 % des revenus de location de studios et d'équipements;
- contrebalancés en partie par :

- la baisse de 46,2 % des revenus provenant des services d'effets visuels due à un volume d'activités moins élevé; et
- la baisse de 9,8 % des revenus associés aux activités de doublage et de sous-titrage.

**Charges d'exploitation** de 53 509 000 \$, soit une augmentation de 930 000 \$ (1,8 %). Cette hausse est expliquée principalement par :

- l'ajout des charges d'exploitation reliées aux activités de location de régies mobiles; et
- l'augmentation de 17,3 % des charges d'exploitation reliées à la postproduction découlant de la croissance des revenus;

contrebalancés en partie par :

- la baisse de 17,8 % des charges d'exploitation reliées aux services d'effets visuels;
- la baisse de 5,2 % des charges d'exploitation reliées à la location de studios et d'équipements; et
- la baisse de 6,8 % des charges d'exploitation associées aux activités de doublage et de sous-titrage.

**BAIIA ajusté** de 14 938 000 \$, soit une variation favorable de 444 000 \$ (3,1 %), expliquée principalement par :

- la hausse de 15,8 % du BAIIA ajusté au niveau de la location de studios et d'équipements; et
- la réalisation d'un BAIIA ajusté plutôt que d'un BAIIA ajusté négatif en ce qui a trait aux activités de postproduction;

contrebalancées en partie par :

- l'augmentation de 113,0 % du BAIIA ajusté négatif relativement aux services d'effets visuels; et
- la diminution de 24,4 % du BAIIA ajusté relié aux activités de doublage et de sous-titrage.

**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 légèrement diminué, passant de 78,4 % en 2017 à 78,2 % en 2018. Cette diminution provient de l'augmentation des produits d'exploitation légèrement supérieure à l'augmentation des charges d'exploitation.

#### **Acquisition des actifs de Mobilimage inc.**

Le 22 janvier 2018, Mels Studios et Postproduction s.e.n.c. a acquis les actifs de l'entreprise Mobilimage inc., composés principalement de régies mobiles et d'équipements de production, pour un prix d'achat en espèces de 2 705 000 \$, soit un prix convenu de 2 750 000 \$ moins un ajustement de 45 000 \$ en lien avec une cible préétablie de fonds de roulement convenue entre les parties. Les résultats découlant des activités des services de location et d'opération de régies mobiles HD et 4K sont inclus dans les résultats du secteur des services cinématographiques et audiovisuels depuis la date d'acquisition. Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de la Société d'offrir des équipements et services de production variés qui répondent aux besoins des producteurs en plus de réduire le recours à des services provenant de fournisseurs externes pour ses besoins en production.

#### **Acquisition des actions d'Audio Zone inc.**

Le 27 août 2018, la Société a acquis la totalité des actions d'Audio Zone inc., qui exerce des activités de postproduction sonore, pour un prix d'achat en espèces totalisant 2 050 000 \$, soit un prix convenu de 2 024 000 \$ ainsi qu'un découvert bancaire assumé de 26 000 \$. Ce prix d'achat inclut 24 000 \$ à titre d'ajustement en lien avec une cible préétablie de fonds de roulement convenue entre les parties. La répartition du prix d'achat comprend essentiellement des débiteurs,

des immobilisations, une liste de clients, une clause de non-concurrence, un écart d'acquisition ainsi que des créiteurs et charges à payer. Les résultats découlant des services de postproduction sonore sont inclus dans les résultats du secteur des services cinématographiques et audiovisuels depuis la date d'acquisition. Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de la Société d'offrir des services de production variés qui répondent aux besoins des producteurs et de sa clientèle.

## COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2018 ET 2017

### Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

**Produits d'exploitation** de 150 466 000 \$, en baisse de 4 790 000 \$ (-3,1 %).

- Baisse de 3 757 000 \$ (-3,2 %) dans le secteur télédiffusion et production (tableau 2) due essentiellement à la diminution de 7,9 % des revenus publicitaires du secteur ainsi qu'à la baisse de 30,8 % des revenus associés à la production commerciale du Réseau TVA, contrebalancées en partie par un écart favorable de 12,3 % au niveau des revenus d'abonnement des chaînes spécialisées attribuable aux différents ajustements rétroactifs aux abonnements de « TVA Sports » et de deux autres chaînes spécialisées au cours du quatrième trimestre de 2017.
- Baisse de 3 380 000 \$ (-14,0 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable aux baisses de 23,7 % des revenus publicitaires et de 7,9 % des revenus en kiosque pour les magazines comparables jumelées à l'impact sur les revenus de la vente du magazine « The Hockey News » au premier trimestre de 2018.
- Hausse de 2 348 000 \$ (14,1 %) dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), due essentiellement à l'augmentation de 87,8 % des revenus associés aux activités de postproduction, à l'augmentation de 9,8 % des revenus liés à la location de studios et d'équipements ainsi qu'à l'ajout des activités de location de régies mobiles à la suite de l'acquisition des actifs de Mobilimage inc. au premier trimestre de 2018. Ces hausses ont été contrebalancées en partie par la diminution des revenus associés aux autres activités de ce secteur dont une diminution de 43,7 % au niveau des effets visuels.

**BAIIA ajusté** de 25 024 000 \$, soit une hausse de 2 056 000 \$ (9,0 %).

- Écart favorable de 232 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production (tableau 3), principalement attribuable à l'augmentation du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées étant donné les ajustements rétroactifs défavorables au niveau des produits d'exploitation qui avaient été comptabilisés au cours du quatrième trimestre de 2017, contrebalancée en grande partie par la baisse de 37,0 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA.
- Écart favorable de 667 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), découlant principalement de la mise en place de plans de rationalisation des effectifs et des dépenses au cours des derniers trimestres, contrebalancée en partie par la baisse des produits d'exploitation telle qu'expliquée ci-dessus.
- Écart favorable de 1 157 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), essentiellement attribuable à l'augmentation du BAIIA ajusté des activités de location de studios et d'équipements ainsi qu'à l'écart favorable au niveau des activités de postproduction, contrebalancés en partie par l'augmentation du BAIIA ajusté négatif des activités d'effets visuels ainsi que par la diminution du BAIIA ajusté des activités de doublage et de sous-titrage.

**Bénéfice net attribuable aux actionnaires** de 9 012 000 \$ (0,21 \$ par action de base et dilué) au cours du quatrième trimestre 2018, comparativement à un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 9 210 000 \$ (0,21 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2017.

- Ce léger écart défavorable de 198 000 \$ s'explique essentiellement par :
  - l'écart défavorable de 1 468 000 \$ au niveau de la dépense d'amortissement; et
  - l'écart défavorable de 868 000 \$ au niveau des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres;

partiellement contrebalancés par :

- o la hausse de 2 056 000 \$ du BAIIA ajusté.

- 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 2018 et 2017.

**Charge d'amortissement des immobilisations et actifs incorporels** de 9 833 000 \$, soit une augmentation de 1 468 000 \$ (17,5 %) par rapport au trimestre correspondant de 2017. Cette hausse découle principalement de la comptabilisation d'une charge de dépréciation de certaines améliorations locatives au cours du quatrième trimestre de 2018 relativement à des locaux inutilisés suite à la mise en place de plans de rationalisation dans le secteur magazines ainsi que d'investissements accrus au niveau des équipements destinés à la location.

**Charges financières** de 610 000 \$, soit une hausse de 130 000 \$ qui s'explique essentiellement par la comptabilisation d'une perte de change pour le trimestre terminé le 31 décembre 2018 alors qu'un gain de change avait été comptabilisé pour la période correspondante de 2017 ainsi que par des revenus d'intérêts moins élevés au cours du quatrième trimestre 2018 par rapport à la même période de 2017.

**Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres** de 2 276 000 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2018 comparativement à une charge de 1 408 000 \$ pour la même période de 2017, soit un écart défavorable de 868 000 \$.

- Au cours du quatrième trimestre de 2018, la Société a ajusté à la hausse pour un montant de 2 184 000 \$ la provision pour des baux onéreux s'échelonnant jusqu'en juin 2022 relativement à l'ajout de locaux inutilisés à la suite de la mise en place de plans de rationalisation supplémentaires dans le secteur magazines alors qu'au cours de la période correspondante de 2017, la Société avait ajusté la provision à la hausse pour un montant de 1 863 000 \$ relativement aux baux onéreux de ce secteur.
- Pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2018, la Société a enregistré des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 118 000 \$ suite à l'abolition de postes dont un renversement de charge de 6 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production ainsi qu'une charge de 124 000 \$ dans le secteur magazines (285 000 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2017 dont 106 000 \$ dans le secteur télédiffusion et production, 161 000 \$ dans le secteur magazines et 18 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels).
- Au cours du quatrième trimestre de 2017, la Société avait également comptabilisé un gain de 740 000 \$ suite à la vente d'un terrain tel que mentionné dans la comparaison des exercices 2018 et 2017.

**Dépense d'impôts sur le bénéfice** de 3 307 000 \$ (taux d'imposition effectif de 26,9 %) au cours du quatrième trimestre 2018, comparativement à une dépense d'impôts de 3 493 000 \$ (taux d'imposition effectif de 27,5 %) à la même période de 2017.

- Au cours du quatrième trimestre 2018, la légère hausse du taux d'imposition effectif par rapport au taux statutaire de la Société de 26,7 % s'explique principalement par l'écart permanent relié aux éléments non déductibles.
- Au cours du quatrième trimestre 2017, la hausse du taux d'imposition effectif par rapport au taux statutaire de la Société de 26,8 % s'explique principalement par l'écart permanent relié aux éléments non déductibles.

**Part du bénéfice dans les entreprises associées** de 74 000 \$ au quatrième trimestre 2018, comparativement à 117 000 \$ pour la période correspondante de 2017, soit un écart défavorable de 43 000 \$ expliqué principalement par la cessation de la comptabilisation d'une part dans les résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine des magazines contrebalancée en partie par l'augmentation des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision en 2018 par rapport à 2017.

**Participation ne donnant pas le contrôle** de 60 000 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2018 contre une participation de 129 000 \$ pour la période correspondante de 2017, soit une baisse de 69 000 \$ expliquée par la diminution du bénéfice net d'une société détenue à 51 % par une filiale de la Société.

## **ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS**

### **Télédiffusion et production**

**Produits d'exploitation** de 113 259 000 \$, soit une diminution de 3 757 000 \$ (-3,2 %), principalement attribuable à :

- la baisse de 7,9 % des revenus publicitaires du Réseau TVA;
- la baisse de 30,8 % des revenus de production commerciale du Réseau TVA due à un volume d'activités moindre; et
- les baisses de 17,3 % des revenus publicitaires et de 5,1 % des revenus d'abonnement sur une base comparable de la chaîne « TVA Sports »;

contrebalancées en partie par :

- un écart favorable découlant de la comptabilisation au cours du quatrième trimestre de 2017 d'un ajustement rétroactif défavorable attribuable à la décision du CRTC quant au tarif à payer par Bell pour la distribution de la chaîne « TVA Sports » pour la période du 1<sup>er</sup> septembre 2016 au 31 août 2017;
- un écart favorable découlant de la comptabilisation au cours du quatrième trimestre de 2017 également d'un ajustement rétroactif défavorable d'une entreprise de distribution sur le nombre d'abonnés payants pour deux des chaînes spécialisées de la Société pour la période du 1<sup>er</sup> septembre 2015 au 30 avril 2017; et
- la hausse de 5,6 % des revenus d'abonnement des chaînes spécialisées autres que « TVA Sports », sur une base comparable.

## Statistiques d'écoute du marché francophone

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

Quatrième trimestre 2018 vs Quatrième trimestre 2017			
	2018	2017	Écart
<b>Chaînes généralistes francophones :</b>			
TVA	23,1	24,3	-1,2
SRC	13,9	14,5	-0,6
V	5,7	6,8	-1,1
	42,7	45,6	-2,9
<b>Chaînes spécialisées et payantes francophones :</b>			
TVA	13,5	12,1	1,4
Bell Média	14,2	13,0	1,2
Corus	6,9	7,8	-0,9
SRC	4,9	4,6	0,3
Autres	6,6	5,2	1,4
	46,1	42,7	3,4
<b>Total chaînes anglophones et autres :</b>	<b>11,2</b>	<b>11,7</b>	<b>-0,5</b>
<b>Groupe TVA</b>	<b>36,6</b>	<b>36,4</b>	<b>0,2</b>

Source : Numeris, Québec franco, 1<sup>er</sup> octobre au 31 décembre 2018, l-d, 2h-2h, t2+.

Pour la période du 1<sup>er</sup> octobre au 31 décembre 2018, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 36,6 parts comparativement à 36,4 parts pour la même période de 2017, soit une augmentation de 0,2 part. Les parts de marché du Réseau TVA ont diminué de 1,2 part alors que les parts de marché combinées des chaînes spécialisées sont passées de 12,1 à 13,5 parts, soit une augmentation de 1,4 part.

Les parts de marché de la chaîne « LCN » ont augmenté de 0,5 part, pour atteindre 5,1 parts. Les chaînes « Casa » et « MOI ET CIE » ont connu des croissances de 0,4 part et 0,1 part respectivement alors que les chaînes « TVA Sports », « Prise 2 » et « addikTV » ont connu des croissances de 0,2 part chacune. La chaîne « Yooopa » a connu une diminution de 0,2 part. Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 23,1 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes.

Pour la période du 1<sup>er</sup> octobre au 31 décembre 2018, le Réseau TVA s'est démarqué, entre autres, avec la nouveauté *Révolution*, une compétition qui met en lumière les meilleurs danseurs du Québec, de même qu'avec les séries télévisuelles originales québécoises *L'Échappée*, *L'heure bleue*, *O'* et *Boomerang* qui se classent parmi les émissions millionnaires.



**Charges d'exploitation** de 96 795 000 \$, soit une baisse de 3 989 000 \$ (-4,0 %). Cette baisse est expliquée principalement par :

- la diminution de 7,4 % des charges d'exploitation des chaînes spécialisées dont une baisse de 9,3 % au niveau de « TVA Sports », attribuable essentiellement aux économies de coûts de production et de diffusion par rapport au quatrième trimestre de 2017; et
- la baisse de 2,0 % des charges d'exploitation du Réseau TVA découlant essentiellement :
  - d'une diminution des coûts de contenu et des coûts de production;
  - de la diminution des charges liées aux activités de production commerciale due à un volume d'activités moins élevé; et
  - d'un ajustement rétroactif favorable relativement aux droits de reproduction d'œuvres musicales;contrebalancés en partie par :
  - un ajustement défavorable au niveau du coût des services passés d'un régime de retraite.

**BAIIA ajusté** de 16 464 000 \$, soit une variation favorable de 232 000 \$ (1,4 %), principalement attribuable à l'augmentation du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées étant donné les ajustements rétroactifs défavorables au niveau des produits d'exploitation qui avaient été comptabilisés au cours du quatrième trimestre de 2017, contrebalancée en grande partie par la baisse de 37,0 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA.

**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) ont légèrement diminué passant de 86,1 % pour le quatrième trimestre 2017 à 85,5 % pour la même période de 2018. Cette diminution découle essentiellement d'une diminution des charges d'exploitation légèrement supérieure à la baisse des produits d'exploitation.

## Magazines

**Produits d'exploitation** de 20 827 000 \$, soit une diminution de 3 380 000 \$ (-14,0 %) principalement attribuable à :

- la baisse de 23,7 % des revenus publicitaires pour les magazines comparables, associée en partie à un nombre réduit de parutions pour certains titres mensuels, particulièrement dans la catégorie Féminin;
- la vente du magazine « The Hockey News »; et
- la baisse de 7,9 % des revenus en kiosque pour les magazines comparables, principalement dans la catégorie Artistiques.

**Charges d'exploitation** de 17 678 000 \$, soit une baisse de 4 047 000 \$ (-18,6 %), principalement attribuable :

- aux économies générées par la baisse du volume d'activités, par le nombre réduit de parutions pour certains titres mensuels et par les plans de rationalisation des effectifs et des dépenses mis en place au cours des derniers trimestres;
- à la diminution des charges d'exploitation reliée à la vente du magazine « The Hockey News »; et
- à la diminution de 19,0 % attribuable aux économies de coûts associés aux abonnements, notamment au niveau de la distribution et des campagnes de recrutement pour les magazines comparables.

**BAIIA ajusté** de 3 149 000 \$, soit une variation favorable de 667 000 \$ (26,9 %), expliquée principalement par les économies générées par les plans de rationalisation des effectifs et des dépenses, lesquelles ont plus que compensé la diminution des produits d'exploitation.

**Analyse de la relation coûts/revenus :** Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur magazines (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 89,7 % pour le quatrième trimestre de 2017 à 84,9 % pour la même période de 2018. Cette baisse provient principalement d'une diminution des charges d'exploitation plus importante que la baisse des produits d'exploitation.

### Services cinématographiques et audiovisuels

**Produits d'exploitation** de 19 049 000 \$, soit une augmentation de 2 348 000 \$ (14,1 %), principalement attribuable à :

- la croissance de 87,8 % des revenus provenant des activités de postproduction, découlant essentiellement :
  - d'un volume accru au cours du quatrième trimestre de 2018 par rapport à la période correspondante de 2017; et
  - l'ajout des activités d'Audio Zone;
- la hausse de 9,8 % des revenus de location de studios et d'équipements; et
- l'ajout des activités de location de régies mobiles suite à l'acquisition de Mobilimage au premier trimestre de 2018;

contrebalancés en partie par :

- la baisse de 43,7 % des revenus provenant des services d'effets visuels.

**Charges d'exploitation** de 13 638 000 \$, soit une hausse de 1 191 000 \$ (9,6 %). Cette hausse est expliquée principalement par :

- la hausse de 63,0 % des charges d'exploitation reliées aux activités de postproduction expliquée par les mêmes éléments que ceux mentionnés pour expliquer la croissance des produits d'exploitation; et
- l'ajout des activités de location de régies mobiles au cours du premier trimestre de 2018;

contrebalancés en partie par :

- la baisse de 10,8 % des charges d'exploitation provenant de la location de studios et d'équipements; et
- la baisse de 17,3 % provenant des activités d'effets visuels reliée au niveau d'activités moindre.

**BAIIA ajusté** de 5 411 000 \$, soit une variation favorable de 1 157 000 \$ (27,2 %), expliquée principalement par la hausse du BAIIA ajusté au niveau de la location de studios et d'équipements ainsi qu'au niveau de la postproduction, contrebalancée en partie par l'augmentation du BAIIA ajusté négatif provenant des activités d'effets visuels ainsi que par la baisse du BAIIA ajusté relativement au doublage et au sous-titrage.

**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 74,5 % pour le quatrième trimestre 2017 à 71,6 % pour le quatrième trimestre 2018. Cette diminution provient de l'augmentation plus importante des produits d'exploitation que l'augmentation des charges d'exploitation.

## COMPARAISON DES EXERCICES 2017 ET 2016

Les résultats d'exploitation de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2017 et 2016 sont présentés dans le tableau suivant :

**Tableau 6**  
**Résultats consolidés comparatifs 2017 et 2016**  
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre	
	2017	2016
<b>Produits d'exploitation :</b>		
Télédiffusion et production	439 149 \$	427 627 \$
Magazines	94 583	115 829
Services cinématographiques et audiovisuels	67 073	59 320
Éléments intersectoriels	(11 098)	(11 910)
	589 707 \$	590 866 \$
<b>BAIIA ajusté:</b>		
Télédiffusion et production	41 867 \$	22 379 \$
Magazines	10 020	13 830
Services cinématographiques et audiovisuels	14 494	9 192
	66 381 \$	45 401 \$
Actif total	546 232 \$	586 608 \$
Passif non courant	65 131	75 936

## TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2016, 2017 ET 2018

### Télédiffusion et production

#### Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur d'activités ont connu une décroissance de l'ordre de 2,3 % au cours des trois derniers exercices. Cette décroissance provient principalement du Réseau TVA avec un recul de 6,4 % de ses revenus publicitaires ainsi qu'un volume d'activités moins élevé au niveau de la production commerciale. Ces baisses ont été contrebalancées en partie par la croissance de 6,3 % des produits d'exploitation combinés des chaînes spécialisées dont 8,9 % des revenus publicitaires et 5,3 % des revenus d'abonnement et ce, malgré la fermeture de la chaîne « Argent » en 2016. Cette croissance est principalement associée à la chaîne « TVA Sports » qui a connu une augmentation de 6,1 % de ses produits d'exploitation. Les chaînes spécialisées « Prise 2 », « LCN », « MOI ET CIE » et « addikTV » ont également connu des croissances respectives de leur revenus de 23,6 %, 6,0 %, 17,0 % et 7,0 %. La fragmentation de l'auditoire de la télévision sur l'ensemble des différentes plateformes de diffusion incluant l'Internet et la vidéo sur demande oblige le secteur télédiffusion et production à adopter de nouvelles stratégies et à diversifier ses sources de revenus via ses chaînes spécialisées et la plateforme TVA.ca, entre autres. Également, durant cette période, Groupe TVA a réussi à augmenter ses parts de marché de 2,2 parts pour s'établir à 37,7 parts. Les parts de marché combinées des chaînes spécialisées ont augmenté de 2,3 parts alors que les parts de marché du Réseau TVA ont connu un léger recul de 0,1 part.

## **BAIIA ajusté**

Le BAIIA ajusté de ce secteur a augmenté de 21,7 % depuis 2016. Cette hausse provient principalement de la chaîne « TVA Sports » qui a connu une diminution de 44,7 % de son BAIIA ajusté négatif, attribuable à la diminution de ses charges d'exploitation découlant, entre autres, de l'économie associée aux coûts de production et de diffusion des matchs de la Coupe du monde de hockey en 2016 ainsi qu'à l'augmentation de ses produits d'exploitation. Les autres chaînes spécialisées ont connu une augmentation de 16,5 % de leur BAIIA ajusté découlant principalement de l'augmentation de leurs produits d'exploitation, contrebalancée en partie par l'augmentation de 4,0 % de leurs charges d'exploitation malgré la fermeture de la chaîne « Argent » due, entre autres, à des investissements accrus en programmation. Le Réseau TVA a connu une diminution de 32,9 % de son BAIIA ajusté au cours de cette période découlant d'une baisse plus importante de ses produits d'exploitation que la baisse de ses charges d'exploitation.

## **Magazines**

### **Produits d'exploitation**

Les produits d'exploitation de ce secteur ont connu une diminution de 32,9 % durant cette période. Cette baisse provient essentiellement du recul des revenus publicitaires, des revenus d'abonnement et des revenus en kiosque pour les magazines comparables, de la diminution des revenus d'édition sur mesure ainsi que de la vente et de la cessation de la publication de certains titres. La 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 42 405 000 \$ de l'écart d'acquisition et de certains actifs incorporels de l'UGT du secteur magazines en 2017 ainsi qu'une charge de dépréciation non monétaire de 40 100 000 \$ de l'écart d'acquisition de cette UGT en 2016.

## **BAIIA ajusté**

Le BAIIA ajusté de ce secteur a diminué de 40,6 % depuis 2016 et ce, malgré la cessation de la publication de certains titres non rentables et la mise en place de plusieurs plans de rationalisation des effectifs et des dépenses au cours des derniers trimestres pour contrer la baisse importante des produits d'exploitation de ce secteur. Groupe TVA demeure l'éditeur de magazines le plus important au Québec.

## **Services cinématographiques et audiovisuels**

### **Produits d'exploitation**

L'acquisition de la quasi-totalité des actifs de Vision Globale A.R. Itée le 30 décembre 2014 a permis à la Société de diversifier ses sources de revenus. Le secteur des services cinématographiques et audiovisuels a connu une croissance de 15,4 % de ses produits d'exploitation au cours des trois derniers exercices. Cette croissance provient principalement de l'augmentation de 30,4 % des revenus associés aux activités de location de studios et d'équipements ainsi que de l'ajout des activités de location de régies mobiles depuis l'acquisition des actifs de Mobilimage le 22 janvier 2018. Cette croissance a été contrebalancée en partie par la baisse des produits d'exploitation reliés aux activités d'effets visuels. Les revenus provenant des activités de location de studios et d'équipements représentent 56,5 % des revenus totaux du secteur en 2018 alors qu'ils représentaient 49,9 % en 2016. Le niveau plus bas des produits d'exploitation reliés aux activités de location de studios et d'équipements en 2016 est attribuable à l'annulation tardive d'une production d'envergure pour laquelle la Société n'avait pas été en mesure de compenser la totalité du manque à gagner. Les activités de postproduction ont connu un recul de leurs produits d'exploitation par rapport à 2016 malgré l'acquisition d'Audio Zone le 27 août dernier alors que les activités de doublage et de sous-titrage ainsi que de distribution ont connu une croissance combinée de 7,0 % en 2018 par rapport à 2016.

## **BAIIA ajusté**

La marge bénéficiaire générée par ce secteur d'activités a été de 15,5 % en 2016, de 21,6 % en 2017 et de 21,8 % en 2018. Le niveau plus bas du BAIIA ajusté et de la marge bénéficiaire en 2016 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 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2018	2017	2018	2017
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	25 133	\$ 33 289	\$ 4 479	\$ 2 373
Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels	(16 852)	(23 416)	(3 558)	(4 439)
Dispositions d'immobilisations et d'actifs incorporels	3 723	740	-	740
Acquisitions d'entreprises	(4 755)	-	(24)	-
Variation nette des placements	195	350	-	-
Autres	(887)	(31)	(49)	(41)
<b>Remboursement (augmentation) de la dette nette</b>	<b>6 557</b>	<b>\$ 10 932</b>	<b>\$ 848</b>	<b>\$ (1 367)</b>
	<b>31 décembre 2018</b>		<b>31 décembre 2017</b>	
<b>Situation à la fin :</b>				
Dette à long terme		- \$		52 708 \$
Dette échéant à court terme		52 849		9 844
Moins : espèces		(18 112)		(21 258)
<b>Dette nette</b>		<b>34 737 \$</b>		<b>41 294 \$</b>

### Activités d'exploitation

**Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation** en baisse de 8 156 000 \$ pour l'exercice 2018 principalement dû à la baisse de 15 998 000 \$ du BAIIA ajusté, contrebalancée en partie par la diminution de la charge d'impôts exigibles de 4 306 000 \$ ainsi que par la diminution des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres de 3 957 000 \$.

**Fonds de roulement** de Groupe TVA de 7 366 000 \$ au 31 décembre 2018 comparativement à un fonds de roulement de 32 368 000 \$ au 31 décembre 2017, soit une variation défavorable de 25 002 000 \$, principalement attribuable à la présentation de la totalité de la dette dans le passif à court terme étant donné son échéance en novembre 2019, contrebalancée en partie par des écarts favorables au niveau des débiteurs, du passif d'impôts exigibles ainsi qu'au niveau des créditeurs et charges à payer.

## **Activités d'investissement**

**Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels** de 16 852 000 \$ pour l'exercice 2018, comparativement à 23 416 000 \$ pour la même période de 2017, soit une baisse de 6 564 000 \$ (-28,0 %). Cette baisse s'explique essentiellement par une baisse des projets d'investissement en immobilisations budgétés pour l'exercice 2018.

Au cours de l'exercice 2018, la Société a investi dans ses équipements techniques, dans ses équipements destinés à la location ainsi que dans ses infrastructures numériques.

**Dispositions d'immobilisations et d'actifs incorporels** de 3 723 000 \$ pour l'exercice 2018, comparativement à 740 000 \$ pour l'exercice 2017. Au cours du mois de juillet 2018, la Société a conclu la vente d'un immeuble situé à Québec pour un produit de disposition net de 3 528 000 \$ alors qu'en 2017, la Société a vendu un terrain pour un produit de disposition de 740 000 \$.

**Acquisitions d'entreprises** de 4 755 000 \$ pour l'exercice 2018 (Voir « Acquisition des actifs de Mobilimage inc. » et « Acquisition des actions d'Audio Zone inc. » ci-dessus).

**Variation nette des placements** de 195 000 \$ pour l'exercice 2018, comparativement à 350 000 \$ pour l'exercice 2017. En 2018, la Société a encaissé un montant de 293 000 \$ lié à un placement dans une société associée et elle a effectué une mise de fonds de 98 000 \$ dans Télévision ROC. En 2017, la Société avait également encaissé un montant de 293 000 \$ lié à un placement dans une société associée ainsi qu'un montant de 57 000 \$ relativement à un dividende de liquidation d'un placement de portefeuille.

## **Activités de financement**

**Dettes à long terme** (excluant les frais de financement reportés) de 52 939 000 \$ au 31 décembre 2018, comparativement à 62 839 000 \$ au 31 décembre 2017, soit une baisse de 9 900 000 \$ correspondant essentiellement aux remboursements de capital trimestriels sur le prêt à terme.

### **Situation financière au 31 décembre 2018**

**Liquidités disponibles nettes** de 168 112 000 \$, soit un emprunt à terme rotatif disponible et inutilisé de 150 000 000 \$ ainsi que des espèces de 18 112 000 \$.

Au 31 décembre 2018, la totalité du capital de 52 939 000 \$ était à rembourser sur la dette au cours du prochain exercice.

L'échéance moyenne pondérée de la dette de Groupe TVA était d'environ 0,8 année au 31 décembre 2018 (1,6 année au 31 décembre 2017) et est donc présentée en totalité dans le passif à court terme à la fin du présent exercice. La dette était constituée en totalité de dette à taux variable aux 31 décembre 2018 et 2017.

La Société dispose également d'un crédit rotatif de 150 000 000 \$ qui avait été renouvelé le 3 novembre 2014 et qui venait à échéance le 24 février 2019. Ce dernier a été prolongé d'un an le 13 février 2019 et vient donc à échéance le 24 février 2020. Aux 31 décembre 2018 et 2017, aucune somme n'avait été prélevée sur le crédit rotatif.

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 paiements d'impôts sur le bénéfice, de remboursement de dettes, de contributions en vertu des régimes de retraite, de rachat d'actions, 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 2018, la Société respectait toutes les conditions relatives à ses conventions de crédit.

## Analyse du bilan consolidé au 31 décembre 2018

### Tableau 8

#### Bilans consolidés de Groupe TVA

#### Analyse des principales variations entre les 31 décembre 2018 et 2017

(en milliers de dollars)

	31 décembre 2018		31 décembre 2017	Écart	Principales sources d'explication de l'écart
<b><u>Actifs</u></b>					
Débiteurs	151 715	\$	144 913	\$ 6 802	\$ Impact de la facturation d'une société sous contrôle commun pour des sous-licences de droits de diffusion.
Immobilisations	187 116		200 510	(13 394)	Impact des investissements moindres en 2018 et d'une charge de dépréciation comptabilisée au cours de l'exercice 2018.
<b><u>Passifs</u></b>					
Impôts sur le bénéfice	782	\$	6 314	\$ (5 532)	\$ Impact du paiement des soldes d'impôts exigibles pour l'exercice 2017 et revenu imposable moindre en 2018.
Dette échéant à court terme	52 849		9 844	43 005	Impact de la présentation de la totalité de la dette dans le passif à court terme vu son échéance en novembre 2019 ainsi que des remboursements de capital trimestriels.
Dette à long terme	-		52 708	(52 708)	Impact de la présentation de la totalité de la dette dans le passif à court terme vu son échéance en novembre 2019.

## INFORMATIONS ADDITIONNELLES

### Obligations contractuelles

Au 31 décembre 2018, 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 9.

**Tableau 9**  
**Obligations contractuelles importantes de Groupe TVA au 31 décembre 2018**  
(en milliers de dollars)

	Moins d'un an	1-3 ans	3-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Dette à long terme	52 939 \$	- \$	- \$	- \$	52 939 \$
Paiement d'intérêts <sup>1</sup>	1 960	-	-	-	1 960
Droits de diffusion	174 796	173 448	143 526	171 249	663 019
Autres engagements	17 729	13 831	3 550	2 126	37 236
<b>Total</b>	<b>247 424 \$</b>	<b>187 279 \$</b>	<b>147 076 \$</b>	<b>173 375 \$</b>	<b>755 154 \$</b>

<sup>1</sup> Les intérêts sont calculés à partir d'un niveau de dette constant à celui au 31 décembre 2018 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 473 000 \$ en 2019, fondé sur le plus récent rapport financier actuariel déposé (des contributions de 1 933 000 \$ ont été payées en 2018).

### Opérations conclues entre sociétés apparentées

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

La Société a vendu des espaces publicitaires et du contenu, a enregistré des revenus d'abonnement et a fourni des services de production, de postproduction et autres à des sociétés sous contrôle commun et associées pour un montant global de 100 242 000 \$ (102 396 000 \$ en 2017).

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 associées, pour un total de 55 897 000 \$ (45 410 000 \$ en 2017).

De plus, au cours de l'exercice 2018, la Société a facturé des honoraires de gestion à des sociétés sous contrôle commun pour un montant de 10 259 000 \$ (3 556 000 \$ en 2017). Ces honoraires sont comptabilisés en réduction des charges d'exploitation.

La Société a également assumé des honoraires de gestion de la société mère pour un montant de 3 420 000 \$ pour les exercices 2018 et 2017.



## 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 2018, l'obligation maximale à l'égard de ces garanties totalise approximativement 431 000 \$ 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 10 présente les données du capital-actions de la Société. De plus, 310 000 options d'achat d'actions classe B de la Société étaient en circulation au 15 février 2019.

**Tableau 10**  
**Nombre d'actions en circulation au 15 février 2019**  
(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 toujours d'ententes de service à long terme ou exclusives avec ses clients. Les clients accordent généralement leur clientèle en fonction de leur satisfaction en ce qui concerne la fiabilité, la disponibilité, la qualité et le prix. Rien ne garantit que la Société saura s'adapter efficacement aux différents facteurs concurrentiels influant sur les activités de location de studios 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. 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 dus 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 provenait chaque année d'un nombre limité de clients, dont plusieurs sont étrangers et dont la fidélité au Canada peut être ébranlée lorsque des environnements de production plus favorables leur sont offerts à l'extérieur du Canada. La Société s'attend encore à ce qu'un fort pourcentage des revenus

du secteur des services cinématographiques et audiovisuels continue de provenir d'un nombre relativement restreint de clients dans un proche avenir.

La Société ne dispose pas toujours d'ententes de service à long terme ou exclusives avec les clients de son secteur 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 et de produits dérivés

La Société investit dans le lancement de nouvelles chaînes spécialisées et de produits dérivés dans son secteur télédiffusion et production. Les revenus associés aux périodes suivant le lancement d'une nouvelle chaîne spécialisée ou de produits dérivés 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, incluant les médias sociaux, et le contrôle accru, grâce à des enregistreurs vidéo personnels, qu'exercent les téléspectateurs sur la façon dont ils consomment les médias, sur le contenu de ces derniers et sur le moment où ils le font, se sont traduits par une plus grande fragmentation du bassin de téléspectateurs et un environnement de vente de publicité plus difficile. En outre, l'augmentation de la programmation ciblée et des services spécialisés au Canada a causé la fragmentation croissante du public de la télévision généraliste.

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 œuvre les obligations qui incombent au Canada en vertu de traités internationaux ainsi qu'à d'autres fins, notamment pour s'acquitter d'autres obligations. De telles modifications pourraient avoir pour effet d'imposer aux entreprises de radiodiffusion de la Société l'obligation de verser des redevances supplémentaires à l'égard de ces licences ou 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.

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

#### Risques reliés à la protection des données personnelles

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

#### Risques reliés aux distributeurs et aux revenus d'abonnement

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

Les revenus provenant des droits d'abonnement aux chaînes spécialisées de la Société dépendent du nombre d'abonnés et du taux facturé aux EDR pour la distribution de ces services. L'ampleur de la croissance du nombre d'abonnés de la Société est incertaine et dépendra de la mesure dans laquelle les EDR seront capables de déployer et d'élargir leurs technologies numériques et de leur volonté de le faire, de leurs efforts de marketing et des forfaits de services qu'elles offriront, de même que de la mesure dans laquelle les abonnés seront disposés à adopter les chaînes spécialisées et à en

payer le prix. De plus, les signaux de télédiffusion des chaînes spécialisées de la Société peuvent parfois faire l'objet de vol, entraînant ainsi un risque de perte de revenus d'abonnement.

Risques reliés à l'incidence sur les affaires de 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 203,4 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 2018, approximativement 48 % des employés permanents de la Société étaient syndiqués. Les relations de travail avec ses employés étaient régies par neuf conventions collectives. Au 31 décembre 2018, quatre conventions étaient échues et ces dernières couvrent approximativement 21 % des employés syndiqués permanents de la Société.

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

Par le passé, la Société a fait face à des conflits de travail qui ont perturbé ses activités, freiné sa croissance et 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'auront pas une incidence négative sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société. Des risques liés à la capitalisation des régimes à prestations déterminées peuvent survenir si les obligations totales au titre des régimes de retraite sont supérieures à la valeur totale des actifs de leurs fonds de fiducie respectifs. Des déficits peuvent survenir en raison de rendements de placements plus faibles que prévu, de changements des hypothèses utilisées pour évaluer les obligations au titre des régimes de retraite et de pertes actuarielles.

### Risques reliés à 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 24 % des charges d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2018. En outre, la distribution de ses publications à ses abonnés est confiée en partie à la Société canadienne des postes. Toute interruption des services de distribution pourrait nuire aux résultats d'exploitation du secteur magazines et à sa situation financière, de même qu'une forte hausse des frais de papier ou de port pourrait influencer défavorablement sur les activités et les résultats d'exploitation de ce secteur.

### Risques reliés aux 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 être affectés à long terme en raison de la perte d'un bien productif, le moment où ces aliénations auront lieu pourrait être mal choisi et l'empêcher de réaliser la pleine valeur du bien aliéné ou les modalités de ces dispositions pourraient être trop restrictives ou entraîner des ajustements de prix post-clôtures défavorables si certaines conditions ne sont pas remplies, ce qui pourrait dans tous les cas diminuer sa capacité de rembourser sa dette à l'échéance.

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.

### **Instruments financiers et risques financiers**

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

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

### Juste valeur des instruments financiers

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

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

La juste valeur estimative de la dette à long terme est fondée sur un modèle d'évaluation en utilisant les données du niveau 2. La juste valeur est fondée sur la valeur actualisée des flux de trésorerie en utilisant les taux de rendement à la fin de l'exercice ou la valeur de marché d'instruments financiers similaires comportant la même échéance.

La juste valeur de la dette à long terme correspond à sa valeur comptable aux 31 décembre 2018 et 2017.

## 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. Aux 31 décembre 2018 et 2017, aucun client n'avait un solde représentant une partie importante du chiffre consolidé des comptes clients de la Société. La Société utilise la méthode des pertes de crédit attendues pour estimer la provision. Cette méthode tient compte des risques de crédit propres à ses clients, la durée de vie attendue de ces actifs financiers, les tendances historiques ainsi que les conditions économiques. Le solde des comptes clients de la Société est réparti entre de nombreux clients, principalement des agences de publicité. La Société ne croit donc pas qu'elle soit exposée à un niveau de risque de crédit inhabituel ou important. Au 31 décembre 2018, 17,6 % des comptes clients étaient impayés depuis plus de 120 jours après la date de facturation (17,7 % au 31 décembre 2017) dont 19,4 % étaient provisionnés (22,9 % au 31 décembre 2017).

Le tableau suivant présente les changements à la provision pour pertes de crédit attendues pour les exercices terminés les 31 décembre 2018 et 2017 :

**Tableau 11**  
**Variations de la provision pour pertes de crédit attendues**  
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2018	31 décembre 2017
Solde au début de l'exercice	3 777 \$	2 981 \$
Variation des pertes de crédit attendues	286	1 163
Dépréciation	(1 508)	(367)
<b>Solde à la fin de l'exercice</b>	<b>2 555 \$</b>	<b>3 777 \$</b>

## Gestion du risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société et ses filiales ne soient pas en mesure de rencontrer leurs obligations financières lorsqu'elles viennent à échéance ou le risque que ces obligations soient rencontrées à un coût excessif. La Société et ses filiales s'assurent qu'elles ont suffisamment de flux de trésorerie provenant des opérations courantes et de disponibilités de sources de financement pour rencontrer les besoins futurs de fonds requis pour les investissements à long terme, le fonds de roulement, les paiements d'intérêts, les paiements d'impôts sur le bénéfice, les remboursements de dettes, 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 2018, la dette à long terme de la Société se composait entièrement de dette à taux variable.

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

## Gestion du capital

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

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

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

La structure du capital de la Société est composée des capitaux propres et de dettes à long terme, moins les espèces.

Aux 31 décembre 2018 et 2017, la structure du capital se présentait comme suit :

**Tableau 12**  
**Structure de capital de Groupe TVA inc.**  
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2018		31 décembre 2017	
Dette à long terme	52 939	\$	62 839	\$
Moins : espèces	(18 112)		(21 258)	
Passif net	34 827		41 581	
Capitaux propres attribuable aux actionnaires	272 199	\$	263 529	\$

À l'exception des exigences de ratios financiers requises dans ses conventions de crédit, la Société n'est sujette à aucune autre exigence externe sur le capital. Au 31 décembre 2018, la Société respecte les conditions relatives à ses conventions de crédit.

## Éventualités et litiges

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

## **Pratiques et estimations comptables déterminantes**

### ***Constatation des revenus***

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

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

### **Revenus de publicité**

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

### **Revenus d'abonnement**

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

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

### **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, de régies mobiles et d'équipements de production**

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

### **Revenus provenant des services de postproduction, d'effets visuels et de distribution**

Les revenus tirés des services de postproduction, d'effets visuels et de distribution 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 ou d'écart d'acquisition et d'actif incorporel ayant une durée d'utilité indéterminée qui pourrait nécessiter un montant élevé de dépréciation de valeur.

### ***Régimes de retraite et 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, le rendement de la distribution, la volatilité prévue et la durée de vie restante prévue de l'option.

### ***Provisions***

Les provisions sont comptabilisées lorsque a) la Société a une obligation actuelle juridique ou implicite résultant d'un événement passé et qu'il est probable qu'une sortie d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation, et quand b) le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Les frais de rationalisation, qui comprennent entre autres des indemnités de départ, sont comptabilisés lorsqu'un plan détaillé de rationalisation existe et qu'une attente fondée a été créée chez les personnes concernées à l'effet que le plan sera mis en place tel que prévu. Ceux-ci comprennent également une provision des frais liés à des baux onéreux nets des revenus estimatifs liés à des locaux devenus vacants suite à des plans de rationalisation.

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.

### ***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.

### **Modifications aux conventions comptables**

#### ***IFRS 9 – Instruments financiers***

Le 1<sup>er</sup> janvier 2018, la Société a adopté les nouvelles règles telles que définies par l'IFRS 9 qui 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.

En vertu des nouvelles règles, les actifs et passifs financiers sont dorénavant classés comme ultérieurement évalués au coût amorti, à l'exception de certains placements qui sont présentés à la juste valeur par le biais du résultat global. La Société utilise également la méthode des pertes de crédit attendues de l'IFRS 9 pour estimer la provision pour les pertes de crédit attendues sur ses actifs financiers.

L'adoption de l'IFRS 9 par la Société n'a pas eu d'impact sur les états financiers consolidés.

#### ***IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients***

Le 1<sup>er</sup> janvier 2018, la Société a également adopté l'IFRS 15 qui 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 (Voir « ***Constataion des revenus*** » ci-dessus).

L'adoption de l'IFRS 15 par la Société n'a pas eu d'impact sur les états financiers consolidés.

## Prises de position récentes en matière de comptabilité

IFRS 16 *Contrats de location* est applicable rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019.

Le 1<sup>er</sup> janvier 2019, la Société adoptera, selon la méthode rétrospective intégrale, les nouvelles règles dictées par l'IFRS 16 qui 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. Les actifs et passifs découlant des contrats de location seront initialement comptabilisés selon leur valeur actualisée.

L'adoption de l'IFRS 16 aura des impacts matériels sur les états financiers consolidés de la Société étant donné qu'elle s'est engagée en vertu de contrats de location à long terme pour des locaux et des équipements.

Selon l'IFRS 16, les charges liées aux contrats de location seront comptabilisées aux résultats majoritairement comme une dépense d'amortissement de l'actif lié au droit d'utilisation, accompagnée d'une charge d'intérêts sur le passif lié à l'obligation locative. Puisque les charges liées 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 consolidé des résultats.

L'application rétrospective de l'IFRS 16 aura les impacts suivants sur les états financiers consolidés :

### États consolidés des résultats et du résultat global

Augmentation (diminution)	2018
Achats de biens et services	(4 134) \$
Amortissement des immobilisations et des actifs incorporels	3 077
Charges financières	808
Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres	(764)
Dépense d'impôts différés	268
Bénéfice net et résultat global attribuable aux actionnaires	745 \$

### Bilans consolidés

Augmentation (diminution)	31 décembre 2018	31 décembre 2017
Actif afférent aux droits d'utilisation	9 161 \$	10 922 \$
Actif d'impôts différés	170	438
Créditeurs et charges à payer	(1 109)	(1 090)
Passif afférent aux contrats de location <sup>1</sup>	13 092	15 524
Autres éléments de passif	(2 183)	(1 860)
Bénéfices non répartis	(469) \$	(1 214) \$

<sup>1</sup> La partie courante du passif afférent aux contrats de location représente 3 480 000 \$ au 31 décembre 2018 et 4 298 000 \$ au 31 décembre 2017.

IFRIC 23 *Incertitude relative aux traitements fiscaux* est applicable rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019.

L'IFRIC 23 apporte des éclaircissements sur la façon d'évaluer un actif ou passif d'impôts en cas d'incertitude relative aux traitements fiscaux basée sur la probabilité quant à l'acceptation du traitement par les autorités fiscales.

La Société ne s'attend pas à ce que ses états financiers consolidés soient affectés de manière importante par l'adoption de l'IFRIC 23.

### **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 la vice-présidente finances ont conclu que les CPCI et le CIIF étaient efficaces à la fin de l'exercice financier terminé le 31 décembre 2018. 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<sup>er</sup> octobre 2018 et se terminant le 31 décembre 2018.

### **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](http://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](http://www.sedar.com) et [www.groupe TVA.ca](http://www.groupe TVA.ca).

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reflètent les attentes de la Société au 28 février 2019 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 28 février 2019

**Tableau 13**  
**SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES**  
**Exercices terminés les 31 décembre 2018, 2017 et 2016**

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

	2018	2017	2016
<b>Exploitation</b>			
Produits d'exploitation	551 910 \$	589 707 \$	590 866 \$
BAIIA ajusté	50 383 \$	66 381 \$	45 401 \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	8 312 \$	(15 951) \$	(39 855) \$
<b>Données par action de base et diluée</b>			
Résultat par action de base et diluée	0,19 \$	(0,37) \$	(0,92) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206	43 206	43 206

**Tableau 14**  
**SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES**

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

	2018			
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
<b>Exploitation</b>				
Produits d'exploitation	150 466 \$	127 418 \$	140 190 \$	133 836 \$
BAIIA ajusté (BAIIA ajusté négatif)	25 024 \$	26 968 \$	(3 902) \$	2 293 \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	9 012 \$	13 997 \$	(9 706) \$	(4 991) \$
<b>Données par action de base et diluée</b>				
Résultat par action de base et diluée	0,21 \$	0,32 \$	(0,22) \$	(0,12) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206	43 206	43 206	43 206
<b>2017</b>				
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
<b>Exploitation</b>				
Produits d'exploitation	155 256 \$	140 785 \$	152 542 \$	141 124 \$
BAIIA ajusté (BAIIA ajusté négatif)	22 968 \$	32 935 \$	11 072 \$	(594) \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	9 210 \$	(15 259) \$	(1 870) \$	(8 032) \$
<b>Données par action de base et diluée</b>				
Résultat par action de base et diluée	0,21 \$	(0,35) \$	(0,04) \$	(0,19) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206	43 206	43 206	43 206

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