



RAPPORT DE GESTION

TABLE DES MATIÈRES

PROFIL DE L'ENTREPRISE	2
SECTEURS D'ACTIVITÉS	3
FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2018	4
MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS	5
COMPARAISON DES EXERCICES 2019 ET 2018	6
COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2019 ET 2018	14
COMPARAISON DES EXERCICES 2018 ET 2017	20
TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES	
TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2017, 2018 ET 2019	20
FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE	22
INFORMATIONS ADDITIONNELLES	25
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES	49
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES	50

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 quatre secteurs d'activités : la télédiffusion, les magazines, les services cinématographiques et audiovisuels ainsi que la production et la distribution. En télédiffusion, la Société est active en création, en diffusion et en production d'émissions de divertissement, de sports, d'information et d'affaires publiques ainsi qu'en production commerciale. Elle exploite le plus important réseau privé de télévision de langue française en Amérique du Nord, en plus d'exploiter 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 mobiles et d'équipements ainsi que des services de postproduction et d'effets visuels. Le secteur production et distribution se spécialise dans la production et la distribution d'émissions de télévision destinées au marché mondial. 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 2019 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 2019, 2018 et 2017 ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »).

Le 1^{er} janvier 2019, la Société a adopté sur une base rétroactive complète les nouvelles règles de 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 pour 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 d'un contrat de location sont évalués initialement sur une base de valeur actualisée. L'adoption de la norme IFRS 16 a eu des impacts importants sur les états financiers consolidés puisque tous les secteurs de la Société sont engagés dans plusieurs contrats de location à long terme pour l'utilisation de locaux ou d'équipements. Conformément à l'IFRS 16, la majorité des charges liées aux contrats de location est comptabilisée aux résultats comme une dépense d'amortissement d'un actif lié au droit d'utilisation, accompagnée d'une charge d'intérêt sur l'obligation locative. Puisqu'en vertu de la norme précédente les charges liées aux contrats de location-exploitation étaient comptabilisées dans les charges d'exploitation lorsqu'elles étaient engagées, l'adoption de l'IFRS 16 modifie le moment où celles-ci sont comptabilisées sur la durée de chaque contrat de location ainsi que le classement des dépenses dans les états consolidés des résultats. Par ailleurs, les paiements en capital de l'obligation locative sont dorénavant présentés en tant qu'activités de financement dans les états consolidés des flux de trésorerie, tandis que selon la norme précédente ces paiements étaient présentés en tant qu'activités d'exploitation. Les impacts de l'adoption de l'IFRS 16 sur une base rétroactive complète sont présentés sous « Modifications de conventions comptables ».

Le présent rapport devrait être lu en parallèle avec les informations contenues dans les états financiers consolidés préparés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2019. Tous les montants sont en dollars canadiens.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Au début du deuxième trimestre 2019, la Société a revu ses secteurs d'activités afin de mieux refléter l'évolution de ses opérations et de sa structure de gestion à la suite de l'acquisition, le 1^{er} avril 2019, des sociétés du groupe Incendo. Ainsi, un nouveau secteur a été créé, soit le secteur production et distribution.

Également, depuis le 13 février 2019, à la suite de l'acquisition des sociétés des groupes de Serdy Média inc. et de Serdy Vidéo inc., les activités reliées aux chaînes spécialisées « Évasion » et « Zeste » ont été intégrées dans les résultats du secteur télédiffusion alors que les activités de postproduction ont été incluses dans les résultats du secteur des services cinématographiques et audiovisuels.

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

- **Le secteur télédiffusion** inclut les activités du Réseau TVA, des services spécialisés, la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques télévisuelles, ainsi que les activités de production commerciale.
- **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 mobiles et d'équipements, les activités de doublage ainsi que les services de postproduction et d'effets visuels.
- **Le secteur production et distribution**, par l'entremise des sociétés du groupe Incendo, inclut les activités de production et de distribution d'émissions de télévision, de films et de téléseries destinés au marché mondial.

FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2018

- Le 21 février 2020, la Société a procédé au renouvellement de son crédit rotatif qui venait à échéance le 24 février 2020 pour une période d'un an, soit jusqu'au 24 février 2021, et a diminué sa taille de 150 000 000 \$ à 75 000 000 \$.
- Le 8 janvier 2020, une entente de principe a été conclue concernant le renouvellement de la convention collective des employés syndiqués de Québec, qui était échue depuis le 31 décembre 2018 et couvrant approximativement 8 % des employés syndiqués permanents de la Société, pour une durée de cinq ans reportant ainsi l'échéance au 31 décembre 2023.
- Le 19 décembre 2019, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC ») a conclu que Bell avait accordé une préférence à son service facultatif de sports « RDS » et avait assujéti le service « TVA Sports » à un désavantage en assemblant les deux services de façon différente. La préférence et le désavantage sont indus puisqu'ils ont causé un préjudice important à la Société. Par conséquent, le CRTC a exigé que Bell lui fasse état d'une nouvelle structure d'assemblage qui ne désavantagera pas indûment « TVA Sports » ou ne favorisera pas indûment « RDS », et ce, au plus tard le 5 février 2020. Le 17 janvier 2020, Bell a contesté cette décision en Cour d'appel fédérale. Il est à noter que le 6 février dernier, TVA a contesté auprès du CRTC la nouvelle structure d'assemblage proposée par Bell.
- Le 12 septembre 2019, la convention collective des employés syndiqués de Sherbrooke, qui était échue depuis le 31 décembre 2017 et couvrant approximativement 8 % des employés syndiqués permanents de la Société, a été renouvelée pour une durée de cinq ans reportant ainsi l'échéance au 31 décembre 2022.
- Le 3 septembre 2019, M. Patrick Jutras a été nommé à titre de vice-président principal et chef des revenus publicitaires de QMI et de Groupe TVA.
- Le 18 juin 2019, la Cour d'appel fédérale a accepté d'entendre la demande d'appel de TVA visant à contester la légalité de la règle du statu quo, règle sur laquelle le CRTC s'était appuyé pour conclure que la Société devait continuer de fournir le signal de « TVA Sports » à Bell jusqu'à ce que leur différend dans le dossier des redevances soit réglé. Rappelons que le 10 avril 2019, après plusieurs tentatives d'en arriver à une entente avec Bell dans ce dossier et devant l'impasse des négociations, la Société avait décidé de retirer le signal de « TVA Sports » à Bell. L'entente entre la Société et Bell relativement à la distribution de « TVA Sports » était échue depuis le 31 août 2018 et depuis le 31 août 2017 relativement à la distribution de ses autres chaînes. Par ailleurs, la Société poursuit ses démarches pour faire reconnaître la juste valeur de ses chaînes spécialisées.
- Le 16 juin 2019, Mme Lise Croteau a démissionné de son poste d'administrateur de la Société. À la suite du départ de Mme Croteau, le Conseil d'administration a fixé à huit le nombre d'administrateurs qui le compose.
- Le 5 juin 2019, en raison des nombreux défis auxquels la Société est confrontée, Groupe TVA a annoncé la nécessité de procéder à d'importantes compressions budgétaires visant à réduire ses charges opérationnelles ainsi qu'à l'abolition de 68 postes.
- Au cours du deuxième trimestre, la Société a cessé la publication des magazines « ELLE Canada » et « ELLE Québec », dont les dernières parutions furent mises en marché au mois de mai 2019. Cette décision s'inscrit dans la stratégie de Groupe TVA de se concentrer sur ses marques fortes afin d'accroître leur rayonnement et d'assurer la rentabilité du secteur magazines.
- Le 1^{er} avril 2019, en vertu d'une entente conclue le 22 février 2019, la Société a procédé à 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.
- Le 13 février 2019, la Société a procédé à 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 approximative de 24 000 000 \$. Cette transaction avait été conclue le 30 avril 2018 et avait reçu, par la suite, l'approbation du CRTC le 14 janvier 2019.

MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS

Pour évaluer son rendement financier, la Société utilise certaines mesures qui ne sont pas calculées selon, ni ne sont reconnues par les IFRS. La méthode de calcul des mesures financières hors IFRS de la Société peut différer de celles utilisées 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, tel que concilié avec le bénéfice net (la perte nette) conformément aux IFRS, comme le bénéfice net (la perte nette) avant l'amortissement, les charges financières, les frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres, 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 liquidités. 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. La définition du BAIIA ajusté de la Société peut différer de celle utilisée par d'autres entreprises.

Le tableau 1 présente le rapprochement du BAIIA ajusté avec le bénéfice net divulgué aux états financiers consolidés de la Société.

Tableau 1
Rapprochement du BAIIA ajusté présenté dans ce rapport avec le bénéfice net divulgué aux états financiers consolidés
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2019	2018	2019	2018
BAIIA ajusté :				
Télédiffusion	42 862	\$ 28 085	\$ 21 345	\$ 16 676
Magazines	10 273	9 347	1 983	3 243
Services cinématographiques et audiovisuels	16 253	17 085	7 828	5 982
Production et distribution	2 838	-	2 198	-
Éléments intersectoriels	214	-	214	-
	72 440	54 517	33 568	25 901
Amortissement	40 311	38 619	10 369	10 591
Charges financières	3 892	3 285	850	792
Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres	5 890	1 669	853	1 515
Dépense d'impôts	6 150	2 735	5 654	3 492
Part du bénéfice dans les entreprises associées	(485)	(684)	(193)	(74)
Bénéfice net	16 682	\$ 8 893	\$ 16 035	\$ 9 585

COMPARAISON DES EXERCICES 2019 ET 2018

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 569 910 000 \$, soit une hausse de 18 000 000 \$ (3,3 %).

- Hausse de 18 564 000 \$ (4,4 %) dans le secteur télédiffusion (tableau 2) due essentiellement à la hausse de 12,4 % des revenus des chaînes spécialisées provenant principalement de l'ajout des produits d'exploitation des chaînes « Évasion » et « Zeste », mais également de l'augmentation des revenus de l'ensemble des autres chaînes. Le Réseau TVA a connu une baisse de 1,2 % de ses produits d'exploitation, notamment une baisse de 0,9 % au niveau des revenus publicitaires.
- Baisse de 13 517 000 \$ (-17,4 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable aux baisses de 25,2 %, de 16,3 % et de 9,5 % respectivement pour les revenus publicitaires, les revenus d'abonnement et les revenus en kiosque pour les magazines comparables ainsi qu'à la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec » dont les dernières mises en marché ont été celles du mois de mai 2019.
- Hausse de 2 812 000 \$ (4,1 %) dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), principalement attribuable à la croissance des revenus générés par les activités de postproduction, d'effets visuels ainsi que de doublage et sous-titrage, contrebalancée en partie par la baisse de 12,9 % des revenus de location de studios, de mobiles et d'équipements.
- Hausse de 13 371 000 \$ dans le secteur production et distribution à la suite de l'acquisition des sociétés du groupe Incendo le 1^{er} avril dernier.

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

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2019	2018	2019	2018
Télédiffusion	436 161	\$ 417 597	\$ 122 611	\$ 113 259
Magazines	64 191	77 708	15 858	20 827
Services cinématographiques et audiovisuels	71 259	68 447	23 590	19 049
Production et distribution	13 371	-	6 795	-
Éléments intersectoriels	(15 072)	(11 842)	(4 658)	(2 669)
	569 910	\$ 551 910	\$ 164 196	\$ 150 466

BAIIA ajusté de 72 440 000 \$, soit un écart favorable de 17 923 000 \$ (32,9 %).

- Écart favorable de 14 777 000 \$ dans le secteur télédiffusion (tableau 3), principalement attribuable à l'acquisition des chaînes « Évasion » et « Zeste », à la baisse de 21,1 % du BAIIA ajusté négatif de la chaîne « TVA Sports », à l'augmentation de 18,5 % du BAIIA ajusté des autres chaînes spécialisées ainsi qu'à l'augmentation de 8,7 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA.
- Écart favorable de 926 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), expliqué principalement par les économies générées par la poursuite des plans de rationalisation des effectifs et des dépenses mis en place au cours des derniers trimestres qui ont plus que compensé la baisse des produits d'exploitation.
- Écart défavorable de 832 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), principalement attribuable à la diminution de 22,4 % du BAIIA ajusté généré par la location de studios, de mobiles

et d'équipements, contrebalancée en partie par l'augmentation de la rentabilité de l'ensemble des autres activités du secteur, notamment une diminution de 77,4 % du BAIIA ajusté négatif lié aux activités d'effets visuels.

- Écart favorable de 2 838 000 \$ dans le secteur production et distribution découlant de l'ajout du BAIIA ajusté généré par les sociétés du groupe Incendo.

Tableau 3
BAIIA ajusté
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2019	2018	2019	2018
Télédiffusion	42 862 \$	28 085 \$	21 345 \$	16 676 \$
Magazines	10 273	9 347	1 983	3 243
Services cinématographiques et audiovisuels	16 253	17 085	7 828	5 982
Production et distribution	2 838	-	2 198	-
Éléments intersectoriels	214	-	214	-
	72 440 \$	54 517 \$	33 568 \$	25 901 \$

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de 16 452 000 \$ (0,38 \$ par action de base et dilué), comparativement à un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 9 057 000 \$ (0,21 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2018.

- Cet écart favorable de 7 395 000 \$ (0,17 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
 - la hausse de 17 923 000 \$ au niveau du BAIIA ajusté;
 - partiellement contrebalancée par :
 - l'écart défavorable de 4 221 000 \$ au niveau des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres;
 - l'écart défavorable de 3 415 000 \$ au niveau de la dépense d'impôts;
 - l'écart défavorable de 1 692 000 \$ au niveau de la charge d'amortissement; et
 - l'écart défavorable de 607 000 \$ au niveau des charges financières.
- 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 2019 et 2018.

Charge d'amortissement de 40 311 000 \$, soit une hausse de 1 692 000 \$ (4,4 %) qui s'explique essentiellement par l'augmentation de la charge d'amortissement liée à des actifs incorporels découlant des acquisitions d'entreprises, contrebalancée en partie par la baisse de la charge d'amortissement liée à certains équipements techniques et aux améliorations locatives.

Charges financières de 3 892 000 \$, soit une hausse de 607 000 \$ découlant principalement de la charge de désactualisation reliée à la somme à payer et à la contrepartie conditionnelle dans le cadre de l'Acquisition d'Incendo telle que décrite ci-après ainsi qu'à l'augmentation de la charge d'intérêts sur le passif net au titre des prestations définies.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres de 5 890 000 \$ pour l'exercice 2019 comparativement à une charge de 1 669 000 \$ pour la période correspondante de 2018, soit une hausse de 4 221 000 \$.

- Au cours de l'exercice 2019, la Société a enregistré des frais de rationalisation des activités d'exploitation de 2 750 000 \$ découlant de l'abolition de postes dont 1 275 000 \$ dans le secteur télédiffusion, 1 362 000 \$ dans le secteur magazines et 113 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (2 188 000 \$ pour l'exercice 2018 dont 606 000 \$ dans le secteur télédiffusion, 1 167 000 \$ dans le secteur magazines et 415 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels).
- Au cours de cette même période, la Société a comptabilisé une charge de 2 263 000 \$ relativement aux acquisitions d'entreprises, principalement pour des investissements au système canadien de radiodiffusion pour soutenir des productions de langue française, exigés par le CRTC comme condition de transfert des licences des chaînes « Évasion » et « Zeste » à la Société.
- Au cours de cette période, la Société a également ajusté à la hausse la provision pour baux onéreux du secteur magazines pour un montant de 1 000 000 \$ (un ajustement à la hausse de 1 251 000 \$ pour l'exercice 2018).
- Au cours de l'exercice 2018, la Société avait 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 avait 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 l'exercice 2018, la Société a également comptabilisé un gain de 1 000 000 \$ à la suite de la vente du magazine « The Hockey News ».

Dépense d'impôts de 6 150 000 \$ (taux effectif de 27,5 %) en 2019 comparativement à une dépense d'impôts de 2 735 000 \$ (taux effectif de 25,0 %) pour la même période de 2018.

- La hausse du taux d'imposition effectif par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,6 % pour l'exercice 2019 s'explique principalement par l'écart permanent relié aux éléments non déductibles.
- La baisse du taux d'imposition effectif par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,7 % pour l'exercice 2018 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 en partie par l'impact de la charge de dépréciation non déductible comptabilisée au niveau d'un placement dans une entreprise associée.

Part du bénéfice dans les entreprises associées de 485 000 \$ pour l'exercice 2019, comparativement à 684 000 \$ pour 2018, soit un écart défavorable de 199 000 \$ qui s'explique essentiellement par la cessation de la comptabilisation de la part du bénéfice d'une société associée afin de refléter la juste valeur du placement et par la diminution des résultats financiers d'une entreprises associée dans le domaine de la télévision.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion

Produits d'exploitation de 436 161 000 \$, soit une augmentation de 18 564 000 \$ (4,4 %), principalement attribuable à l'ajout des produits d'exploitation des chaînes « Évasion » et « Zeste » et, sur une base comparable, :

- la hausse combinée de 2,6 % des revenus d'abonnement de l'ensemble des chaînes spécialisées; et
- l'augmentation de 5,9 % des revenus publicitaires des chaînes spécialisées, notamment une augmentation de 5,2 % pour « TVA Sports »;

contrebalancés en partie par :

- la baisse de 1,2 % des produits d'exploitation du Réseau TVA dont des baisses de 0,9 % des revenus publicitaires et de 4,5 % des revenus de production commerciale dû à un volume d'activités moindre.

Statistiques d'écoute du marché francophone

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

	Année 2019 vs 2018		
	2019	2018	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	23,7	23,7	-
SRC	12,6	13,4	-0,8
V	5,5	5,6	-0,1
	41,8	42,7	-0,9
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	14,7	14,0	0,7
Bell Média	14,4	13,4	1,0
Corus	7,1	7,7	-0,6
SRC	5,0	4,7	0,3
Autres	5,0	5,8	-0,8
	46,2	45,6	0,6
Total chaînes anglophones et autres :	12,0	11,7	0,3
Groupe TVA	38,4	37,7	0,7

Source : Numeris, Québec franco, 1^{er} janvier au 31 décembre 2019, l-d, 2h-2h, t2+.

Pour la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2019, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 38,4 parts comparativement à 37,7 parts pour la période correspondante de 2018, soit une augmentation de 0,7 part.

Les parts de marché combinées des services spécialisés de Groupe TVA ont été de 14,7 parts pour l'année 2019 comparativement à 14,0 parts pour la même période de 2018, soit une augmentation de 0,7 part découlant principalement de l'acquisition des chaînes « Évasion » et « Zeste », mais également des gains obtenus par « Casa » et « MOI ET CIE ». La chaîne « TVA Sports » a également connu une croissance de 0,3 part alors que la chaîne « Prise 2 » a connu un recul

de 0,6 part. Avec ses 5,0 parts, la chaîne de nouvelles et d'affaires publiques « LCN » se classe au premier rang de toutes les chaînes spécialisées au Québec.

Le Réseau TVA maintient sa position et 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 près de 2,0 millions de téléspectateurs ainsi que plusieurs productions originales québécoises qui ont dépassé la barre du million de téléspectateurs, notamment la nouveauté *Alerte Amber* qui s'est démarquée avec un auditoire moyen de plus de 1,5 million de téléspectateurs, ont largement contribué au succès du Réseau TVA.

Charges d'exploitation de 393 299 000 \$, soit une hausse de 3 787 000 \$ (1,0 %). Cette augmentation est expliquée principalement par :

- l'ajout des charges d'exploitation des chaînes « Évasion » et « Zeste »; et
- la hausse combinée de 3,2 % des charges d'exploitation des autres chaînes spécialisées, à l'exception de « TVA Sports », attribuable principalement à des investissements accrus en programmation notamment pour « LCN » et pour « addik^{TV} »;

contrebalancés en partie par :

- la baisse de 2,5 % des charges d'exploitation du Réseau TVA attribuable à différentes initiatives de réduction de coûts mises en place afin d'atténuer l'écart défavorable des produits d'exploitation combinées à une baisse des coûts de contenu et des commissions sur ventes publicitaires ainsi qu'à un ajustement rétroactif favorable relativement aux droits de reproduction d'œuvres musicales; et
- la baisse de 2,6 % des charges d'exploitation de la chaîne « TVA Sports » essentiellement attribuable aux économies de coûts de production et de diffusion ainsi qu'à un ajustement rétroactif favorable relativement aux droits de reproduction d'œuvres musicales.

BAIIA ajusté de 42 862 000 \$, soit une variation favorable de 14 777 000 \$ (52,6 %), expliquée principalement par :

- l'acquisition des chaînes « Évasion » et « Zeste »;
- la diminution de 21,1 % du BAIIA ajusté négatif de « TVA Sports », laquelle s'explique à la fois par la baisse de ses charges d'exploitation ainsi que par la hausse de ses produits d'exploitation;
- l'augmentation de 18,5 % du BAIIA ajusté des autres chaînes spécialisées; et
- l'augmentation de 8,7 % 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 (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 93,3 % pour 2018 à 90,2 % pour l'année 2019. Cette baisse découle à la fois de l'Acquisition de Serdy, telle que décrite ci-après, dont l'impact sur les revenus a été plus important que l'ajout des dépenses associées à cette transaction, et de l'effet des initiatives de réduction de coûts mises en place dans ce secteur.

Acquisition des actions des sociétés du groupe de Serdy Média inc. et du groupe de Serdy Vidéo inc. (« Acquisition de Serdy »)

Le 13 février 2019, la Société a acquis la totalité des actions des sociétés du groupe de Serdy Média inc., détenteur et exploitant des chaînes spécialisées « Évasion » et « Zeste », et du groupe de Serdy Vidéo inc. qui exerce des activités de production télévisuelle, pour un prix d'achat en espèces totalisant 25 604 000 \$ incluant un montant de 1 604 000 \$ à titre d'ajustement en lien avec une cible préétablie de fonds de roulement convenue entre les parties, moins des espèces acquises de 519 000 \$. Les résultats découlant de l'exploitation des chaînes « Évasion » et « Zeste » sont inclus dans les résultats du secteur télédiffusion alors que les résultats découlant des activités de postproduction 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 de bonifier son offre de contenu télévisuel au bénéfice de ses téléspectateurs et de ses annonceurs.

Magazines

Produits d'exploitation de 64 191 000 \$, soit une baisse de 13 517 000 \$ (-17,4 %), principalement attribuable à :

- la baisse de 25,2 % des revenus publicitaires pour les magazines comparables, essentiellement pour les catégories « Féminin » et « Décoration »;
- l'impact de la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec » depuis mai 2019;
- la baisse de 16,3 % des revenus d'abonnement pour les magazines comparables, en particulier pour les catégories « Féminin » ainsi que « Décoration »; et
- la baisse de 9,5 % des revenus en kiosque pour les magazines comparables, essentiellement pour la catégorie « Artistiques ».

Fonds du Canada pour les périodiques

Depuis le 1^{er} avril 2010, le gouvernement canadien a instauré le Fonds du Canada pour les périodiques (« FCP ») qui offre une aide financière aux industries canadiennes des magazines et des journaux non quotidiens afin qu'elles puissent continuer à produire et à diffuser du contenu canadien. L'ensemble de l'aide reliée à ce programme est entièrement enregistrée à titre de produits d'exploitation et représente 16,8 % des produits d'exploitation du secteur pour l'exercice 2019 (15,0 % pour la période correspondante de 2018).

Statistiques de lectorat

Avec plus de 3,6 millions de lecteurs multiplateformes pour ses titres mensuels francophones, Groupe TVA est l'éditeur de magazines mensuels francophones numéro 1 au Québec et un joueur de premier plan dans le marché des magazines au Canada avec plus de 8,7 millions de lecteurs multiplateformes.

Référence canadienne en art de vivre, « Canadian Living » rejoint plus de 4,2 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 1,5 million de lecteurs toutes plateformes confondues.

Au Québec, « Clin d'œil » est le magazine de mode beauté numéro 1 avec 665 000 lecteurs toutes plateformes confondues et « Les idées de ma Maison » est la référence en décoration, rejoignant 742 000 lecteurs multiplateformes.

Source: Vividata, Hiver 2020, Total Canada, 14+, 1^{er} octobre 2018 au 30 septembre 2019

Charges d'exploitation de 53 918 000 \$, soit une baisse de 14 443 000 \$ (-21,1 %) principalement attribuable à :

- des économies de coûts associés aux abonnements pour les magazines comparables, notamment au niveau des campagnes de recrutement et de la distribution;
- la baisse des charges d'exploitation reliée à la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec »;
- des économies de coûts opérationnels découlant de plans de rationalisation des effectifs et des dépenses mis en place au cours des derniers trimestres; et
- la diminution des frais de vente, notamment au niveau des commissions sur ventes publicitaires.

BAIIA ajusté de 10 273 000 \$, soit une variation favorable de 926 000 \$ (9,9 %), expliquée principalement par la baisse des charges d'exploitation, laquelle a été plus importante que 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 88,0 % pour 2018 à 84,0 % pour 2019. Cette diminution s'explique principalement par la baisse des charges d'exploitation du secteur qui a été plus importante que la diminution des produits d'exploitation.

Services cinématographiques et audiovisuels

Produits d'exploitation de 71 259 000 \$, soit une augmentation de 2 812 000 \$ (4,1 %), principalement attribuable à :

- la croissance de 29,8 % des revenus provenant des activités de postproduction, essentiellement attribuable à l'ajout des activités d'Audio Zone depuis le 27 août 2018, à l'ajout des activités de Serdy depuis le 13 février 2019 et à la hausse du volume d'activités provenant des laboratoires;
- la hausse de 73,7 % des revenus provenant des effets visuels; et
- la hausse de 28,3 % des revenus de doublage, de sous-titrage et de vidéodescription;

contrebalancées en partie par :

- la baisse de 12,9 % des revenus associés aux activités de location de studios, de mobiles et d'équipements.

Charges d'exploitation de 55 006 000 \$, soit une augmentation de 3 644 000 \$ (7,1 %). Cette hausse est expliquée principalement par :

- l'augmentation de 31,9 % des charges d'exploitation reliées à la postproduction découlant essentiellement de l'ajout des activités d'Audio Zone depuis le 27 août 2018 et de Serdy depuis le 13 février 2019; et
- la hausse de 31,6 % des charges d'exploitation afférentes aux activités de doublage, de sous-titrage et de vidéodescription découlant d'un volume d'activités plus élevé;

contrebalancées en partie par :

- la baisse de 6,2 % des charges d'exploitation reliées à la location de studios, de mobiles et d'équipements directement reliée au volume d'activités moindre.

BAIIA ajusté de 16 253 000 \$, soit une variation défavorable de 832 000 \$ (-4,9 %), expliquée principalement par :

- la baisse de 22,4 % du BAIIA ajusté au niveau de la location de studios, de mobiles et d'équipements;

contrebalancée en partie par :

- l'augmentation de la rentabilité de l'ensemble des autres activités du secteur, notamment une diminution de 77,4 % du BAIIA ajusté négatif relativement aux services d'effets visuels.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur des services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté, passant de 75,0 % en 2018 à 77,2 % en 2019. Cette augmentation provient essentiellement de la diminution des produits d'exploitation plus importante que la diminution des charges d'exploitation provenant des activités de location de studios, de mobiles et d'équipements.

Acquisition des actifs de Mobilimage inc. (« Acquisition des actifs de Mobilimage »)

Le 22 janvier 2018, Mels Studios et Postproduction s.e.n.c. a acquis les actifs de l'entreprise Mobilimage inc., composés principalement de 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 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 l'entreprise 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. (« Acquisition d'Audio Zone »)

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 qui a été payé au cours du quatrième trimestre de 2018. La répartition du prix d'achat comprenait essentiellement des débiteurs, des immobilisations, une liste de clients, une clause de non-concurrence, un écart d'acquisition ainsi que des crédettes 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.

Production et distribution

Les résultats d'exploitation reliés à l'acquisition des sociétés du groupe Incendo le 1^{er} avril 2019 ont généré les variations suivantes pour l'exercice 2019 :

- une variation favorable de 13 371 000 \$ au niveau des produits d'exploitation;
- une variation défavorable de 10 533 000 \$ au niveau des charges d'exploitation; et
- une variation favorable de 2 838 000 \$ au niveau du BAIIA ajusté généré.

Les activités reliées à la distribution de films produits par Incendo ont représenté 78,3 % des produits d'exploitation de ce secteur pour l'exercice 2019. Les productions d'Incendo consistent principalement en des films à suspense dont les revenus ont été générés à près de 88 % d'une distribution à l'international pour 2019. Les résultats d'exploitation de cette période sont conformes aux projections de la Société.

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 production et distribution (exprimés en pourcentage des revenus) représentent 78,8 % pour l'exercice 2019.

Acquisition des actions des sociétés du groupe Incendo (« Acquisition d'Incendo »)

Le 1^{er} avril 2019, en vertu d'une entente conclue le 22 février 2019, la Société a procédé à l'acquisition des actions des sociétés faisant partie du groupe Incendo, qui exerce des activités de production et de distribution d'émissions de télévision de grande qualité, destinées au marché mondial, pour une contrepartie en espèces de 10 392 000 \$ (déduction faite des espèces acquises de 859 000 \$ et d'un remboursement de 644 000 \$ à titre d'ajustement en lien avec une cible préétablie de fonds de roulement convenue entre les parties) et un solde à payer d'une juste valeur de 6 818 000 \$ à la date d'acquisition. Le prix d'achat est également assujéti à des ajustements liés à l'atteinte de conditions financières au cours des trois prochaines années. La contrepartie conditionnelle a été évaluée à 1 739 000 \$ à cette même date, selon l'estimation de la valeur actualisée des ajustements conditionnels futurs. Cette valeur actualisée est fondée sur des données d'entrée importantes qui ne sont pas des données de marché observables, sur des hypothèses ainsi que sur une fourchette de probabilités d'atteinte de conditions financières. La répartition du prix d'achat comprend essentiellement

des débiteurs, du contenu audiovisuel, des listes de clients, un écart d'acquisition ainsi que des créiteurs et charges à payer. Depuis la date d'acquisition, les résultats découlant de cette acquisition sont présentés dans un nouveau secteur d'activités, soit le secteur production et distribution.

Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de la Société de diversifier ses sources de revenus et d'élargir sa présence à l'international, notamment sur les marchés anglophones. L'écart d'acquisition lié à cette acquisition provient principalement de l'expertise de l'entreprise et de la croissance future attendue.

COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2019 ET 2018

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 164 196 000 \$, en hausse de 13 730 000 \$ (9,1 %).

- Hausse de 9 352 000 \$ (8,3 %) dans le secteur télédiffusion (tableau 2) due essentiellement à l'augmentation de 18,6 % des revenus des chaînes spécialisées provenant principalement de l'ajout des produits d'exploitation des chaînes « Évasion » et « Zeste » depuis leur acquisition le 13 février 2019, d'un ajustement rétroactif favorable au niveau des revenus d'abonnement ainsi que de l'augmentation de 3,9 % des revenus publicitaires des autres chaînes spécialisées. Le Réseau TVA a également connu une hausse de 1,4 % de ses revenus publicitaires.
- Baisse de 4 969 000 \$ (-23,9 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable à l'impact sur les revenus de la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec », jumelé aux baisses de 34,0 % des revenus publicitaires, de 18,4 % des revenus d'abonnement et de 11,2 % des revenus en kiosque pour les magazines comparables.
- Hausse de 4 541 000 \$ (23,8 %) dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), due à l'augmentation des revenus de l'ensemble des activités du secteur, notamment une augmentation de 12,1 % liée à la location de studios, de mobiles et d'équipements, les activités de doublage, sous-titrage et vidéodescription qui ont plus que doublé, une augmentation de 81,8 % au niveau des effets visuels ainsi qu'une augmentation de 16,6 % au niveau de la postproduction.
- Hausse de 6 795 000 \$ dans le secteur production et distribution à la suite de l'acquisition des sociétés du groupe Incendo le 1^{er} avril dernier.

BAIIA ajusté de 33 568 000 \$, soit une hausse de 7 667 000 \$ (29,6 %).

- Écart favorable de 4 669 000 \$ dans le secteur télédiffusion (tableau 3), principalement attribuable à l'augmentation de 24,6 % du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées comparables, à l'acquisition des chaînes « Évasion » et « Zeste » et à l'augmentation de 13,5 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA.
- Écart défavorable de 1 260 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), découlant principalement de la baisse des produits d'exploitation telle qu'expliquée ci-dessus, laquelle a été contrebalancée en partie par les économies générées par la poursuite des différents plans de rationalisation des effectifs et des dépenses mis en place au cours des derniers trimestres.
- Écart favorable de 1 846 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), dû à l'augmentation de la rentabilité de l'ensemble des activités du secteur dont une augmentation de 17,4 % du BAIIA ajusté des activités de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi qu'une diminution de 81,4 % du BAIIA ajusté négatif des activités d'effets visuels.
- Écart favorable de 2 198 000 \$ dans le secteur production et distribution découlant de l'ajout du BAIIA ajusté généré par les sociétés du groupe Incendo.

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de 16 030 000 \$ (0,37 \$ par action de base et dilué) au cours du quatrième trimestre 2019, comparativement à un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 9 525 000 \$ (0,22 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2018.

- Cet écart favorable de 6 505 000 \$ (0,15 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
 - la hausse de 7 667 000 \$ du BAIIA ajusté;
 - l'écart favorable de 662 000 \$ au niveau des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres; et
 - l'écart favorable de 222 000 \$ au niveau de la dépense d'amortissement;partiellement contrebalancés par :
 - l'écart défavorable de 2 162 000 \$ au niveau de la dépense d'impôts.
- Le calcul du résultat par action a été fait sur une moyenne pondérée d'actions diluée en circulation de 43 205 535 pour les trimestres terminés les 31 décembre 2019 et 2018.

Charge d'amortissement de 10 369 000 \$, soit une diminution de 222 000 \$ (-2,1 %) par rapport au trimestre correspondant de 2018. Cette baisse 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 à la suite de la mise en place de plans de rationalisation dans le secteur magazines. Cette baisse a été contrebalancée en partie par l'augmentation de la charge d'amortissement liée à des actifs incorporels découlant des acquisitions d'entreprises.

Charges financières de 850 000 \$, soit une légère hausse de 58 000 \$ découlant principalement de la charge de désactualisation reliée à la somme à payer et à la contrepartie conditionnelle dans le cadre de l'Acquisition d'Incendo.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres de 853 000 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2019 comparativement à une charge de 1 515 000 \$ pour la même période de 2018, soit un écart favorable de 662 000 \$.

- Au cours du quatrième trimestre de 2019, la Société a ajusté à la hausse pour un montant de 603 000 \$ la provision pour des baux onéreux s'échelonnant jusqu'en juin 2022 alors qu'au cours de la période correspondante de 2018, la Société avait ajusté à la hausse cette provision pour un montant de 1 423 000 \$ à la suite de la mise en place de plans de rationalisation supplémentaires dans le secteur magazines, incluant l'optimisation des espaces physiques.
- Au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2019, la Société a comptabilisé une charge de 202 000 \$ relativement aux acquisitions d'entreprises.

Dépense d'impôts de 5 654 000 \$ (taux d'imposition effectif de 26,3 %) au cours du quatrième trimestre 2019, comparativement à une dépense d'impôts de 3 492 000 \$ (taux d'imposition effectif de 26,9 %) à la même période de 2018, soit un écart défavorable de 2 162 000 \$ qui s'explique principalement par l'incidence de la hausse du bénéfice imposable à des fins fiscales. Les taux d'imposition effectifs sont calculés en considérant seulement les éléments imposables et déductibles.

Part du bénéfice dans les entreprises associées de 193 000 \$ au quatrième trimestre 2019, comparativement à 74 000 \$ pour la période correspondante de 2018, soit un écart favorable de 119 000 \$ expliqué principalement par l'augmentation des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision en 2019 par rapport à 2018.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion

Produits d'exploitation de 122 611 000 \$, soit une augmentation de 9 352 000 \$ (8,3 %), principalement attribuable à :

- l'ajout des revenus des chaînes spécialisées « Évasion » et « Zeste » à la suite de leur acquisition le 13 février 2019;
 - l'augmentation de 10,4 % des revenus d'abonnement des autres chaînes spécialisées qui ont bénéficié d'un ajustement rétroactif favorable lié à une entente avec un câblodistributeur;
 - l'augmentation de 13,0 % des revenus publicitaires des autres chaînes spécialisées, à l'exception de « TVA Sports »; et
 - la hausse de 1,4 % des revenus publicitaires du Réseau TVA;
- contrebalancés en partie par :
- la baisse de 6,3 % des revenus publicitaires de « TVA Sports ».

Statistiques d'écoute du marché francophone

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

Quatrième trimestre 2019 vs Quatrième trimestre 2018			
	2019	2018	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	23,3	23,1	0,2
SRC	13,8	13,9	-0,1
V	6,3	5,7	0,6
	43,4	42,7	0,7
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	13,5	13,5	-
Bell Média	14,5	14,2	0,3
Corus	6,8	6,9	-0,1
SRC	5,0	4,9	0,1
Autres	4,9	6,6	-1,7
	44,7	46,1	-1,4
Total chaînes anglophones et autres :	11,9	11,2	0,7
Groupe TVA	36,8	36,6	0,2

Source : Numeris, Québec franco, 1^{er} octobre au 31 décembre 2019, l-d, 2h-2h, t2+.

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2019, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 36,8 parts comparativement à 36,6 parts pour la même période de 2018, soit une augmentation de 0,2 part provenant d'un gain réalisé par le Réseau TVA.

L'ajout des chaînes « Évasion » et « Zeste » a permis de compenser la baisse combinée subie par l'ensemble des chaînes spécialisées existantes et de maintenir nos parts de marché pour l'ensemble de nos services spécialisés à 13,5 parts. Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 23,3 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes.

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2019, le Réseau TVA s'est démarqué encore une fois avec ses séries et productions originales qui se sont classées parmi les émissions millionnaires telles qu'*Alerte Amber*, *Révolution*, *L'Échappée*, *L'heure bleue* et *Boomerang*.

Charges d'exploitation de 101 266 000 \$, soit une hausse de 4 683 000 \$ (4,8 %). Cette hausse est expliquée principalement par :

- l'ajout des charges d'exploitation des chaînes « Évasion » et « Zeste » à la suite de leur acquisition le 13 février 2019; et
- l'augmentation de 17,2 % des charges d'exploitation des autres chaînes spécialisées à l'exception de « TVA Sports », attribuable essentiellement à une augmentation des coûts de contenu et des coûts de production;

contrebalancés en partie par :

- la baisse de 2,3 % des charges d'exploitation de « TVA Sports » découlant essentiellement du calendrier des matchs de la Ligue Nationale de Hockey et d'économies au niveau des coûts de production; et
- la baisse de 0,7 % des charges d'exploitation du Réseau TVA découlant essentiellement :
 - de l'impact positif provenant des différentes initiatives de réduction de coûts mises en place au cours des derniers mois; et
 - d'une diminution des charges afférentes à un régime de retraite, alors qu'au cours de la période correspondante de 2018, un ajustement défavorable au niveau du coût des services passés de ce régime avait été comptabilisé;

contrebalancés en partie par :

- une hausse de la charge relative aux droits de reproduction d'œuvres musicales, alors qu'un ajustement rétroactif favorable avait été comptabilisé en 2018 à cet égard.

BAIIA ajusté de 21 345 000 \$, soit une variation favorable de 4 669 000 \$ (28,0 %), principalement attribuable à l'acquisition des chaînes « Évasion » et « Zeste », à l'augmentation du BAIIA ajusté de « TVA Sports », à l'augmentation de 13,5 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA, telle qu'expliquée ci-dessus, ainsi qu'à la hausse de 8,5 % 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 (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué passant de 85,3 % pour le quatrième trimestre 2018 à 82,6 % pour la même période de 2019. Cette diminution découle essentiellement d'une augmentation des produits d'exploitation supérieure à l'augmentation des charges d'exploitation.

Magazines

Produits d'exploitation de 15 858 000 \$, soit une diminution de 4 969 000 \$ (-23,9 %) principalement attribuable à :

- l'impact de la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec » depuis mai 2019;
- la baisse de 34,0 % des revenus publicitaires pour les magazines comparables, essentiellement pour les catégories « Féminin » et « Décoration »;
- la baisse de 18,4 % des revenus d'abonnement pour les magazines comparables, en particulier pour la catégorie « Féminin »; et
- la baisse de 11,2 % des revenus en kiosque pour les magazines comparables, essentiellement pour les catégories « Artistiques » et « Féminin ».

Charges d'exploitation de 13 875 000 \$, soit une baisse de 3 709 000 \$ (-21,1 %), principalement attribuable à :

- la baisse des charges d'exploitation reliée à la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec »;
- des économies de coûts associés aux abonnements pour les magazines comparables, notamment au niveau de la distribution et des campagnes de recrutement;
- la diminution des frais de vente dont les commissions sur ventes publicitaires; et
- des économies de coûts opérationnels découlant de plans de rationalisation des effectifs et des dépenses mis en place au cours des derniers trimestres.

BAIIA ajusté de 1 983 000 \$, soit une variation défavorable de 1 260 000 \$ (-38,9 %), expliquée principalement par la baisse des produits d'exploitation qui a été supérieure aux 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) ont augmenté, passant de 84,4 % pour le quatrième trimestre de 2018 à 87,5 % pour la même période de 2019. Cette hausse provient principalement d'une diminution des produits d'exploitation plus importante que la baisse des charges d'exploitation.

Services cinématographiques et audiovisuels

Produits d'exploitation de 23 590 000 \$, soit une augmentation de 4 541 000 \$ (23,8 %), attribuable à un volume d'activités accru au niveau de l'ensemble des secteurs, ayant contribué aux variations suivantes :

- une augmentation de 104,0 % des revenus de doublage, sous-titrage et vidéodescription;
- une hausse de 12,1 % des revenus de location de studios, de mobiles et d'équipements;
- une augmentation de 81,8 % des revenus provenant des activités d'effets visuels; et
- une croissance de 16,6 % des revenus provenant des activités de postproduction.

Charges d'exploitation de 15 762 000 \$, soit une hausse de 2 695 000 \$ (20,6 %) directement attribuable au niveau d'activités plus élevé et répartie ainsi :

- une augmentation de 111,2 % des charges d'exploitation reliées au doublage, sous-titrage et à la vidéodescription;

- une hausse de 18,8 % des charges d'exploitation reliées aux activités de postproduction; et
- une hausse de 7,1 % des charges d'exploitation provenant de la location de studios, de mobiles et d'équipements.

BAIIA ajusté de 7 828 000 \$, soit une variation favorable de 1 846 000 \$ (30,9 %), expliquée principalement par la hausse de 17,4 % du BAIIA ajusté au niveau de la location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi qu'à la baisse de 81,4 % du BAIIA ajusté négatif relativement aux activités d'effets visuels.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur des services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 68,6 % pour le quatrième trimestre 2018 à 66,8 % pour le quatrième trimestre 2019. Cette diminution s'explique principalement par l'augmentation des produits d'exploitation provenant de la location de studios, de mobiles et d'équipements qui a été plus importante que l'augmentation des charges d'exploitation associées à ce service.

Production et distribution

Les résultats d'exploitation reliés à l'acquisition des sociétés du groupe Incendo le 1^{er} avril 2019 ont généré les variations suivantes pour le quatrième trimestre 2019 :

- une variation favorable de 6 795 000 \$ au niveau des produits d'exploitation;
- une variation défavorable de 4 597 000 \$ au niveau des charges d'exploitation; et
- une variation favorable de 2 198 000 \$ au niveau du BAIIA ajusté généré par ce nouveau secteur d'activités.

Les activités reliées à la distribution de films produits par Incendo ont représenté 78,6 % des produits d'exploitation de ce secteur pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2019. Les productions d'Incendo consistent principalement en des films à suspense dont les revenus ont été générés à près de 97 % d'une distribution à l'international pour cette période de trois mois.

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 production et distribution (exprimés en pourcentage des revenus) représentent 67,7 % pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2019.

COMPARAISON DES EXERCICES 2018 ET 2017

Les résultats d'exploitation de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2018 et 2017 sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 6
Résultats consolidés comparatifs 2018 et 2017
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre	
	2018	2017
Produits d'exploitation :		
Télédiffusion	417 597 \$	439 149 \$
Magazines	77 708	94 583
Services cinématographiques et audiovisuels	68 447	67 073
Éléments intersectoriels	(11 842)	(11 098)
	551 910 \$	589 707 \$
BAIIA ajusté :		
Télédiffusion	28 085 \$	42 542 \$
Magazines	9 347	11 577
Services cinématographiques et audiovisuels	17 085	16 171
	54 517 \$	70 290 \$

TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2017, 2018 ET 2019

Télédiffusion

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur d'activités ont connu une décroissance de l'ordre de 0,7 % au cours des trois derniers exercices. Cette décroissance provient principalement du Réseau TVA avec un recul de 8,8 % 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 10,5 % des produits d'exploitation combinés des chaînes spécialisées dont 12,6 % des revenus d'abonnement et 4,7 % des revenus publicitaires. Cette croissance est principalement associée à l'Acquisition de Serdy. Sur une base comparable, l'ensemble des chaînes spécialisées, à l'exception de « TVA Sports », a connu des croissances combinées respectives de 9,3 % de leurs revenus d'abonnement ainsi que de 15,7 % de leurs revenus publicitaires. La chaîne « TVA Sports » a connu des diminutions de 19,8 % de ses revenus publicitaires et de 0,4 % de ses revenus d'abonnement par rapport à 2017, ce qui est largement attribuable à l'absence des Canadiens de Montréal aux séries éliminatoires de la Ligue Nationale de Hockey en 2019. Les chaînes spécialisées « Prise 2 », « LCN », « addik^{TV} » et « MOI ET CIE » ont connu des croissances respectives de leurs revenus de 25,2 %, 7,7 %, 16,3 % et 16,3 %. 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 à adopter de nouvelles stratégies et à diversifier ses sources de revenus via ses chaînes spécialisées et les plateformes TVA.ca et TVA Sports Direct, entre autres. Également, durant cette période, Groupe TVA a réussi à augmenter ses parts de marché de 1,2 part pour s'établir à 38,4 parts. Les parts de marché combinées des chaînes spécialisées ont augmenté de 1,6 part grâce, entre autres, à l'acquisition des chaînes « Évasion » et « Zeste » en 2019, alors que les parts de marché du Réseau TVA ont connu un recul de 0,4 part.

BAlIA ajusté

Le BAlIA ajusté de ce secteur a augmenté de 0,8 % depuis 2017. Cette hausse provient principalement de l'augmentation de 272,9 % du BAlIA ajusté des chaînes spécialisées, découlant principalement de l'Acquisition de Serdy. Les autres chaînes spécialisées, à l'exception de « TVA Sports », ont connu une augmentation de 28,0 % de leur BAlIA ajusté. La chaîne « TVA Sports » a connu une légère diminution de 1,4 % de son BAlIA ajusté négatif, attribuable principalement à la baisse de ses charges d'exploitation qui a été légèrement supérieure à la baisse de ses produits d'exploitation. Ces écarts favorables ont été contrebalancés en grande partie par la diminution de 26,5 % du BAlIA ajusté du Réseau TVA 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 32,1 % 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 cessation de la publication et de la vente de certains titres, de la baisse des revenus liés à l'exploitation de marques ainsi que de la diminution des revenus d'édition sur mesure. 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'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») du secteur magazines en 2017.

BAlIA ajusté

Malgré la baisse importante de ses produits d'exploitation, le BAlIA ajusté de ce secteur n'a diminué que de 11,3 % depuis 2017 découlant de la mise en place de plusieurs plans de rationalisation des effectifs et des dépenses au cours des dernières années et de la cessation de la publication de certains titres non rentables. 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 6,2 % de ses produits d'exploitation au cours des trois derniers exercices. Cette croissance provient principalement de l'augmentation de 67,1 % des revenus associés aux activités de postproduction découlant de l'Acquisition d'Audio Zone et de l'Acquisition de Serdy, de l'ajout des activités de location de mobiles depuis l'Acquisition des actifs de Mobilimage le 22 janvier 2018, ainsi que de l'augmentation de 15,7 % des revenus de doublage, sous-titrage et vidéodescription. Ces écarts favorables ont été contrebalancés en partie par la baisse de 11,2 % des produits d'exploitation reliés aux activités de location de studios et d'équipements, affectés par l'absence d'une production d'envergure en 2019. Les revenus provenant des activités de location de studios et d'équipements représentent 47,0 % des revenus totaux du secteur en 2019 alors qu'ils représentaient 56,2 % en 2017.

BAlIA ajusté

La marge bénéficiaire générée par ce secteur d'activités a été de 24,1 % en 2017, de 25,0 % en 2018 et de 22,8 % en 2019. Le niveau plus bas de la marge bénéficiaire en 2019 est attribuable à l'absence d'une production d'envergure au cours du présent exercice.

Production et distribution

Produits d'exploitation

L'acquisition des actions des sociétés faisant partie du groupe Incendo a permis à la Société de diversifier ses sources de revenus et d'élargir sa présence à l'international, notamment sur les marchés anglophones. Ce nouveau secteur production et distribution a permis de générer des revenus de l'ordre de 13 371 000 \$ en 2019.

BAIIA ajusté

La marge bénéficiaire générée par ce secteur d'activités a été de 21,2 % en 2019.

FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

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

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

	Exercices terminés les		Trois mois terminés les	
	31 décembre		31 décembre	
	2019	2018	2019	2018
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	51 472	\$ 29 933	\$ 5 788	\$ 5 800
Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels	(18 796)	(16 852)	(5 804)	(3 558)
Acquisitions d'entreprises	(35 477)	(4 755)	-	(24)
Dispositions d'immobilisations et d'actifs incorporels	-	3 723	-	-
Autres	(3 925)	(5 492)	(992)	(1 370)
(Augmentation) remboursement de la dette nette	(6 726)	\$ 6 557	\$ (1 008)	\$ 848
	31 décembre 2019		31 décembre 2018	
Situation à la fin :				
Dette échéant à court terme		44 846		52 849
Moins : espèces		(3 383)		(18 112)
Dette nette		41 463	\$	34 737
				\$

Activités d'exploitation

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation en hausse de 21 539 000 \$ pour l'exercice 2019 principalement dû à la hausse de 17 923 000 \$ du BAIIA ajusté ainsi qu'à la variation nette favorable de 8 309 000 \$ au niveau des actifs et passifs d'exploitation, contrebalancées en partie par l'augmentation des frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres de 4 221 000 \$.

Fonds de roulement de 5 505 000 \$ au 31 décembre 2019 comparativement à un fonds de roulement de 4 995 000 \$ au 31 décembre 2018, soit une légère variation favorable de 510 000 \$.

Activités d'investissement

Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels de 18 796 000 \$ pour l'exercice 2019, comparativement à 16 852 000 \$ pour la même période de 2018, soit une hausse de 1 944 000 \$ (11,5 %).

Au cours de l'exercice 2019, la Société a réalisé des investissements numériques et technologiques, incluant des investissements nécessaires pour assurer la bonne continuité des affaires de la Société. Elle a également investi dans des équipements techniques nécessaires à l'intégration des activités provenant de l'Acquisition de Serdy.

Dispositions d'immobilisations et d'actifs incorporels nil pour l'exercice 2019, comparativement à 3 723 000 \$ pour l'exercice 2018. Au cours du mois de juillet 2018, la Société avait conclu la vente d'un immeuble situé à Québec pour un produit de disposition net de 3 528 000 \$.

Acquisitions d'entreprises de 35 477 000 \$ pour l'exercice 2019 (Voir « Acquisition de Serdy » et « Acquisition d'Incendo » ci-dessus) contre des acquisitions d'entreprises de 4 755 000 \$ pour l'exercice 2018 (Voir « Acquisition des actifs de Mobilimage » et « Acquisition d'Audio Zone » ci-dessus).

Activités de financement

Dettes échéant à court terme (excluant les frais de financement reportés) de 44 863 000 \$ au 31 décembre 2019, comparativement à 52 939 000 \$ au 31 décembre 2018, soit une baisse de 8 076 000 \$ correspondant essentiellement aux remboursements de capital trimestriels sur le prêt à terme jusqu'à son échéance en novembre dernier. L'utilisation du crédit rotatif a permis le remboursement du prêt à terme à l'échéance.

Situation financière au 31 décembre 2019

Liquidités disponibles nettes de 108 228 000 \$, soit un crédit rotatif disponible et inutilisé de 104 845 000 \$ ainsi que des espèces de 3 383 000 \$.

Au 31 décembre 2019, la totalité du capital de 44 863 000 \$ était à rembourser sur la dette au cours du prochain exercice.

L'échéance moyenne pondérée de la dette de Groupe TVA était d'environ 0,1 année au 31 décembre 2019 (0,8 année au 31 décembre 2018) 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 2019 et 2018.

La Société dispose d'un crédit rotatif qui a été prolongé d'un an le 21 février 2020 et vient donc à échéance le 24 février 2021. Sa taille a alors été diminuée de 150 000 000 \$ à 75 000 000 \$. Au 31 décembre 2019, les sommes empruntées sur le crédit rotatif représentent 44 863 000 \$ d'acceptations bancaires portant intérêt au taux effectif de 3,39 % en plus d'une lettre de crédit en circulation d'un montant de 155 000 \$ alors qu'au 31 décembre 2018, 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 sa convention de crédit, la Société est assujettie à certaines restrictions dont le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2019, la Société respectait toutes les conditions relatives à sa convention de crédit.

Analyse du bilan consolidé au 31 décembre 2019

Tableau 8

Bilans consolidés de Groupe TVA

Analyse des principales variations entre les 31 décembre 2019 et 2018

(en milliers de dollars)

	31 décembre 2019		31 décembre 2018		Écart	Principales sources d'explication de l'écart
<u>Actifs</u>						
Espèces	3 383	\$	18 112	\$	(14 729)	\$ Impact de l'Acquisition de Serdy et de l'Acquisition d'Incendo.
Contenu audiovisuel à long terme	54 678		42 987		11 691	Impact de l'Acquisition de Serdy, de l'Acquisition d'Incendo ainsi que des investissements dans des films et séries.
Immobilisations	175 653		186 583		(10 930)	Impact de l'amortissement plus élevé que les investissements et que les immobilisations découlant de l'Acquisition de Serdy.
Actifs incorporels	29 311		13 662		15 649	Impact de l'Acquisition de Serdy et de l'Acquisition d'Incendo.
Écart d'acquisition	23 703		9 102		14 601	Impact de l'Acquisition de Serdy et de l'Acquisition d'Incendo.
<u>Passif</u>						
Droits de contenu à payer	83 244	\$	70 145	\$	13 099	\$ Impact du décalage des paiements de certains droits de diffusion, de l'Acquisition de Serdy et de l'Acquisition d'Incendo.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 31 décembre 2019, les obligations contractuelles importantes des activités d'exploitation comprenaient les remboursements de capital et d'intérêts sur la dette et les obligations locatives, les sommes à payer et la contrepartie conditionnelle en lien avec l'Acquisition d'Incendo, les paiements pour des contrats d'acquisition de contenu audiovisuel ainsi que des paiements pour les autres engagements contractuels. Ces obligations contractuelles sont résumées dans le tableau 9.

Tableau 9
Obligations contractuelles importantes de Groupe TVA au 31 décembre 2019
(en milliers de dollars)

	Moins d'un an	1-3 ans	3-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Dette échéant à court terme	44 863 \$	- \$	- \$	- \$	44 863 \$
Obligations locatives	3 238	4 977	1 802	1 199	11 216
Paiement d'intérêts ¹	988	540	262	77	1 867
Sommes à payer et contrepartie conditionnelle	4 521	4 409	-	-	8 930
Droits de contenu	198 490	166 788	137 592	103 773	606 643
Autres engagements	15 556	12 446	3 078	145	31 225
Total	267 656 \$	189 160 \$	142 734 \$	105 194 \$	704 744 \$

¹ Les intérêts sont calculés à partir d'un niveau de dette constant à celui au 31 décembre 2019 et incluent les frais de disponibilité sur le crédit rotatif garanti ainsi que les intérêts sur les obligations locatives.

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 Ligue Nationale de Hockey pour le Canada. Les charges d'exploitation reliées à ce contrat sont constatées dans les charges d'exploitation de la Société et les engagements totaux liés à cette entente ont été inclus dans les engagements de la Société.

Cotisations aux régimes de retraite

Les cotisations de l'employeur prévues aux régimes de retraite à prestations définies et aux avantages complémentaires à la retraite de la Société seront de 3 064 000 \$ en 2020, fondé sur le plus récent rapport financier actuariel déposé (des contributions de 3 273 000 \$ ont été payées en 2019).

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 105 802 000 \$ (100 242 000 \$ en 2018).

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 56 980 000 \$ (55 571 000 \$ en 2018).

De plus, au cours de l'exercice 2019, la Société a facturé des honoraires de gestion à des sociétés sous contrôle commun pour un montant de 6 143 000 \$ (10 259 000 \$ en 2018). 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 2019 et 2018.

Ententes hors bilan

Garantie

La Société a garanti une partie des valeurs résiduelles de certains des actifs loués en vertu de contrats de location pour le bénéfice du bailleur. Si la juste valeur des actifs loués, à la fin de la durée des contrats de location 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 2019, 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, 515 000 options d'achat d'actions classe B de la Société étaient en circulation au 14 février 2020.

Tableau 10
Nombre d'actions en circulation au 14 février 2020
(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 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. Il en est de même pour le secteur production et distribution dont les résultats d'exploitation peuvent être affectés par les mêmes facteurs et plus spécifiquement par la demande des télédiffuseurs mondiaux. 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 de coûts relatifs à la programmation réseau et au contenu télévisuel, aux frais locatifs, aux coûts de main-d'œuvre ou aux 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 services de vidéo sur demande par abonnement, de l'Internet, 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, 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. C'est notamment le cas des services de vidéo sur demande par abonnement non réglementés, comme Netflix, qui ont accès à des capitaux internationaux pour financer leurs contenus originaux et exclusifs. Le 28 septembre 2017, le ministre du Patrimoine canadien et Netflix ont conclu une entente en vertu de laquelle Netflix s'engage à investir au moins 500 millions dans des productions originales canadiennes au cours des cinq prochaines années, livrant ainsi une forte concurrence à la Société en termes de production locale et de contenus. 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, de mobiles 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, de mobiles 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, de mobiles 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.

Dans le secteur production et distribution, la Société entre en concurrence avec d'autres producteurs et distributeurs de contenus, notamment quant à l'obtention de financement de nouveaux projets et la diffusion de productions. Certaines de ces entreprises 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. Un environnement où la concurrence est plus intense pourrait 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 par abonnement, 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 plateformes de diffusion et de stockage des produits ou que certains changements mus par cette évolution s'opèrent dans le comportement des consommateurs. Les consommateurs consacrent une proportion importante de leur temps à l'utilisation d'Internet et d'appareils mobiles et regardent la majorité du contenu en différé ou sur demande à partir d'Internet, sur leurs téléviseurs et sur des appareils portables. Ces technologies et modèles de fonctionnement augmentent la fragmentation de l'auditoire, réduisent les cotes d'écoute de la Société et nuisent 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 ainsi que dans le secteur production et distribution

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.

Par le passé, un pourcentage significatif des produits d'exploitation des sociétés faisant partie d'Incendo provenait chaque année d'un nombre limité de clients. La Société s'attend encore à ce qu'un fort pourcentage des revenus du secteur production et distribution continue de provenir d'un nombre relativement restreint de clients dans un proche avenir.

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 produits dérivés et de nouvelles chaînes spécialisées

La Société investit dans le lancement de produits dérivés et de nouvelles chaînes spécialisées dans son secteur télédiffusion. Les revenus associés aux périodes suivant le lancement de produits dérivés ou d'une nouvelle chaîne spécialisée sont toujours relativement modérés, alors que les frais d'opération initiaux peuvent s'avérer plus substantiels. De plus, bien que la Société croie au potentiel associé à cette stratégie, il demeure possible que la profitabilité 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 revenus

Les produits d'exploitation des opérations de télédiffusion découlent en grande partie des recettes publicitaires. Celles-ci ainsi que les produits d'exploitation du secteur production et distribution, 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 par abonnement, 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 ainsi que réduire les produits d'exploitation du secteur production et distribution. Si la capacité de générer des recettes publicitaires est limitée, la Société pourrait devoir développer des sources de revenus 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 revenus et une limitation de sa capacité à générer des produits d'exploitation conjuguée à une incapacité à générer de nouvelles sources de revenus 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 ont 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, les producteurs de contenu du secteur télédiffusion de même que le secteur production et distribution, 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 des talents, 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 à la dépendance du secteur des services cinématographiques et audiovisuels ainsi que du secteur production et distribution à l'égard des produits d'exploitation provenant de clients situés à l'extérieur du Canada

De nombreux clients du secteur des services cinématographiques et audiovisuels de même que du secteur production et distribution 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 et aux télédiffuseurs établis aux États-Unis qui se procuraient des services de production et du contenu produit 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 ainsi que la demande pour du contenu produit par le secteur production et distribution 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 propriétés intellectuelles obtenues sous licence auprès de tiers, ne seront pas contestées, invalidées ou contournées, ou que des droits octroyés aux termes de telles propriétés intellectuelles 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 la portée et les limites de 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, particulièrement dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre qualifiée, 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 actions collectives, 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 une facilité de crédit. 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 cette facilité sera refinancée ou que les modalités alors disponibles seront comparables à celles dont elle jouit actuellement.

Risques reliés aux relations de travail

Au 31 décembre 2019, approximativement 49 % des employés permanents de la Société étaient syndiqués. Les relations de travail avec ses employés étaient régies par sept conventions collectives. Au 31 décembre 2019, trois conventions étaient échues et ces dernières couvrent approximativement 15 % 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 la Société et 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 28 % des charges d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2019. 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 actifs incorporels non amortissables et aux écarts d'acquisition

Comme indiqué à la rubrique « Pratiques et estimations comptables déterminantes – Dépréciation d'actifs » du présent rapport de gestion, les actifs incorporels non amortissables 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 actifs incorporels non amortissables 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 actifs incorporels non amortissables et des écarts d'acquisition. Il ne peut y avoir de garantie que la valeur des actifs incorporels non amortissables 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 actifs non amortissables 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, pourraient lui occasionner des charges importantes et détourner le temps et les ressources de la direction ainsi que perturber ses activités commerciales. De plus, certaines acquisitions comprennent des ajustements de prix post-clôtures qui pourraient entraîner des déboursés plus élevés qu'anticipés. 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 échéant à court 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 échéant à court terme correspond à sa valeur comptable aux 31 décembre 2019 et 2018.

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 2019 et 2018, 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 2019, 8,3 % des comptes clients étaient impayés depuis plus de 120 jours après la date de facturation (17,6 % au 31 décembre 2018) dont 30,9 % étaient provisionnés (19,4 % au 31 décembre 2018).

Le tableau suivant présente les changements à la provision pour pertes de crédit attendues pour les exercices terminés les 31 décembre 2019 et 2018 :

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

	31 décembre 2019		31 décembre 2018	
Solde au début de l'exercice	2 555	\$	3 777	\$
Variation des pertes de crédit attendues	104		286	
Dépréciation	(893)		(1 508)	
Solde à la fin de l'exercice	1 766	\$	2 555	\$

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 son crédit rotatif garanti. Au 31 décembre 2019, la dette échéant à court 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, d'une dette échéant à court terme et des obligations locatives, moins les espèces.

Aux 31 décembre 2019 et 2018, la structure du capital se présentait comme suit :

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

	31 décembre 2019		31 décembre 2018	
Dette échéant à court terme	44 863	\$	52 939	\$
Obligations locatives	11 216		13 603	
Moins : espèces	(3 383)		(18 112)	
Passif net	52 696		48 430	
Capitaux propres attribuable aux actionnaires	290 189	\$	271 730	\$

À l'exception des exigences de ratios financiers requises dans sa convention de crédit, la Société n'est sujette à aucune autre exigence externe sur le capital. Au 31 décembre 2019, la Société respecte les conditions relatives à sa convention de crédit.

Éventualités et litiges

La Société est engagée dans divers litiges et réclamations dans le cours normal de ses activités. La Société est d'avis que l'issue de ces litiges et de ces réclamations (qui sont, dans certains cas, couverts par des polices d'assurance, sous réserve des franchises applicables) ne devrait avoir aucune incidence défavorable importante sur ses affaires, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

Dans le cadre de litiges commerciaux avec un câblodistributeur, des poursuites ont été engagées par la Société et contre la Société ainsi que contre Québecor et certaines de ses filiales. À ce stade-ci des poursuites, la direction de la Société est d'avis que le dénouement 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;

- la Société peut identifier les droits de chacune des parties à l'égard des biens ou services à être transférés;
- la Société 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 la Société changeront du fait du contrat); et
- il est probable que la Société recouvre les sommes auxquelles elle a droit à la suite du 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 lors de la parution du magazine.

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 mobiles et d'équipements

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

Revenus provenant des services de postproduction et d'effets visuels

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

Revenus provenant des activités de production et de distribution

Les revenus tirés de la production et de la distribution sont constatés au moment où la production est terminée, livrée et acceptée par le client selon les conditions de licence ou le contrat de distribution et que le client peut commencer à exploiter et à diffuser le contenu. Les revenus tirés des services de production 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 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 qu'il a été prévu.

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

Le montant comptabilisé comme une provision est la meilleure estimation de la dépense nécessaire à l'extinction de l'obligation à la date du bilan ou pour transférer l'obligation à un tiers à cette même date. Le montant de la provision est

ajusté lorsque l'effet de la valeur de l'argent dans le temps est important. Le montant constaté pour un contrat déficitaire est le moindre du coût nécessaire pour exécuter l'obligation, déduction faite des avantages économiques à recevoir prévus au contrat, et de tout indemnisation ou pénalité découlant de l'inexécution.

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

Acquisitions d'entreprises

Les acquisitions d'entreprises sont comptabilisées selon la méthode de l'acquisition. Le coût d'une acquisition est évalué à la juste valeur de la contrepartie donnée en échange du contrôle de l'entreprise acquise à la date d'acquisition. Cette contrepartie peut être composée d'espèces, d'actifs transférés, d'instruments financiers émis ou de paiements conditionnels futurs. Les actifs identifiables repris et les passifs assumés de l'entreprise acquise sont comptabilisés à leur juste valeur à la date d'acquisition. L'écart d'acquisition est évalué et comptabilisé comme étant l'excédent de la juste valeur de la contrepartie versée sur la juste valeur des actifs identifiables acquis et des passifs assumés comptabilisés.

L'évaluation de la juste valeur des éléments d'actifs acquis et de passif pris en charge et des considérations conditionnelles futures exige du jugement et est fondée exclusivement sur des estimations et des hypothèses. La Société utilise principalement la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs pour estimer la valeur des actifs incorporels acquis.

Les estimations et hypothèses utilisées dans la répartition du prix d'achat à la date d'acquisition peuvent aussi avoir une incidence sur le montant de dépréciation comptabilisé après la date d'acquisition, tel que décrit ci-dessus sous la rubrique « Dépréciation d'actifs ».

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 16 - Contrats de location

Le 1^{er} janvier 2019, la Société a adopté sur une base rétroactive complète les nouvelles règles de 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 pour certaines exceptions. En particulier, les preneurs doivent 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 sont évalués initialement sur une base de valeur actualisée.

L'adoption de la norme IFRS 16 a eu des impacts importants sur les états financiers consolidés puisque tous les secteurs de la Société sont engagés dans plusieurs contrats de location à long terme pour l'utilisation de locaux ou d'équipements.

Conformément à l'IFRS 16, la majorité des charges liées aux contrats de location est comptabilisée aux résultats comme une dépense d'amortissement d'un actif lié au droit d'utilisation, accompagnée d'une charge d'intérêt sur l'obligation locative. Puisqu'en vertu de la norme précédente les charges liées aux contrats de location-exploitation étaient comptabilisées dans les charges d'exploitation lorsqu'elles étaient engagées, l'adoption de l'IFRS 16 modifie le moment où celles-ci sont comptabilisées sur la durée de chaque contrat de location ainsi que le classement des dépenses dans les états consolidés des résultats.

Par ailleurs, les paiements en capital de l'obligation locative sont dorénavant présentés en tant qu'activités de financement dans les états consolidés des flux de trésorerie, tandis que selon la norme précédente ces paiements étaient présentés en tant qu'activités d'exploitation.

L'adoption rétroactive de l'IFRS 16 a eu les impacts suivants sur les données financières consolidées comparatives :

États consolidés des résultats et du résultat global

Augmentation (diminution)	Exercice terminé le 31 décembre 2018	Trois mois terminés le 31 décembre 2018
Achats de biens et services	(4 134) \$	(877) \$
Amortissement	3 077	758
Charges financières	808	182
Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres	(764)	(761)
Dépense d'impôts	268	185
Bénéfice net et résultat global	745 \$	513 \$

Bilans consolidés

Augmentation (diminution)	31 décembre 2018	31 décembre 2017
Actifs liés au droit d'utilisation	9 161 \$	10 922 \$
Actif d'impôts différés	170	438
Créditeurs et charges à payer	57	63
Provisions	(1 166)	(1 153)
Obligations locatives ¹	13 092	15 524
Autres éléments de passif	(2 183)	(1 860)
Bénéfices non répartis	(469) \$	(1 214) \$

¹ La tranche à court terme des obligations locatives représente 3 480 000 \$ au 31 décembre 2018 et 4 298 000 \$ au 31 décembre 2017.

IFRIC 23 - Incertitude relative aux traitements fiscaux

Le 1^{er} janvier 2019, la Société a adopté les nouvelles règles de l'IFRIC 23 qui fournit des lignes directrices sur la manière d'évaluer les positions fiscales incertaines sur la base des probabilités que les autorités fiscales accepteront ou non les positions fiscales de la Société.

L'adoption de l'IFRIC 23 n'a pas eu d'impact sur les états financiers consolidés.

Contrôles et procédures de communication de l'information

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

Le 1^{er} avril 2019, la Société a conclu l'acquisition des sociétés du groupe Incendo dont les activités sont présentées dans le secteur production et distribution. En raison du peu de temps écoulé entre la date d'acquisition et la date d'attestation au 31 décembre 2019, la direction n'a pas été en mesure de compléter son analyse de la conception des CIIF de ce secteur. Au cours des prochains trimestres, la direction terminera son analyse de la conception des CIIF relatifs aux activités nouvellement acquises. Veuillez-vous reporter aux tableaux 1, 2 et 3 du présent rapport de gestion pour obtenir de plus amples renseignements sur ce secteur d'activités. Le tableau 13 ci-dessous fournit également certaines informations complémentaires.

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 2019 pour les secteurs télédiffusion, magazines ainsi que des services cinématographiques et audiovisuels. Par conséquent, la conception des CPCI fournit une assurance raisonnable que l'information importante relative à la Société, y compris ses filiales consolidées, leur est communiquée par d'autres personnes au sein de ces entités, en particulier pendant la période où les documents annuels sont établis et que l'information qui doit être présentée par la Société dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports qu'elle dépose ou transmet en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée, et présentée dans les délais prescrits par cette législation. De plus, la conception du CIIF fournit une assurance raisonnable que l'information financière de la Société est fiable et que ses états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Enfin, aucune modification concernant le CIIF qui aurait eu ou qui est raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur ce contrôle, n'a été identifiée par la direction au cours de la période comptable commençant le 1^{er} octobre 2019 et se terminant le 31 décembre 2019 pour les secteurs télédiffusion, magazines ainsi que des services cinématographiques et audiovisuels.

Tableau 13
Informations financières complémentaires – Production et distribution
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2019
Actif à court terme	15 057 \$
Actif à long terme	5 098
Passif à court terme	4 433
Passif à long terme	2 125

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 www.sedar.com et www.groupe TVA.ca.

Mise en garde concernant l'information prospective

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

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

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

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reflètent les attentes de la Société au 27 février 2020 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 27 février 2020

Tableau 14
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES
Exercices terminés les 31 décembre 2019, 2018 et 2017
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2019		2018		2017
Exploitation					
Produits d'exploitation	569 910	\$	551 910	\$	589 707
BAlIA ajusté	72 440	\$	54 517	\$	70 290
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	16 452	\$	9 057	\$	(16 398)
Données par action de base et diluée					
Résultat par action de base et diluée	0,38	\$	0,21	\$	(0,38)
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206		43 206		43 206
Actif total	575 146	\$	543 906	\$	557 592
Passif non courant	32 492	\$	21 455	\$	74 497

Tableau 15
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2019			
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation				
Produits d'exploitation	164 196	125 618	145 955	134 141
BAlIA ajusté	33 568	31 141	3 764	3 967
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	16 030	13 361	(6 224)	(6 715)
Données par action de base et diluée				
Résultat par action de base et diluée	0,37	0,31	(0,14)	(0,16)
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206	43 206	43 206	43 206
2018				
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation				
Produits d'exploitation	150 466	127 418	140 190	133 836
BAlIA ajusté (BAlIA ajusté négatif)	25 901	28 087	(2 812)	3 341
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	9 525	14 090	(9 629)	(4 929)
Données par action de base et diluée				
Résultat par action de base et dilué	0,22	0,33	(0,22)	(0,11)
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, aux besoins en services de production des producteurs internationaux et locaux, à la demande de contenu de la part des télédiffuseurs mondiaux et aux calendriers de livraison afférents. 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, 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 alors que dans le secteur production et distribution, les charges d'exploitation varient en fonction des calendriers de livraison ainsi que des revenus estimatifs futurs.

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