RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026

TABLE DES MATIÈRES

1 ÉTENDUE DU RAPPORT DE GESTION 1
2 ÉNONCÉS PROSPECTIFS 1
3 PROFIL DE L'ENTREPRISE 2
3.1 Aperçu de l'industrie 3
3.2 Stratégie de l'entreprise 4
4 FAITS SAILLANTS FINANCIERS ET OPÉRATIONNELS 5
5 RÉSULTATS D'EXPLOITATION 6
5.1 Revenus 6
5.2 Marge brute 8
5.3 Charges d'exploitation 9
5.4 Charges financières 11
5.5 Impôts sur le résultat 11
5.6 Résultat net 11
6 INFORMATION TRIMESTRIELLE 12
7 SITUATION DE TRÉSORERIE, RESSOURCES EN CAPITAL ET SOURCES DE FINANCEMENT 12
7.1 Activités d'exploitation 14
7.2 Activités d'investissement 14
7.3 Activités de financement 14
8 MESURES DE PERFORMANCE NON CONFORMES AUX IFRS 15
9 CAPITAL SOCIAL ENTIÈREMENT DILUÉ (10 NOVEMBRE 2026) 15
10 STRATÉGIE EN MATIÈRE D'ENVIRONNEMENT, SOCIÉTÉ ET GOUVERNANCE (ESG) 16
11 RISQUES ET INCERTITUDES 16
12 CONTRÔLES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE 17
13 INFORMATION ADDITIONNELLE ET CONTINUE 17

RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026

1 ÉTENDUE DU RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion vise à aider le lecteur à mieux comprendre les activités de Technologies D-BOX inc. et ses filiales ainsi que les éléments-clés de ses résultats financiers. Il explique notamment l'évolution de la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026 en les comparant aux résultats des périodes correspondantes de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison des bilans aux 30 septembre 2026 et 31 mars 2026.

Le présent rapport de gestion, préparé conformément au Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue, doit être lu en parallèle avec les informations contenues dans les états financiers consolidés audités de l'exercice clos le 31 mars 2026 et les notes afférentes. Sauf indication contraire, les termes « Société » et « D-BOX » font référence à Technologies D-BOX inc.

Les états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026 de même que le présent rapport de gestion ont été revus par le comité d'audit et approuvés par le conseil d'administration de la Société le 10 novembre 2026. Sauf indication contraire, tous les montants dont il est question dans le rapport de gestion sont exprimés en milliers de dollars canadiens.

2 ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Certains renseignements figurant dans le présent rapport de gestion pourraient constituer des « énoncés prospectifs » au sens des lois canadiennes applicables en matière de valeurs mobilières. Les énoncés prospectifs peuvent notamment inclure des énoncés au sujet de la Société, de ses projets, ses activités, ses objectifs, ses opérations, sa stratégie, ses perspectives commerciales, ses résultats financiers et de sa situation financière ou des hypothèses sous-jacentes à ceux-ci. Dans le présent rapport de gestion, les expressions telles que « pouvoir », « probable », « croire », « prévoir », « s'attendre », « avoir l'intention », « planifier », « estimer » et des expressions similaires, leur mode conditionnel ou futur, et leur forme négative, servent à désigner des énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs ne sauraient être interprétés comme une garantie d'un rendement ou de résultats futurs et n'indiquent pas nécessairement avec précision si ce rendement futur se matérialisera ni comment ou à quel moment il pourra se matérialiser. De par leur nature, les énoncés prospectifs sont assujettis à de nombreux risques et incertitudes et sont fondés sur plusieurs hypothèses qui donnent lieu à la possibilité que les résultats réels puissent différer sensiblement des attentes de la Société exprimées ou sous-entendues dans les énoncés prospectifs. Aucune garantie ne peut être donnée que les événements prévus par les énoncés prospectifs se produiront, y compris, mais sans s'y limiter, les projets, les activités, les objectifs, les opérations, la stratégie, les perspectives commerciales, les résultats financiers et la situation financière de la Société.

Les énoncés prospectifs sont présentés dans ce rapport de gestion en vue de donner des renseignements sur les attentes et les plans actuels de la direction et de permettre aux investisseurs et à d'autres parties de mieux comprendre le contexte dans lequel la Société exerce ses activités. Toutefois, les lecteurs sont mis en garde du fait que ces énoncés prospectifs peuvent ne pas convenir à d'autres fins.

Ces énoncés prospectifs sont fondés sur les renseignements disponibles à la date des présentes et/ou sur les croyances de bonne foi de la direction à l'égard d'événements futurs. Ils sont assujettis à des risques, à des incertitudes et à d'autres facteurs imprévisibles connus et inconnus, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de D-BOX.

Les risques, incertitudes et hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des attentes de la Société exprimées ou sous-entendues dans les informations prospectives comprennent, sans toutefois s'y limiter : la réglementation du commerce international ; la concentration des clients ; la dépendance à l'égard des fournisseurs ; la performance du contenu ; le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain ; la capacité à mettre en œuvre la stratégie ; les préférences des consommateurs et tendances ; les conditions politiques, sociales et économiques ; les alliances stratégiques ; le risque de crédit ; la concurrence ; l'accès au contenu ; la normalisation technologique ; les besoins de financement futurs ; le réseau de distribution ; l'endettement ; les crises sanitaires mondiales ; les garanties, rappels et réclamations ; la dépendance à l'égard du personnel clé et les relations de travail ; les questions juridiques et réglementaires et les litiges ; la propriété intellectuelle ; la sécurité et la gestion de l'information ; et le risque de réputation lié aux médias sociaux. Ces facteurs de risque et autres qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des attentes exprimées ou sous-entendues dans les informations prospectives sont abordés à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de la Société pour l'exercice clos le 31 mars 2026, qui se trouve sur SEDAR à l'adresse www.sedarplus.ca. Sauf si les lois canadiennes sur les valeurs mobilières l'exigent, la Société n'a pas l'intention ni n'assume aucune obligation de mettre à jour ou de réviser les informations prospectives contenues dans la notice annuelle pour refléter des informations, événements, circonstances ou autres événements ultérieurs.

La Société met en garde les lecteurs que les risques énumérés ci-dessus ne sont pas les seuls susceptibles de la toucher. D'autres risques et incertitudes, pour l'instant non connus de la Société ou que celle-ci juge négligeables, pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

3 PROFIL DE L'ENTREPRISE

D-BOX est un leader dans le domaine de la technologie haptique, offrant des expériences de mouvement immersives qui sollicitent le corps et stimulent l'imagination. Son logiciel haptique et son processus de conception haptique assurent une synchronisation parfaite entre les mouvements, les vibrations et les textures et le contenu à l'écran, améliorant ainsi la qualité narrative au cinéma, dans les jeux de simulation de course et dans la simulation professionnelle. L'expertise de D-BOX en matière d'haptique assure le plus haut niveau de réalisme pour le contenu. Ce niveau de réalisme est obtenu grâce à l'intégration parfaite du logiciel et du matériel comme suit :

1. La programmation et la conception des effets haptiques sous forme de piste, image par image, dans le cas d'un contenu linéaire, ou en utilisant la vaste bibliothèque d'effets haptiques de D-BOX pour les contenus interactifs, en fonction de la télémétrie spécifique du contenu. Ce contenu a été minutieusement conçu pour que la rétroaction haptique soit parfaitement synchronisées et adaptées au film, afin d'optimiser l'effet d'immersion.
2. Un processeur haptique servant d'interface entre le contenu et le système haptique physique, est capable de reconnaître le contenu joué, quelle qu'en soit la source, et de l'associer au Code Haptique D-BOX approprié. Il permet ensuite aux systèmes haptiques d'être synchronisés avec le contenu.
3. Notre système haptique est composé, entre autres, d'actionneurs électromécaniques exclusifs intégrés à un siège, une plateforme ou autre type d'équipement.

Les sources de revenus actuelles de la Société comprennent principalement :

1. la vente, le financement ou la location à long terme de matériel D-BOX, notamment des actionneurs haptiques et des bases haptiques qui sont intégrés par des revendeurs, des intégrateurs et des fabricants d'équipement ou de sièges (connus sous le nom de fabricants d'équipement d'origine ou « OEM ») dans des fauteuils, des fauteuils inclinables, des sièges, des contrôleurs haptiques et des interfaces électroniques ou des serveurs, et qui commercialisent la technologie D-BOX sous leurs propres marques ;

2. L'octroi de licences pour le code haptique D-BOX aux salles de cinéma équipées de systèmes haptiques permettant de diffuser des contenus conçus par D-BOX. Cette technologie permet aux salles équipées de systèmes haptiques D-BOX d'offrir une expérience immersive enrichie aux spectateurs. La Société perçoit également des revenus de maintenance liés à l'utilisation de ces systèmes haptiques dans les salles de cinéma. Il est important de noter que la comptabilisation et la génération de ces revenus de licence et de maintenance sont directement liées aux ventes de billets. Cela signifie que les flux de revenus récurrents de la Société provenant de ces sources sont intrinsèquement liés au volume de billets vendus, qui dépend des performances globales du box-office.

Au 30 septembre 2026, D-BOX comptait 93 employés comparativement à 90 employés au 30 septembre 2025.

3.1 Aperçu de l'industrie

Clients du cinéma

Alors que le secteur mondial de l'exploitation cinématographique devrait atteindre une valeur de 72,7 milliards de dollars américains d'ici 2034, avec un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 5,3 %[1], il continue de s'orienter vers une montée en gamme de ses meilleurs actifs afin de compenser la cession éventuelle des actifs les moins rentables. Alors que les exploitants modernisent leurs actifs pour privilégier le rendement par spectateur plutôt que le volume brut, la technologie haptique immersive de D-BOX sert de catalyseur principal pour l'optimisation des revenus. D-BOX permet aux exploitants de maximiser la monétisation de leurs sièges et écrans les plus rentables en offrant une expérience client impossible à vivre à domicile. Les systèmes haptiques de D-BOX constituent la montée en gamme la plus simple pour les exploitants. Ne nécessitant souvent que très peu de modifications structurelles des salles existantes, notre solution permet un déploiement rapide dans les multiplexes.

La valeur stratégique de D-BOX repose sur ses flux récurrents de redevances et de maintenance à forte marge. Si les ventes de matériel peuvent refléter la nature variable des cycles de rénovation des exploitants, chaque nouvelle installation représente une expansion à long terme de notre empreinte numérique. Cette « base installée » fonctionne comme une plateforme technologique à fort multiple. Nos revenus liés aux droits d'utilisation et à la location sont de plus en plus résilients ; ces derniers temps, les redevances de D-BOX ont surpassé les tendances générales du box-office nord-américain, prouvant que les cinéphiles privilégient les expériences haptiques haut de gamme, même dans des cycles de contenu volatils.

Clients de simulation de course

Au cours des dernières années, la simulation de course est passée d'un passe-temps de niche à un sport électronique légitime et à un outil de formation professionnelle. La prolifération des centres de simulation et des complexes commerciaux équipés de simulateurs de course a alimenté la croissance de cet e-sport, attirant à la fois les amateurs professionnels et occasionnels. Grâce à ses systèmes haptiques capables de reproduire les textures, la vitesse, les vibrations du moteur et les mouvements dynamiques du véhicule, D-BOX a attiré l'attention de plusieurs partenaires de premier plan dans le domaine de la simulation de course automobile, qui ont choisi d'intégrer les systèmes haptiques D-BOX dans leurs plans d'expansion de leurs sites commerciaux. La commercialisation de cet e-sport pourrait constituer une opportunité de croissance complémentaire pour D-BOX.

Clients de simulation et formation

La simulation et la formation haptiques offrent une occasion unique d'améliorer la sécurité en permettant aux opérateurs d'apprendre et de mettre en pratique de nouvelles compétences dans un environnement contrôlé sans risque d'accidents, de blessures, de dommages coûteux à de la machinerie dispendieuse et avec moins d'impact sur l'environnement dans de nombreux cas. Les industries de la construction, de l'automobile et de la défense sont trois secteurs dans lesquels la Société continue de voir des opportunités dans la simulation et la formation par haptique, et ces secteurs ont apporté une contribution

[1] Selon Global Market Insights (GMI): www.gminsights.com

positive par le passé. Nos produits durables et notre logiciel haptique précis sont généralement bien adaptés aux applications de simulation et de formation, car les clients recherchent le simulateur de formation le plus réaliste possible.

3.2 Stratégie de l'entreprise

La Société exerce ses activités au sein d'un seul secteur d'exploitation. D-BOX vend ses produits à des OEM, notamment des intégrateurs, des revendeurs et des distributeurs. En ce qui a trait spécifiquement aux revenus de ventes de systèmes, la Société analyse la performance de quatre groupes de clients : le cinéma en salle, la simulation de course, la simulation et la formation, et les autres clients. Bien que D-BOX distribue les mêmes produits à tous les groupes de clients, elle reconnaît que chaque groupe a un effet disproportionné sur les revenus et, par conséquent, elle en fait l'analyse séparément.

Les clients du secteur du cinéma comprennent les circuits commerciaux, les équipementiers et les studios. Les clients du secteur de la simulation de course comprennent des entités commerciales qui vendent des simulateurs de course à des complexes commerciaux, au grand public et à certaines équipes de course professionnelles. Les clients du secteur de la simulation et de la formation comprennent les équipementiers et les entités commerciales qui se spécialisent dans la formation des professionnels travaillant dans les secteurs de l'automobile, du transport, de la logistique, de l'aviation et de la construction, ainsi que dans certaines applications militaires. Le groupe des autres clients comprend toutes les autres sources de revenus, y compris les OEM qui vendent aux parcs d'attractions, aux arcades, aux musées et aux planétariums, ainsi que les revenus de logistique.

Les éléments clés de la stratégie d'entreprise de la Société dans ces marchés sont les suivants :

- Augmenter l'empreinte dans les cinémas afin d'accroître les revenus récurrents futurs ;
- Développer des sources de revenus récurrents à forte marge en étendant les licences de contenu, les abonnements logiciels et les contrats de service à l'ensemble de la base installée ;
- Continuer à améliorer et à développer la technologie de mouvement haptique de D-BOX afin de maintenir notre présence en tant que leader des expériences haptiques et immersives en position assise;
- Assurer l'excellence opérationnelle grâce à une gestion rigoureuse des coûts, tout en continuant à offrir les meilleures expériences haptiques de leur catégorie;
- Créer de la valeur pour les actionnaires grâce à une allocation rigoureuse de capital, notamment par le recours, lorsque cela est approprié, à des outils des marchés financiers tels qu'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités, afin de racheter des actions lorsque l'on estime qu'elles se négocient à un cours inférieur à leur valeur intrinsèque.

4 FAITS SAILLANTS FINANCIERS ET OPÉRATIONNELS

Faits saillants pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026

- Les revenus totaux ont diminué de 25 % pour atteindre 12,1 millions de dollars, contre 16,1 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Le BAIIA ajusté* a diminué pour atteindre 4,4 millions de dollars, contre 5,6 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Le résultat avant impôts sur le résultat a diminué pour atteindre 2,6 millions de dollars, contre 4,5 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Les revenus des droits d'utilisation, de location et de maintenance ont augmenté de 14 % pour atteindre un record pour le trimestre de 5,1 millions de dollars, contre 4,5 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Les revenus de la vente de systèmes ont diminué de 40 % pour atteindre 7,0 millions de dollars, contre 11,6 millions de dollars à l'exercice précédent.
- La trésorerie et les équivalents de trésorerie étaient de 19,9 millions de dollars au 30 septembre 2026 comparativement à 17,6 millions de dollars au 31 mars 2026.

Faits saillants pour la période de six mois close le 30 septembre 2026

- Les revenus totaux ont diminué de 13 % pour atteindre 25,5 millions de dollars, contre 29,1 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Le BAIIA ajusté* a diminué de 3 % pour atteindre 8,6 millions de dollars, contre 8,9 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Le résultat avant impôts sur le résultat a diminué 14 % pour atteindre 5,6 millions de dollars, contre 6,5 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Les revenus des droits d'utilisation, de location et de maintenance ont augmenté de 19 % pour atteindre un record pour le trimestre de 10,1 millions de dollars, contre 8,5 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Les revenus de la vente de systèmes ont diminué de 25 % pour atteindre 15,4 millions de dollars, contre 20,7 millions de dollars à l'exercice précédent.

	Périodes de trois mois closes les 30 septembre			Périodes de six mois closes les 30 septembre		
	2026	2025	Var. (%)	**2026**	2025	Var. (%)
Revenus	**12 099**	16 108	(25 %)	**25 501**	29 146	(13 %)
Résultat net	**2 621**	4 526	(42 %)	**5 561**	6 478	51 %
BAIIA ajusté*	**4 384**	5 594	(22 %)	**8 641**	8 922	(3 %)
Résultat de base par action	**0,012**	0,020	42 %	**0,025**	0,029	14 %
Résultat dilué par action	**0,011**	0,020	44 %	**0,024**	0,029	18 %
	Au 30 septembre 2026			**Au 31 mars 2026**		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	**19 892**			17 585		

* Se référer à la rubrique « Mesures de performance non conformes aux IFRS » dans la section 8.

5 RÉSULTATS D'EXPLOITATION

5.1 Revenus

Le tableau suivant présente les revenus pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026 en les comparant avec les périodes correspondantes de l'exercice précédent :

	Périodes de trois mois				Périodes de six mois			
	2026	2025	Var. ($)	Var. (%)	**2026**	2025	Var. ($)	Var. (%)
Revenus								
Ventes de systèmes								
Salles de cinéma	**3 068**	6 428	(3 360)	(52 %)	**6 765**	10 509	(3 744)	(36 %)
Simulation de course	**2 055**	2 612	(557)	(21 %)	**4 378**	4 913	(535)	(11 %)
Simulation et formation	**1 426**	1 781	(355)	(20 %)	**3 183**	3 960	(777)	(20 %)
Autres	**445**	811	(366)	(45 %)	**1 092**	1 294	(202)	(16 %)
Total des ventes de systèmes	**6 994**	11 632	(4 638)	(40 %)	**15 418**	20 676	(5 258)	(25 %)
Droits d'utilisation, location et maintenance	**5 105**	4 476	629	14 %	**10 083**	8 470	1 613	19 %
Revenus totaux	**12 099**	16 108	(4 009)	(25 %)	**25 501**	29 146	(3 645)	(13 %)

Période de trois mois close le 30 septembre 2026

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, les revenus ont diminué de 25 % pour atteindre 12,1 millions de dollars, contre 16,1 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Les ventes de systèmes aux salles de cinéma ont diminué de 52 % pour atteindre 3,1 millions de dollars, contre 6,4 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Comme prévu, cette baisse reflète un retour à des tendances saisonnières plus habituelles, les exploitants ayant naturellement ralenti leurs investissements pendant les mois d'été afin de se concentrer sur l'exploitation de leurs salles dans le contexte d'un calendrier de superproductions particulièrement solide. Ce ralentissement saisonnier des achats de matériel a été accentué par une période comparative exceptionnellement forte à l'exercice précédent, ce qui rend la comparaison d'un exercice à l'autre particulièrement difficile. Malgré la baisse du volume des ventes de systèmes, D-BOX continue d'être considérée comme une priorité en matière d'allocation de capital par ses partenaires exploitants, compte tenu de la capacité éprouvée de sa technologie à maximiser le rendement par spectateur.

Pour la période, 16 net nouveaux écrans ont été installés contre 37 pour la période correspondante de l'exercice précédent, un écart qui reflète lui aussi la normalisation du cycle d'investissement plutôt qu'un changement de la demande sous-jacente ou de du dynamisme de la marque. Le nombre total d'écrans actifs était de 1 249 au 30 septembre 2026, contre 1 084 un an plus tôt, ce qui représente une croissance du nombre d'écrans de 15,2 % d'un exercice à l'autre. Cette expansion continue de la base installée témoigne de la pénétration croissante de D-BOX sur le marché mondial du cinéma. La Société continue de faire preuve de prudence quant aux futurs cycles de renouvellement du matériel, étant consciente que les dépenses d'investissement des exploitants sont intrinsèquement saisonnières et cycliques, et qu'elles fluctuent généralement en fonction de la vigueur du calendrier mondial des sorties en salles et de la génération de flux de trésorerie disponibles de ses partenaires exploitants.

Les ventes de systèmes aux clients de la simulation de course ont diminué de 21 % pour atteindre à 2,1 millions de dollars, contre 2,6 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. De même, les ventes de systèmes aux clients de la simulation et de la formation ont diminué de 20 % pour atteindre 1,4 million de dollars, contre 1,8 million de dollars pour la

période correspondante de l'exercice précédent. Les baisses enregistrées dans ces deux groupes de clients reflètent une modération de la demande de certains partenaires OEM tiers, qui ont ajusté leurs calendriers de production et ralenti leurs achats au cours de la période. Ces fluctuations liées au calendrier sont caractéristiques d'un modèle de ventes reposant sur les OEM.

Les ventes de systèmes aux autres clients ont diminué de 45 % pour atteindre 0,4 million de dollars, contre 0,8 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse s'explique principalement par la diminution des revenus de logistique, qui sont directement liés au volume global des ventes de systèmes et ont donc diminué parallèlement à la réduction générale des expéditions de matériel au cours de la période.

Les revenus de droits d'utilisation, location et maintenance ont augmenté de 14 % pour atteindre 5,1 millions de dollars, contre 4,5 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui représente un résultat trimestriel record. Cette hausse par rapport à l'exercice précédent s'explique par deux facteurs complémentaires : une augmentation de 28,6 %[2] du box-office nord-américain, qui a directement contribué à l'augmentation des revenus issus des redevances, et une progression de 15,2 % de notre base installée, ce qui a élargi le nombre d'écrans générant des redevances de licence et des frais de maintenance récurrents. Conjuguées, ces dynamiques soulignent l'effet de levier opérationnel inhérent à notre modèle économique : à mesure que notre base installée augmente, chaque reprise du box-office se traduit par une augmentation proportionnellement plus importante des redevances.

Le box-office du trimestre a toutefois été inhabituellement concentré. Deux films à eux seuls ont représenté plus de 50 % des revenus totaux au cours de la période, une concentration nettement supérieure à la norme historique d'environ 26 % à 36 % pour les deux principaux titres. Si une telle domination des superproductions est favorable au volume global du box-office, elle restreint la programmation des contenus pour les exploitants. Les revenus de redevances de D-BOX profitent davantage d'un calendrier plus large comportant trois ou quatre titres performants. Lorsque le box-office est dominé par un ou deux films seulement, la fréquentation se concentre sur un nombre limité de séances. À l'inverse, un éventail plus large de titres attrayants permet aux exploitants de programmer simultanément du contenu D-BOX dans leurs multiples salles équipées de D-BOX, ce qui accroît le taux d'occupation des sièges et donne aux spectateurs à la recherche d'une expérience haut de gamme davantage d'occasions de choisir D-BOX, générant ainsi des revenus de redevances plus élevés pour la Société. Les sièges D-BOX affichent généralement des taux d'occupation moyens plus élevés que les sièges classiques, atteignant plus rapidement leur capacité maximale lors des séances très prisées. Au cours du trimestre, la concentration de la demande autour de deux films a permis aux recettes globales au box-office de progresser à un rythme plus soutenu que les revenus de redevances D-BOX, les sièges classiques disposant d'une plus grande capacité à absorber l'augmentation de la fréquentation. Malgré cette dynamique, la technologie D-BOX était présente dans 90 % des 10 films ayant généré le plus de recettes au cours du trimestre, ce qui renforce la forte adéquation de la Société avec les sorties les plus performantes du secteur. Les performances remarquables de Spider-Man: Brand New Day, The Odyssey, Minions & Monsters et Toy Story 5 ont contribué de manière importante à ce résultat trimestriel record et démontrent que, même dans un contexte de contenu concentré, D-BOX demeure le format haut de gamme de choix pour les titres les plus attendus du secteur.

Période de six mois close le 30 septembre 2026

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, les revenus ont diminué de 13 % pour atteindre 25,5 millions de dollars, comparativement à 29,1 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse s'explique principalement par la diminution des ventes de systèmes dans tous les groupes de clients, partiellement compensée par des revenus trimestriels records de droits d'utilisation, de location et de maintenance.

Les ventes de systèmes aux salles de cinéma ont diminué 36 % pour atteindre 6,8 millions de dollars, contre 10,5 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. Comme il est mentionné dans l'analyse de la période de trois mois, cette baisse reflète un retour à des tendances saisonnières plus habituelles, les exploitants ayant naturellement réduit leurs investissements pendant les mois d'été afin de se concentrer sur l'exploitation de leurs salles dans le contexte d'un

[2] Selon https://www.boxofficemojo.com/

calendrier de superproductions particulièrement solide. La comparaison a également souffert d'une période exceptionnellement forte à l'exercice précédent, ce qui rendait le résultat d'il y a douze mois particulièrement difficile à égaler. Malgré la baisse du volume des ventes de systèmes, la Société a continué d'étendre sa base installée, renforçant la position de D-BOX comme priorité en matière d'allocation de capital pour les partenaires exploitants qui cherchent à maximiser le rendement par spectateur.

Les ventes de systèmes aux clients de la simulation de course ont diminué de 11 % pour atteindre 4,4 millions de dollars, contre 4,9 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. De même, les ventes de systèmes aux clients de la simulation et de la formation ont diminué 20 % pour atteindre 3,2 millions de dollars, contre 4,0 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. Les baisses enregistrées dans ces deux groupes de clients reflètent un ralentissement de la demande de certains partenaires OEM tiers, qui ont ajusté leur calendrier de production et réduit leurs achats au cours de la période. Ces fluctuations liées au calendrier sont inhérentes à un modèle de ventes reposant sur les OEM.

Les ventes de systèmes aux autres clients ont diminué 16 % pour atteindre 1,1 million de dollars, contre 1,3 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. Cette baisse s'explique principalement par la diminution des revenus de logistique, qui sont directement liés au volume global des ventes de systèmes et ont donc diminué parallèlement à la réduction générale des expéditions de matériel au cours de la période.

Les revenus de droits d'utilisation, location et maintenance ont augmenté 19 % pour atteindre 10,1 millions de dollars, contre 8,5 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. Cette hausse s'explique par l'expansion de 15,2 % de notre base installée mondiale d'un exercice à l'autre et par le renforcement continu de la notoriété de la marque auprès des exploitants et des cinéphiles. Les films à conception haptique demeurent un facteur de différenciation concurrentielle clé, permettant aux exploitants d'offrir une expérience haut de gamme enrichie par le mouvement qui trouve constamment écho auprès du public et qui soutient la génération de revenus récurrents dans l'ensemble de notre base installée.

5.2 Marge brute

Le tableau suivant présente le rapprochement de la marge bénéficiaire brute à la marge brute pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent :

	Périodes de trois mois		Périodes de six mois	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
Revenus	**12 099**	16 108	**25 501**	29 146
Marge brute	**7 703**	8 898	**15 625**	16 214
Marge bénéficiaire brute*	**64 %**	55 %	**61 %**	56 %

* Se référer à la rubrique « Mesures de performance non conformes aux IFRS » dans la section 8.

Période de trois mois close le 30 septembre 2026

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, la marge brute a diminué pour atteindre 7,7 millions de dollars, contre 8,9 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. La marge bénéficiaire brute a augmenté pour se fixer à 64 %, comparativement à 55 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'amélioration de la marge brute reflète une composition plus favorable des revenus, principalement attribuable à une part plus importante des revenus à forte marge issus des droits d'utilisation, de location et de maintenance par rapport au total des revenus de la période considérée. Ce flux de revenus récurrents, qui a progressé de 14 % en glissement annuel pour atteindre 5,1 millions de dollars, un revenu trimestriel record, génère des marges structurellement plus élevées que les ventes de systèmes et a été le principal facteur contribuant à l'amélioration globale de la marge. La baisse des ventes de systèmes aux salles de cinéma, qui génèrent des marges inférieures à celles de nos flux de revenus récurrents, a également contribué à cette évolution favorable de la composition des revenus au cours de la période.

Période de six mois close le 30 septembre 2026

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, la marge brute a diminué de 0,5 million de dollars pour s'établir à 15,6 millions de dollars, contre 16,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui concorde avec la baisse globale des revenus au cours de la période. Malgré cette diminution de la marge brute en valeur absolue, la marge bénéficiaire brute s'est considérablement améliorée pour atteindre 61 %, contre 56 % pour la période comparative de l'exercice précédent, soit une hausse de 6 points de pourcentage.

Cette amélioration de la marge bénéficiaire brute reflète une évolution favorable de la composition des revenus vers des sources de revenus récurrents à marge plus élevée, plus précisément les revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance, qui ont représenté une part plus importante des revenus totaux par rapport aux ventes de systèmes aux salles de cinéma. Cette évolution a été amplifiée par la baisse, d'un exercice à l'autre, des ventes de systèmes aux salles de cinéma. Bien que les ventes de systèmes contribuent à la marge brute en dollars absolus, elles génèrent des marges structurellement plus faibles que nos sources de revenus récurrents. Par conséquent, leur contribution réduite à la composition des revenus a eu une incidence favorable sur la marge bénéficiaire brute consolidée, même si elle a pesé sur la marge brute totale.

5.3 Charges d'exploitation

Le tableau suivant présente les informations relatives aux charges d'exploitation pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent :

	Périodes de trois mois			Périodes de six mois		
	2026	2025	**Var. (%)**	**2026**	2025	**Var. (%)**
Frais de ventes et marketing	**1 798**	1 164	54 %	**3 568**	2 849	25 %
% des revenus	15 %	7 %		14 %	10 %	
Frais d'administration	**2 405**	1 889	27 %	**4 282**	4 124	4 %
% des revenus	20 %	12 %		17 %	14 %	
Frais de recherche et développement	**846**	1 175	(28 %)	**2 184**	2 607	(16 %)
% des revenus	7 %	7 %		9 %	9 %	
Perte de change	**40**	88	(55 %)	**97**	75	29 %
% des revenus	– %	1 %		– %	– %	
Total des charges d'exploitation	**5 089**	4 316	18 %	**10 131**	9 655	5 %
% des revenus	42 %	27 %		40 %	33 %	

Frais de ventes et marketing : Les frais de ventes et marketing se composent principalement des coûts liés au personnel incluant la charge au titre des paiements fondés sur des actions, des honoraires professionnels, des frais de publicité et du matériel promotionnel aux points de vente et des frais de participation à des foires commerciales.

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, les frais de ventes et marketing ont augmenté de 54 % pour s'établir à 1,8 million de dollars (15 % des revenus), comparativement à 1,2 million de dollars (7 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique principalement par la hausse des charges liées à la rémunération fondée sur des actions (0,2 million de dollars), des honoraires professionnels (0,2 million de dollars) et des frais de déplacement liés aux salons professionnels (0,1 million de dollars), les autres postes de dépenses restant globalement stables d'un exercice à l'autre.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, les frais de ventes et marketing ont augmenté de 25 % pour s'établir à 3,6 millions de dollars (14 % des revenus), comparativement à 2,8 millions de dollars (10 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique principalement par la hausse des charges liées à la

rémunération fondée sur des actions (0,3 million de dollars), des honoraires professionnels (0,3 million de dollars) et des frais de déplacement liés aux salons professionnels (0,1 million de dollars), les autres postes de dépenses restant globalement stables d'un exercice à l'autre.

Frais d'administration : Les frais d'administration se composent notamment des coûts liés au personnel incluant la charge au titre des paiements fondés sur des actions, les coûts de l'infrastructure informatique, les frais d'assurance, les honoraires d'audit, des honoraires professionnels et des autres frais généraux et administratifs.

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, les frais d'administration ont augmenté de 27 % pour s'établir à 2,4 millions de dollars (20 % des revenus), comparativement à 1,9 million de dollars (12 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique entièrement par la hausse de la charge de rémunération fondée sur des actions (1,0 million de dollars), partiellement compensée par une diminution des salaires (0,5 million de dollars), les autres composantes des charges restant globalement stables. La rémunération fondée sur des actions est une charge sans effet sur la trésorerie dont l'évaluation est directement influencée par le cours de l'action de la Société et sa volatilité; par conséquent, l'augmentation d'un exercice à l'autre reflète l'appréciation du cours de l'action de D-BOX plutôt qu'une hausse des dépenses de trésorerie sous-jacentes. Compte non tenu de la rémunération fondée sur des actions, les frais d'administration ont diminué d'un exercice à l'autre, ce qui reflète l'attention soutenue que porte la Société à une gestion rigoureuse des coûts.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, les frais d'administration ont augmenté de 4 % pour s'établir à 4,3 millions de dollars (17 % des revenus), comparativement à 4,1 millions de dollars (14 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Comme pour la période de trois mois, l'augmentation s'explique entièrement par la hausse de la charge de rémunération fondée sur des actions (1,7 million de dollars), largement compensée par la diminution des salaires (1,2 million de dollars), cette dernière reflétant des indemnités de départ engagées à l'exercice précédent qui ne se sont pas reproduites. Cette augmentation de la rémunération en actions, parallèlement au contrôle des coûts salariaux, témoigne de la volonté de la Société de lier directement la rémunération des dirigeants à la création de valeur pour les actionnaires. Compte non tenu de la rémunération fondée sur des actions, les frais d'administration ont diminué d'un exercice à l'autre, ce qui souligne l'engagement continu de la Société en matière de rigueur opérationnelle et de contrôle des coûts.

Frais de recherche et développement : Les frais de recherche et développement incluent principalement les coûts liés au personnel chargé des produits, de l'ingénierie matérielle et de l'ingénierie logicielle incluant la charge au titre des paiements fondés sur des actions, l'amortissement de certaines immobilisations incorporelles, les autres coûts liés à la maintenance et à l'amélioration des produits existants et à l'adaptation des produits aux diverses normes internationales, moins les crédits d'impôt à l'investissement.

Pour la période de trois mois close le 30 septembre 2026, les frais de recherche et développement ont diminué de 28 % pour atteindre 0,8 million de dollars (7 % des revenus) contre 1,2 million de dollars (7 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse s'explique principalement par une augmentation de 0,3 million de dollars de l'aide gouvernementale reçue dans le cadre de projets visant à faire progresser la technologie de mouvement haptique de base de la Société. Malgré la diminution des frais de recherche et développement comptabilisés, l'investissement sous-jacent de la Société dans l'innovation est demeuré conforme à celui des périodes précédentes, le niveau des activités de développement étant resté globalement inchangé d'un exercice à l'autre. D-BOX demeure engagée à perfectionner continuellement sa plateforme technologique, un levier clé de la croissance des revenus et de l'amélioration des marges à long terme.

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, les frais de recherche et développement ont diminué de 16 % pour atteindre 2,2 millions de dollars (9 % des revenus) contre 2,6 millions de dollars (9 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Comme pour la période de trois mois, cette baisse s'explique principalement par une augmentation de 0,3 million de dollars de l'aide gouvernementale soutenant des projets visant à faire progresser la technologie exclusive de la Société. Les frais de recherche et développement en pourcentage des revenus sont demeurés stables d'un

exercice à l'autre, ce qui reflète l'approche rigoureuse de la Société en matière d'allocation des ressources de développement, tout en continuant d'investir dans les capacités qui sous-tendent la compétitivité et l'évolutivité de son offre de produits.

Perte (profit) de change : La perte (le profit) de change résulte principalement de l'incidence de la fluctuation du dollar canadien par rapport au dollar américain sur la conversion des opérations libellées en dollars américains au cours en vigueur le jour de la transaction, et des actifs et passifs monétaires libellés en dollars américains au cours de clôture. La perte (le profit) de change inclut la variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés liés au change.

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026, la perte de change s'est élevée à 0,04 million de dollars et 0,1 million de dollars, respectivement, contre 0,1 million de dollars et 0,1 million de dollars, respectivement, pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent.

5.4 Charges financières

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026, les éléments financiers nets ont généré un produit de 0,1 million de dollars et de 0,1 million de dollars, respectivement, contre une charge nette de néant et de 0,1 million de dollars, respectivement, pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. Cette évolution positive reflète la diminution des charges d'intérêts sur la dette à long terme et des autres frais bancaires, D-BOX ayant continué de réduire l'encours de sa dette. À ces réductions s'est ajoutée une augmentation importante des produits d'intérêts, qui ont atteint 0,2 million de dollars et 0,3 million de dollars pour les périodes de trois et de six mois, respectivement, contre 0,1 million de dollars et 0,2 million de dollars à l'exercice précédent. Cette croissance des produits d'intérêts reflète le placement stratégique des excédents de trésorerie de la Société dans des comptes d'épargne à intérêt élevé, générant des rendements supplémentaires sur les liquidités disponibles.

Dans l'ensemble, la réduction des charges financières brutes et la croissance significative des produits d'intérêts se traduisent par une position de produit financier net positive et en amélioration, ce qui démontre les avantages concrets de la stratégie rigoureuse d'allocation du capital de D-BOX.

5.5 Impôts sur le résultat

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026, la charge d'impôts sur le résultat s'est élevée à 0,07 million de dollars et à 0,06 million de dollars, respectivement, contre 0,02 million de dollars et 0,02 million de dollars, respectivement, pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. La charge d'impôts sur le résultat, le cas échéant, est principalement liée aux activités internationales de D-BOX, plus précisément à sa filiale américaine, qui est assujettie à des taux d'imposition étrangers différents du taux d'imposition prévu par la loi au Canada de 26,5 %.

La Société a comptabilisé un actif d'impôt différé net de 6,5 millions de dollars au 30 septembre 2026, ce qui reflète l'évaluation de D-BOX selon laquelle il est probable qu'elle disposera de bénéfices imposables futurs suffisants pour utiliser ses pertes fiscales et crédits d'impôt accumulés. Cette comptabilisation s'appuie sur la rentabilité soutenue de la Société, ses perspectives opérationnelles favorables et la croissance continue de ses sources de revenus récurrents.

5.6 Résultat net

Pour les périodes de trois et de six mois closes le 30 septembre 2026, le résultat net s'est élevé à 2,6 millions de dollars (résultat de base et dilué par action de 0,012 $ et 0,011 $, respectivement) et à 5,6 millions de dollars (résultat de base et dilué par action de 0,025 $ et 0,024 $, respectivement), respectivement, comparativement à 4,5 millions de dollars (résultat de base et diluée par action de 0,020 $ et 0,020 $, respectivement) et à 6,5 millions de dollars (résultat de base et diluée par action de 0,029 $ et 0,029 $, respectivement) pour les périodes correspondantes de l'exercice précédent. La baisse du résultat net d'un exercice à l'autre reflète la diminution globale des revenus, principalement attribuable à la baisse des ventes de systèmes aux salles de cinéma, partiellement compensée par la forte croissance continue des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance. L'incidence de la baisse des revenus sur le résultat net a également été atténuée par une amélioration significative de la marge bénéficiaire brute, qui est passée de 55 % à 64 % pour la période de trois mois et de 56 % à 61 % pour la

période de six mois, ainsi que par l'amélioration du produit financier net. Ensemble, ces facteurs ont limité la baisse du résultat net par rapport à la diminution des revenus.

6 INFORMATION TRIMESTRIELLE

Les résultats d'exploitation pour chacun des huit derniers trimestres sont présentés dans le tableau suivant :

(Tous les montants sont en milliers de dollars canadiens, sauf les montants liés aux données par action)

Exercice	2027		2026				2025	
	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4	T3
Vente de systèmes	**6 994**	8 424	11 666	10 708	11 632	9 044	6 368	10 136
Droits d'utilisation, location et maintenance	**5 105**	4 978	2 985	3 083	4 476	3 994	2 241	3 163
Revenus totaux	**12 099**	13 402	14 651	13 791	16 108	13 038	8 609	13 299
BAIIA ajusté*	**4 384**	4 257	3 242	3 359	5 594	3 328	1 578	2 565
Résultat net	**2 621**	2 940	1 888	9 061	4 526	1 952	720	1 531
Résultat de base par action	**0,012**	0,013	0,008	0,041	0,020	0,009	0,003	0,007
Résultat dilué par action	**0,011**	0,012	0,008	0,040	0,020	0,009	0,003	0,007
Nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires en circulation	**222 118**	222 201	222 448	222 325	222 022	222 022	220 757	220 381

* Se reporter à la rubrique « Mesures de performance non conformes aux IFRS » dans la section 8.

7 SITUATION DE TRÉSORERIE, RESSOURCES EN CAPITAL ET SOURCES DE FINANCEMENT

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes des bilans consolidés au 30 septembre 2026 et au 31 mars 2026 :

	Au 30 septembre 2026	Au 31 mars 2026
Trésorerie et équivalents de trésorerie	**19 892**	17 585
Créances	**10 203**	8 360
Stocks	**6 867**	6 155
Total des créances au titre de contrats de location-financement	**1 789**	1 319
Actif total	**52 122**	46 550
Total des passifs courants	**9 162**	8 438
Passif total	**12 391**	11 916
Capitaux propres	**39 731**	34 634

Le fonds de roulement a augmenté de 4,6 millions de dollars pour atteindre 29,3 millions de dollars au 30 septembre 2026, contre 24,7 millions de dollars au 31 mars 2026. Cette amélioration s'explique par la forte génération de trésorerie liée aux activités d'exploitation au cours de la période, qui s'est traduite par une augmentation de 2,3 millions de dollars de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, qui ont atteint 19,9 millions de dollars, partiellement compensée par une légère augmentation des passifs courants. La situation de trésorerie de la Société demeure solide et lui procure une grande flexibilité financière pour soutenir ses activités courantes et ses initiatives de croissance stratégique.

Les créances ont augmenté de 1,8 million de dollars pour atteindre 10,2 millions de dollars au 30 septembre 2026, contre 8,4 millions de dollars au 31 mars 2026. Cette augmentation découle principalement du calendrier de comptabilisation des revenus lié à la sortie de plusieurs films à grand succès vers la fin de la période. Les stocks ont augmenté de 0,7 million de dollars pour atteindre 6,9 millions de dollars au 30 septembre 2026, contre 6,2 millions de dollars au 31 mars 2026. Cette augmentation s'explique par une intensification des achats visant à soutenir la croissance de la demande. Le total des créances au titre des contrats de location-financement — y compris la partie courante de ces créances — a augmenté de 0,5 million de dollars pour s'établir à 1,8 million de dollars au 30 septembre 2026, contre 1,3 million de dollars au 31 mars 2026. Cette augmentation reflète l'adoption croissante de l'offre de financement flexible de D-BOX, qui permet aux exploitants partenaires de déployer les systèmes haptiques D-BOX avec des besoins en capitaux initiaux réduits, abaissant ainsi les obstacles à l'adoption, accélérant les installations d'écrans et générant un flux de revenus récurrent et prévisible pour la Société.

Les passifs courants ont augmenté de 0,7 million de dollars pour s'établir à 9,2 millions de dollars au 30 septembre 2026, contre 8,4 millions de dollars au 31 mars 2026. Cette augmentation s'explique principalement par une hausse de 0,3 million de dollars de la juste valeur des instruments financiers dérivés, une augmentation de 0,2 million de dollars des produits différés reflétant les montants reçus avant leur comptabilisation et une légère augmentation des provisions, les fournisseurs et charges à payer étant demeurés essentiellement stables d'une période à l'autre.

Le total du passif a augmenté de 0,5 million de dollars pour atteindre 12,4 millions de dollars au 30 septembre 2026, contre 11,9 millions de dollars au 31 mars 2026. Malgré l'augmentation des passifs courants décrite ci-dessus, la Société a continué de réduire ses obligations non courantes au cours de la période, notamment grâce aux remboursements prévus de son prêt de Développement économique Canada pour les régions du Québec. Au 30 septembre 2026, la facilité de crédit de la Société auprès de la Banque Nationale du Canada demeurait entièrement inutilisée, avec une capacité disponible de 8,0 millions de dollars, ce qui souligne davantage la solide situation de trésorerie de D-BOX.

Conformément à notre stratégie rigoureuse d'allocation des capitaux, une part importante de notre trésorerie est placée sur des comptes d'épargne à taux d'intérêt élevé afin d'optimiser les revenus d'intérêts. Au 30 septembre 2026, 86 % du solde de trésorerie était placé dans des comptes d'épargne à taux d'intérêt élevé (88 % au 31 mars 2026). Cette évolution s'explique à la fois par des besoins accrus en liquidités pour soutenir la croissance et par les efforts continus visant à optimiser le rendement des liquidités inutilisées.

Les capitaux propres ont augmenté de 5,1 millions de dollars pour atteindre 39,7 millions de dollars au 30 septembre 2026, contre 34,6 millions de dollars au 31 mars 2026. Cette augmentation découle principalement du résultat net de 5,6 millions de dollars dégagé au cours de la période de six mois, conjugué à une augmentation de 1,4 million de dollars de la réserve liée aux paiements fondés sur des actions découlant de la charge de rémunération fondée sur des actions comptabilisée au cours de la période. Ces augmentations ont été partiellement contrebalancées par une réduction de 1,9 million de dollars du capital social liée au programme de rachat d'actions dans le cours normal des activités de la Société au cours de la période.

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes pour la période de six mois close le 30 septembre 2026 en le comparant avec celle de la période correspondante de l'exercice précédent :

	2026	2025
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**5 075**	4 173
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	**(555)**	(393)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	**(2 242)**	(1 012)

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, la variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie a totalisé une génération de 2,3 millions de dollars, comparativement à 2,8 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

7.1 Activités d'exploitation

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 5,1 millions de dollars, comparativement à 4,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette amélioration de 0,9 million de dollars s'explique principalement par une augmentation de 1,2 million de dollars de la charge de rémunération fondée sur des actions sans effet sur la trésorerie et par une variation favorable de 0,6 million de dollars de la juste valeur des instruments financiers dérivés, partiellement compensées par une diminution de 0,7 million de dollars du résultat avant impôts sur le résultat, reflétant la baisse globale des revenus au cours de la période. Les variations du fonds de roulement ont requis 2,8 millions de dollars de trésorerie, un montant globalement comparable à celui de 3,0 millions de dollars requis à l'exercice précédent.

7.2 Activités d'investissement

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 0,6 million de dollars contre 0,4 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui représente une augmentation des investissements de 0,2 million de dollars.

L'augmentation des sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement s'explique par une hausse de 0,3 million de dollars des ajouts d'immobilisations incorporelles, reflétant l'investissement continu de D-BOX dans le développement de produits et ses capacités technologiques afin de soutenir sa stratégie de croissance à long terme. Cette hausse a été partiellement compensée par une diminution de 0,1 million de dollars des ajouts d'immobilisations corporelles, la Société maintenant son approche rigoureuse en matière d'investissements dans les actifs immobilisés. Dans l'ensemble, les activités d'investissement sont demeurées à un niveau absolu faible, conformément au modèle d'exploitation peu capitalistique de D-BOX et à sa volonté d'orienter ses ressources vers des investissements technologiques à rendement élevé qui soutiennent une croissance durable des revenus et l'expansion continue de sa présence mondiale.

7.3 Activités de financement

Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, les flux de trésorerie liés aux activités de financement se sont élevés à 2,2 millions de dollars, contre 1,0 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui représente une augmentation des sorties de trésorerie liées au financement de 1,2 million de dollars.

Cette augmentation s'explique principalement par l'exécution du programme de rachat d'actions dans le cours normal des activités de la Société, dans le cadre duquel D-BOX a racheté et annulé 1,9 million de dollars de ses actions ordinaires au cours de la période, aucune activité de ce type n'ayant eu lieu à l'exercice précédent. Cela reflète l'engagement de la Société à créer de la valeur pour ses actionnaires et sa confiance dans les perspectives à long terme de l'entreprise. Les paiements prévus au titre des obligations locatives sont demeurés globalement stables à 0,3 million de dollars, comparativement à l'exercice précédent. Ces sorties de trésorerie ont été partiellement compensées par une réduction importante des remboursements de la dette à long terme, qui sont passés de 0,8 million de dollars à l'exercice précédent à 0,1 million de dollars, ce qui reflète les progrès substantiels déjà réalisés au cours des périodes antérieures dans la réduction de l'encours de la dette de la Société.

Au 30 septembre 2026, le taux d'intérêt effectif de la dette à long terme était de néant (néant au 30 septembre 2025). Pour la période de six mois close le 30 septembre 2026, les charges d'intérêts sur la dette à long terme, entièrement comptabilisées au titre de la désactualisation de l'escompte appliqué à l'origine, se sont élevées à 5 milliers dollars, comparativement à 28 milliers dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. La facilité de crédit de 8,0 millions de dollars de la Société auprès de la Banque Nationale du Canada est demeurée entièrement inutilisée tout au long de la période.

8 MESURES DE PERFORMANCE NON CONFORMES AUX IFRS

La Société a recours à des mesures de performance financière non conformes aux IFRS dans le présent rapport de gestion et d'autres formes de communications. Ces mesures non conformes aux IFRS n'ont pas de définition normalisée aux termes des IFRS et peuvent difficilement être comparées à des mesures portant un nom semblable présentées par d'autres sociétés. Le lecteur doit garder à l'esprit que ces mesures visent à élargir, et non à remplacer, l'analyse des résultats financiers présentés conformément aux IFRS. La direction a recours tant aux mesures conformes aux IFRS qu'aux mesures non conformes aux IFRS dans le cadre de la planification, de la surveillance et de l'évaluation de la performance de la Société. Les mesures de performance non conformes aux IFRS sont les suivantes :

1) Le BAIIA représente le bénéfice avant l'intérêt et le financement, les impôts sur le résultat et l'amortissement. Le BAIIA est ajusté pour tenir compte d'éléments qui ne sont pas nécessairement indicatifs de la performance opérationnelle sous-jacente de la Société. Étant donné qu'il n'existe pas de méthode généralement reconnue de calculer le BAIIA, cette mesure n'est pas nécessairement comparable à des mesures portant un nom semblable utilisées par d'autres émetteurs. Le BAIIA ajusté fournit de l'information utile et complémentaire, qui peut servir, notamment, à évaluer la rentabilité et les flux de trésorerie d'exploitation. Le tableau suivant présente le rapprochement entre le BAIIA ajusté et le résultat net :

	Périodes de trois mois		Périodes de six mois	
	2026	2025	**2026**	2025
Résultat net	**2 621**	4 526	**5 561**	6 478
Amortissement des immobilisations corporelles	**252**	294	**514**	612
Amortissement des immobilisations incorporelles	**120**	138	**235**	282
Charges financières (produits financiers)	**(72)**	36	**(130)**	61
Impôts (recouvrements) sur le résultat	**65**	20	**63**	20
Paiements fondés sur des actions	**1 358**	135	**2 301**	187
Perte de change	**40**	88	**97**	75
Coûts de restructuration	**–**	357	**–**	1 207
BAIIA ajusté	**4 384**	5 594	**8 641**	8 922

2) La marge BAIIA ajusté est utilisée pour évaluer la capacité de l'entreprise à générer un BAIIA ajusté. Le calcul est effectué en divisant le BAIIA ajusté par le total des revenus.

3) La marge bénéficiaire brute permet d'évaluer la capacité de la Société à générer de la trésorerie par la vente de ses produits en considérant le coût des produits (voir le tableau de rapprochement à la section 5.2).

9 CAPITAL SOCIAL ENTIÈREMENT DILUÉ (10 NOVEMBRE 2026)

	Actions ordinaires de catégorie A
Actions ordinaires de catégorie A en circulation	219 635 872
Instruments convertibles	
Options d'achat d'actions en cours	15 580 001
Unités d'actions restreintes et unités d'actions différées en circulation	2 049 976
	237 265 849

10 STRATÉGIE EN MATIÈRE D'ENVIRONNEMENT, SOCIÉTÉ ET GOUVERNANCE (ESG)

La Société s'engage fermement à mener ses activités dans le respect des principes éthiques, juridiques et de responsabilité sociale, en accordant une attention particulière à l'intégration des principes du développement durable dans l'ensemble de ses opérations et de sa stratégie d'entreprise. La Société encourage, accélère et facilite activement l'adoption de pratiques durables, consciente que la conduite responsable des affaires est essentielle à la création de valeur à long terme et à la résilience.

Les questions ESG sont imbriquées les unes dans les autres et doivent être traitées par toutes les entreprises citoyennes responsables. La Société reconnaît que les questions ESG ont acquis une plus grande importance auprès des investisseurs, des décideurs et d'autres parties prenantes clés, car elles sont considérées comme un moyen de protéger les entreprises contre les risques futurs. Les trois piliers des questions ESG pour D-BOX sont les suivants :

« E » ou Environnement se rapporte à la consommation d'énergie, aux déchets, à la pollution et à la conservation des ressources naturelles de la Société;

« S » ou Société examine la façon dont la Société interagit avec les collectivités où elle mène ses activités, et les politiques internes de la Société liées au travail, à la diversité et à l'inclusion, entre autres;

« G » ou Gouvernance se rapporte aux pratiques et politiques internes qui conduisent à une prise de décision efficace et au respect de la loi. Les questions ESG facilitent la croissance du chiffre d'affaires de la Société à long terme, attirent les talents, réduisent les coûts et forgent un sentiment de confiance parmi les consommateurs.

D-BOX a adopté une approche proactive en mettant en place des politiques et des comportements liés à l'environnement et à la durabilité, au bien-être, à la diversité et à l'éthique. Ces politiques et ces comportements sont décrits dans la notice annuelle datée du 2 juin 2026 disponible sur SEDAR au www.sedarplus.ca.

11 RISQUES ET INCERTITUDES

Nous menons nos activités dans une industrie comportant divers risques et incertitudes. En raison de la nature internationale de nos activités, nous sommes exposés à des changements politiques, économiques et réglementaires qui pourraient avoir un impact sur nos revenus, nos coûts, nos dépenses et notre situation financière globale. Nos performances sont très sensibles à la conjoncture économique mondiale et à la demande de matériel et de logiciels technologiques, ainsi qu'à l'accès continu aux marchés sur lesquels nous opérons. Des conditions macroéconomiques défavorables - telles que l'évolution des structures tarifaires, des taux d'intérêt ou des préoccupations liées à la récession - pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats financiers.

Les investisseurs doivent analyser attentivement les facteurs de risque suivants en plus des autres informations contenues dans notre notice annuelle. Ces risques et incertitudes ne sont pas les seuls susceptibles d'affecter la Société. D'autres risques et incertitudes qui sont actuellement inconnus ou que la Société juge non significatifs pourraient potentiellement avoir un impact sur les activités commerciales de la Société et faire baisser le prix de ses actions. La matérialisation de l'un des risques suivants pourrait avoir un impact sur les activités de la Société et un impact négatif sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Le cas échéant, le prix des actions de la Société pourrait diminuer.

1. Dépendance vis-à-vis du secteur du cinéma ; disponibilité et performance des contenus ; saisonnalité
2. Concentration des clients
3. Risque de crédit
4. Contexte politique, social, économique et sanitaire
5. Préférences des consommateurs et tendances
6. Concurrence, pression sur les prix et compression des marges
7. Chaîne d'approvisionnement, commerce transfrontalier et taux de change

8. Sécurité des produits, garantie, rappels et réclamations
9. Évolution technologique, obsolescence, innovation et intelligence artificielle
10. Propriété intellectuelle, protection des données, confidentialité et cybersécurité
11. Risque lié à l'exécution
12. Liquidité, exigences en matière de fonds propres et accès au financement
13. Endettement
14. Dépendance à l'égard du personnel clé et relations de travail
15. Questions juridiques et réglementaires et litiges
16. Risque de réputation lié aux médias sociaux

Pour une description détaillée des facteurs de risque associés à la Société, veuillez vous reporter à la section « Facteurs de risque » de la notice annuelle de la Société datée du 2 juin 2026, qui est disponible sur www.sedarplus.ca. Le présent document doit être lu en parallèle avec les facteurs de risque décrits dans la notice annuelle 2026, qui sont intégrés par renvois aux présentes.

12 CONTRÔLES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière a pour objectif de fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière de la Société et à la préparation des états financiers selon les IFRS.

Au cours de la période de six mois close le 30 septembre 2026, aucune modification n'a été apportée touchant le contrôle interne à l'égard de l'information financière qui a eu ou est susceptible d'avoir une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société.

13 INFORMATION ADDITIONNELLE ET CONTINUE

Le présent rapport de gestion a été préparé en date du 10 novembre 2026. Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur SEDAR à l'adresse www.sedarplus.ca.

Les marques de commerce D-BOX, HAPTICODE, HAPTISYNC, FEEL IT ALL, MOVE THE WORLD, VIVEZ L'ACTION, HEMC et D-BOX MOTION CODE, que ce soit sous forme de texte ou sous forme graphique, sont la propriété de D-BOX et dans la plupart des cas, sont des marques déposées ou dans le processus d'être enregistrées au Canada et dans les pays ou territoires dans lesquels ces marques de commerce sont utilisées.

Tous les aspects des effets haptiques D-BOX sont protégés par le droit d'auteur.