



RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

**Pour les périodes de trois et de douze mois
closes le 31 mars 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 financiers	10
	5.5 Impôts sur le résultat	10
	5.6 Résultat net	11
6	INFORMATION TRIMESTRIELLE	11
7	SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT	11
	7.1 Activités d'exploitation	12
	7.2 Activités d'investissement	13
	7.3 Activités de financement	13
8	MESURES DE PERFORMANCE NON CONFORMES AUX IFRS	13
9	CAPITAL SOCIAL EN CIRCULATION (2 JUIN 2026)	14
10	STRATÉGIE EN MATIÈRE D'ENVIRONNEMENT, SOCIÉTÉ ET GOUVERNANCE (ESG)	15
11	JUGEMENTS ET ESTIMATIONS IMPORTANTS	15
12	INSTRUMENTS FINANCIERS	17
13	RISQUES ET INCERTITUDES	18
14	ÉVENTUALITÉ	19
15	CONTRÔLES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE	19
16	INFORMATION ADDITIONNELLE ET CONTINUE	20

RAPPORT DE GESTION

Technologies D-BOX inc.

Pour les périodes de trois et de douze mois closes le 31 mars
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 douze mois closes le 31 mars 2026 en les comparant aux résultats de la période correspondante de l'exercice précédent. Il présente également une comparaison des bilans aux 31 mars 2026 et 31 mars 2025.

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 2025 et les notes afférentes. Sauf indication contraire, les termes « Société » et « D-BOX » font référence à Technologies D-BOX inc.

Les états financiers consolidés de l'exercice clos le 31 mars 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 2 juin 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 alors disponibles 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 2025, 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 les vibrations soient 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 ou la location 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 31 mars 2026, D-BOX comptait 93 employés comparativement à 97 employés au 31 mars 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 %, 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 dépassé 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. 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 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.

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

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 et discute de 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 ces groupes ont un effet disproportionné sur les revenus et, par conséquent, elle en discute 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 ventes aux parcs à thème, arcades, musées, planétariums, périphériques de jeux vidéo et coûts de transport.

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 ;
- Augmenter la pénétration du marché dans trois groupes de clients clés : le cinéma, la simulation de course et la simulation et la formation ;
- 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;
- Conclure des partenariats commerciaux avec les leaders de ces marchés afin d'intégrer l'expérience haptique D-BOX à leurs produits et de commercialiser de nouveaux produits ainsi que des opportunités de licence;
- Prendre de l'expansion, stimuler la croissance dans les marchés existants en étendant les capacités et l'infrastructure existantes;
- Se concentrer sur l'excellence opérationnelle en contrôlant les coûts tout en continuant à fournir des expériences haptiques de pointe.

4 FAITS SAILLANTS FINANCIERS ET OPÉRATIONNELS

Faits saillants pour la période de trois mois close le 31 mars 2026

- Les revenus totaux ont augmenté de 70 % pour atteindre 14,7 millions de dollars, contre 8,6 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Le BAIIA ajusté* a augmenté pour atteindre 3,2 millions de dollars, contre 1,6 million de dollars à l'exercice précédent.
- Le résultat avant impôts sur le résultat a augmenté pour atteindre 2,2 millions de dollars, contre 0,7 million de dollars à l'exercice précédent.
- Les revenus des droits d'utilisation, de location et de maintenance ont augmenté de 33 % pour atteindre 3,0 millions de dollars, contre 2,2 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Les revenus de la vente de systèmes ont augmenté de 83 % pour atteindre 11,7 millions de dollars, contre 6,4 millions de dollars à l'exercice précédent.
- La trésorerie et les équivalents de trésorerie étaient de 17,6 millions de dollars au 31 mars 2026 comparativement à 7,8 millions de dollars au 31 mars 2025.
- Le 23 mars 2026, la Bourse de Toronto (« TSX ») a accepté l'avis d'intention de la Société visant à lancer une offre publique de rachat dans le cours normal des activités (« OPR »), autorisant ainsi la Société à racheter, à sa discrétion, jusqu'à 21 millions d'actions ordinaires, sous réserve des conditions et restrictions habituelles applicables à ce type d'offres.

Faits saillants pour la période de douze mois close le 31 mars 2026

- Les revenus totaux ont augmenté de 35 % pour atteindre un record 57,6 millions de dollars, contre 42,8 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Le BAIIA ajusté* a augmenté de 112 % pour atteindre un record 15,5 millions de dollars, contre 7,3 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Le résultat avant impôts sur le résultat a augmenté 193 % pour atteindre un record 11,4 millions de dollars, contre 3,9 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Les revenus des droits d'utilisation, de location et de maintenance ont augmenté de 32 % pour atteindre un record 14,5 millions de dollars, contre 11,0 millions de dollars à l'exercice précédent.
- Les revenus de la vente de systèmes ont augmenté de 36 % pour atteindre 43,1 millions de dollars, contre un record 31,8 millions de dollars à l'exercice précédent.

	Périodes de trois mois closes les 31 mars			Périodes de douze mois closes les 31 mars		
	2026	2025	Var. (%)	2026	2025	Var. (%)
Revenus	14 651	8 609	70 %	57 588	42 787	35 %
Résultat net	1 888	720	162 %	17 427	3 858	352 %
BAIIA ajusté*	3 242	1 578	105 %	15 523	7 311	112 %
Résultat de base par action	0,008	0,003	160 %	0,078	0,017	348 %
Résultat dilué par action	0,008	0,003	157 %	0,076	0,017	343 %
	Au 31 mars 2026			Au 31 mars 2025		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	17 585			7 812		

* 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 douze mois closes le 31 mars 2026 en les comparant avec la période correspondante de l'exercice précédent :

	Périodes de trois mois				Périodes de douze mois			
	2026	2025	Var. (\$)	Var. (%)	2026	2025	Var. (\$)	Var. (%)
Revenus								
Ventes de systèmes								
Salles de cinéma	7 760	992	6 768	682 %	24 107	10 362	13 745	133 %
Simulation de course	1 482	2 682	(1 200)	(45 %)	9 063	10 021	(958)	(10 %)
Simulation et formation	1 717	2 408	(691)	(29 %)	7 206	8 605	(1 399)	(16 %)
Autre	707	286	421	147 %	2 674	2 771	(97)	(4 %)
<i>Total des ventes de systèmes</i>	11 666	6 368	5 298	83 %	43 050	31 759	11 291	36 %
Droits d'utilisation, location et maintenance	2 985	2 241	744	33 %	14 538	11 028	3 510	32 %
Revenus totaux	14 651	8 609	6 042	70 %	57 588	42 787	14 801	35 %

Période de trois mois close le 31 mars 2026

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2026, les revenus ont augmenté de 70 % pour atteindre 14,7 millions de dollars, contre 8,6 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Les ventes de systèmes aux salles de cinéma ont augmenté de 682 % pour atteindre 7,8 millions de dollars, contre 1,0 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation témoigne de l'émergence de D-BOX comme une priorité en matière d'allocation de capitaux pour ses partenaires exploitants de salles de cinéma, qui cherchent à maximiser le rendement par spectateur. Le nombre net de nouvelles installations a atteint 66, contrebalancé par 8 désactivations, contre 6 nouvelles installations nettes pour la même période l'année dernière. Bien que cette forte hausse reflète la pénétration croissante de la marque et la sortie de superproductions à grand succès, nous continuons d'adopter une approche prudente concernant les futurs cycles de renouvellement du matériel. Nous prévoyons que les ventes de systèmes se normaliseront pour revenir aux tendances saisonnières et cycliques historiques, car les dépenses d'investissement des exploitants fluctuent généralement en fonction de la vigueur du calendrier mondial des sorties en salles et de la génération de flux de trésorerie disponibles correspondante de nos partenaires. Le taux de croissance annuel du nombre d'écrans a été de 18,7 %, ce qui a porté le nombre total d'écrans actifs à 1 201 au 31 mars 2026, contre 1 012 l'année précédente.

Les ventes de systèmes aux clients de la simulation de course ont diminué de 45 % pour atteindre 1,5 million de dollars, contre 2,7 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse s'explique principalement par le fait que les clients OEM ont ralenti le rythme de leurs achats, réévaluant leurs niveaux de stocks et reportant leurs commandes de nouveaux systèmes en raison de l'incertitude macroéconomique générale.

Les ventes de systèmes aux clients de la simulation et formation ont diminué 29 % pour atteindre 1,7 million de dollars, contre 2,4 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse reflète un ralentissement de la demande pour les produits de nos clients OEM tiers, certains partenaires ayant revu leurs calendriers de production et modéré leurs achats.

Les ventes de systèmes aux autres clients ont augmenté de 147 %, passant de 0,3 million de dollars pour la même période de l'année précédente à 0,7 million de dollars, grâce à la dynamique soutenue observée sur les marchés connexes.

Les revenus de droits d'utilisation, location et maintenance ont augmenté 33 % pour atteindre 3,0 millions de dollars, contre 2,2 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. Cette hausse d'un exercice à l'autre s'explique principalement par une progression de 24,8 %² du box-office nord-américain, qui a favorisé l'augmentation des revenus liés aux redevances, ainsi que par la croissance de 18,7 % de notre empreinte installée. Pour le deuxième trimestre consécutif, les revenus au box-office n'ont pas été concentrés, les dix films les plus rentables ne représentant que 59,7 % du total des revenus du box-office nord-américain. La technologie D-BOX était présente dans 70 % de ces dix films les plus rentables. Les films codés D-BOX ont une fois de plus obtenu d'excellents résultats parmi les titres les plus rentables du trimestre, notamment *Project Hail Mary*, *Avatar: Fire and Ash*, et *Hoppers*.

Période de douze mois close le 31 mars 2026

Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, les revenus ont augmenté de 35 % pour s'établir à 57,6 millions de dollars, comparativement à 42,8 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette hausse s'explique principalement par l'augmentation des ventes aux clients du secteur du cinéma et à l'augmentation des droits d'utilisation, location et maintenance.

Les ventes de systèmes aux salles de cinéma ont augmenté 133 % pour atteindre 24,1 millions de dollars, contre 10,4 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. Cette augmentation reflète la poursuite du déploiement dans plusieurs réseaux de salles de cinéma, notamment grâce à l'ajout de nombreuses salles tant dans des établissements existants que dans des sites nouvellement ouverts. L'installation de plusieurs salles équipées de la technologie D-BOX au sein d'un même complexe permet aux exploitants d'offrir une expérience haut de gamme homogène sur une plus grande partie de leur programmation, tout en permettant aux spectateurs d'accéder à des séances D-BOX bien au-delà du week-end de sortie. L'infrastructure D-BOX pouvant désormais prendre en charge jusqu'à 10 salles par complexe, les spectateurs bénéficient d'une plus grande souplesse dans la programmation et les exploitants peuvent optimiser le potentiel de rentabilité de leur investissement D-BOX tout au long de l'exploitation d'un film en salle. Cette dynamique a contribué à l'expansion soutenue de notre présence et a renforcé notre position de leader dans le domaine des expériences cinématographiques haut de gamme. Bien que l'année ait bénéficié de fortes tendances d'adoption, nous restons prudents dans nos prévisions concernant les futurs cycles de renouvellement du matériel, qui présentent historiquement une saisonnalité et sont influencés par la vigueur du box-office mondial et les profils de flux de trésorerie disponibles des exploitants.

Les ventes de systèmes aux clients de la simulation de course ont diminué 10 % pour atteindre 9,1 millions de dollars, contre 10,0 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. La variation d'un exercice à l'autre reflète un retour à la normale après une période de forte demande, même si le segment a continué de bénéficier de l'expansion des centres de simulation de course et de l'intérêt croissant du marché pour les expériences de course en haute fidélité. Malgré ce recul, la catégorie reste structurellement bien positionnée, soutenue par un écosystème en pleine expansion d'opérateurs commerciaux et de partenaires de contenu.

Les ventes de systèmes aux clients de la simulation et formation ont diminué 16 % pour atteindre 7,2 millions de dollars, contre 8,6 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. Cette baisse reflète un ralentissement de la demande pour les produits de nos clients OEM tiers, certains partenaires ayant revu leurs calendriers de production et modéré leurs achats.

Les ventes de systèmes aux autres clients ont diminué 4 % pour atteindre 2,7 millions de dollars, contre 2,8 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. Cette baisse était attendue et s'explique par notre retrait planifié du marché du matériel vendu directement aux particuliers, annoncé en février 2024, alors que nous continuons à privilégier les

² Selon <https://www.boxofficejojo.com/>

canaux commerciaux les plus performants et à concentrer nos ressources sur des opportunités évolutives et génératrices de marges.

Les revenus de droits d'utilisation, location et maintenance qui ont augmenté 32 % pour atteindre 14,5 millions de dollars, contre 11,0 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. Cette augmentation est due à une expansion de 18,7 % de notre présence mondiale par rapport à l'exercice précédent et au renforcement continu de la notoriété de notre marque auprès des exploitants de salles et des cinéphiles. Nos films dotés de la technologie haptique restent un facteur clé de différenciation concurrentielle, permettant aux exploitants d'offrir une expérience haut de gamme enrichie par le mouvement qui séduit systématiquement le public et favorise la génération de revenus récurrents sur 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 douze mois closes le 31 mars 2026, par rapport à la même période de l'exercice précédent :

	Périodes de trois mois		Périodes de douze mois	
	2026	2025	2026	2025
Revenus	14 651	8 609	57 588	42 787
Marge brute	7 084	4 661	30 385	22 327
Marge bénéficiaire brute*	48 %	54 %	53 %	52 %

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

Période de trois mois close le 31 mars 2026

Pour la période de trois mois close le 31 mars 2026, la marge brute a augmenté à 7,1 millions de dollars, contre 4,7 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédente. La marge bénéficiaire brute a diminué pour se fixer à 48 %, comparativement à 54 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. La baisse de la marge brute s'explique par une composition des revenus moins favorable, due principalement à une part moindre des revenus à forte marge liés aux droits d'utilisation, à la location et à la maintenance par rapport au chiffre d'affaires total de la période considérée. De plus, la forte augmentation des ventes de systèmes de projection en salles – bien qu'elle ait contribué à la hausse de la marge brute – a également pesé sur la marge, ces revenus présentant des marges structurellement plus faibles que nos sources de revenus récurrentes.

Période de douze mois close le 31 mars 2026

Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, la marge brute a augmenté pour se fixer à 30,4 millions de dollars, contre 22,3 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, reflétant la croissance globale du chiffre d'affaires, notamment grâce à une contribution significative des revenus à forte marge liés aux droits d'utilisation, à la location et à la maintenance. La marge bénéficiaire brute a augmenté pour atteindre 53 %, comparativement à 52 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. L'amélioration de la marge brute s'explique principalement par une part plus importante des revenus récurrents à forte marge (droits d'utilisation, location et maintenance) par rapport aux ventes de systèmes. Cette évolution favorable de la composition des revenus a largement compensé l'impact de la hausse des ventes de systèmes de cinéma qui, bien qu'elles contribuent à la marge brute, présentent des marges structurellement plus faibles que nos sources de revenus récurrents.

5.3 Charges d'exploitation

Le tableau suivant présente les informations relatives aux charges d'exploitation pour les périodes de trois et de douze mois closes le 31 mars 2026, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent :

	Périodes de trois mois			Périodes de douze mois		
	2026	2025	Var. (%)	2026	2025	Var. (%)
Frais de ventes et marketing	1 506	1 242	21 %	5 820	6 595	(12 %)
% des revenus	10 %	14 %		10 %	15 %	
Frais d'administration	2 088	1 327	57 %	7 753	6 405	21 %
% des revenus	14 %	15 %		13 %	15 %	
Frais de recherche et développement	1 227	1 099	12 %	5 240	4 376	20 %
% des revenus	8 %	13 %		9 %	10 %	
Perte sur cession d'actifs	92	–	n.a.	92	–	n.a.
% des revenus	1 %	– %		– %	– %	
Perte de change	6	206	(97 %)	106	615	(83 %)
% des revenus	– %	2 %		– %	1 %	
Total des charges d'exploitation	4 919	3 874	27 %	19 011	17 991	6 %
% des revenus	34 %	45 %		33 %	42 %	

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 31 mars 2026, les frais de ventes et marketing ont augmenté de 21 % pour s'établir à 1,5 million de dollars (10 % des revenus), comparativement à 1,2 million de dollars (14 % 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 (0,1 million de dollars) et des salaires et avantages sociaux (0,1 million de dollars), le reste de l'écart étant imputable à l'augmentation des dépenses consacrées au matériel publicitaire destiné aux points de vente et aux honoraires professionnels.

Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, les frais de ventes et marketing ont diminué de 12 % pour s'établir à 5,8 millions de dollars (10 % des revenus), comparativement à 6,6 millions de dollars (15 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette baisse s'explique principalement par une réduction temporaire des effectifs, qui a entraîné une diminution des charges salariales et a contribué à améliorer l'effet de levier opérationnel pour la période.

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 31 mars 2026, les frais d'administration ont augmenté de 57 % pour s'établir à 2,1 millions de dollars (14 % des revenus), comparativement à 1,3 million de dollars (15 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédente. Cette augmentation s'explique par la hausse des charges liées à la rémunération fondée sur des actions (0,5 million de dollars) et des salaires et avantages sociaux (0,1 million de dollars).

Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, les frais d'administration ont augmenté de 21 % pour s'établir à 7,8 millions de dollars (13 % des revenus), comparativement à 6,4 millions de dollars (15 % des revenus) pour la période correspondante de

l'exercice précédent. Cette augmentation est due à des frais de restructuration de 1,2 million de dollars liés au changement de chef de la direction et de chef des finances. Sans cet élément non récurrent, les frais d'administration seraient restés pratiquement inchangés d'un exercice à l'autre, malgré une hausse de 0,5 million de dollars des charges liées à la rémunération en actions, ce qui témoigne d'une gestion rigoureuse des coûts à tous les niveaux de l'organisation et l'alignement de la structure de rémunération de la Société sur les intérêts des parties prenantes.

Frais de recherche et développement : Les frais de recherche et développement incluent principalement les coûts liés au personnel chargé des produits, l'ingénierie et l'ingénierie logiciels incluant la charge au titre des paiements fondés sur des actions, l'amortissement de certaines immobilisations incorporelles, les autres coûts liés 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 31 mars 2026, les frais de recherche et développement ont augmenté de 12 % pour atteindre 1,2 million de dollars (8 % des revenus) contre 1,1 million de dollars (13 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, les frais de recherche et développement ont augmenté de 20 % pour atteindre 5,2 millions de dollars (9 % des revenus) contre 4,4 millions de dollars (10 % des revenus) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique par une diminution des projets portés à l'actif du bilan au cours de l'exercice (0,2 million de dollars) et par une baisse des aides publiques reçues. Le reste de l'écart est imputable à la poursuite des investissements dans le développement de logiciels de nouvelle génération, qui soutiennent l'évolution à long terme de notre plateforme technologique et permettent les avancées grâce auxquelles D-BOX peut continuer à étendre sa présence mondiale.

Perte sur cession d'actifs : Au cours des périodes de trois et douze mois closes le 31 mars 2026, la Société a cédé pour un montant de 93 \$ des biens non destinés à la projection en salle détenus en vue de la location, dont la valeur comptable s'élevait à 89 \$.

Perte (profit) de change : La perte (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 (profit) de change inclut la variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés liés au change.

Pour les périodes de trois et de douze mois closes le 31 mars 2026, la perte de change s'est élevée à 0,0 million de dollars, et 0,1 million de dollars, respectivement, contre 0,2 million de dollars, et 0,6 million de dollars, pour la période correspondante de l'exercice précédent.

5.4 Charges financières

Pour les périodes de trois et de douze mois closes le 31 mars 2026, les charges financières nettes des produits d'intérêt se sont élevées à presque zéro, et 0,0 million de dollars, respectivement, comparativement à 0,1 million de dollars, et 0,5 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette réduction est due à une diminution des dettes à long termes de la Société, combinée au placement des liquidités dans des comptes d'épargne à taux d'intérêt élevé tout au long de la période, par rapport à l'exercice précédent.

5.5 Impôts sur le résultat

En ce qui concerne la comptabilisation des impôts futurs, la Société a enregistré un avantage fiscal différé lié à la comptabilisation de pertes fiscales d'années antérieures et de crédits d'impôt. Pour les périodes de trois et douze mois closes le 31 mars 2026, un actif d'impôt différé de 6,4 millions de dollars a été comptabilisé dans le résultat net en tant que recouvrement d'impôts sur le revenu. La Société a comptabilisé les pertes fiscales et les crédits d'impôt inutilisés dans la mesure où il est probable que des bénéfices imposables futurs seront disponibles pour lesquels les pertes fiscales et les crédits d'impôt inutilisés pourront être utilisés. Cela peut être attribué au succès récent de la Société et aux perspectives positives concernant ses flux de trésorerie futurs et ses projections de revenus imposables. La charge d'impôts sur le résultat, une fois réalisée, concerne les opérations internationales de D-BOX effectuées dans des pays sous des juridictions fiscales différentes.

5.6 Résultat net

Pour les périodes de trois et de douze mois closes le 31 mars 2026, le résultat net s'est élevé à 1,9 millions de dollars (résultat de base et dilué par action de 0,008 \$ et 0,008 \$ respectivement), et 17,4 millions de dollars (résultat de base et dilué par action de 0,078 \$ et 0,076 \$ respectivement), respectivement, comparativement à 0,7 million de dollars (résultat de base et diluée par action de 0,003 \$), et 3,9 million de dollars (résultat de base et diluée par action de 0,017 \$) pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement due à la hausse des revenus de droits d'utilisation, de location et de maintenance, ainsi qu'à l'augmentation des revenus de ventes de systèmes de théâtre.

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 actions et les données par action)

	2026				2025			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Vente de systèmes	11 666	10 708	11 632	9 044	6 368	10 136	8 929	6 326
Droits d'utilisation, location et maintenance	2 985	3 083	4 476	3 994	2 241	3 163	3 188	2 436
Revenus totaux	14 651	13 791	16 108	13 038	8 609	13 299	12 117	8 762
BAIIA ajusté*	3 242	3 359	5 594	3 328	1 578	2 565	2 905	263
Résultat net	1 888	9 061	4 526	1 952	720	1 531	2 026	(419)
Résultat de base par action	0,008	0,041	0,020	0,009	0,003	0,007	0,009	(0,002)
Résultat dilué par action	0,008	0,040	0,020	0,009	0,003	0,007	0,009	(0,002)
Nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires en circulation (en milliers)	222 448	222 325	222 022	222 022	220 757	220 381	220 227	220 227

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

7 SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes des bilans consolidés au 31 mars 2026 et au 31 mars 2025 :

	Au 31 mars 2026	Au 31 mars 2025
Trésorerie et équivalents de trésorerie	17 585	7 812
Créances	8 360	6 881
Stocks	6 155	5 609
Actif d'impôt différé	6 407	–
Actif total	46 550	28 423
Passifs courants	8 438	7 655
Passif total	11 916	12 156
Capitaux propres	34 634	16 267

Le fonds de roulement a augmenté de 11,3 millions de dollars pour atteindre 24,7 millions de dollars au 31 mars 2026, contre 13,4 millions de dollars au 31 mars 2025. Cette augmentation est attribuable à une augmentation des flux de trésorerie générés par les opérations au cours de la période, ce qui se traduit par une augmentation de la trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 mars 2026.

Les créances ont augmenté de 1,5 millions de dollars pour atteindre 8,4 millions de dollars au 31 mars 2026, contre 6,9 millions de dollars au 31 mars 2025. Cette augmentation est principalement due au calendrier de comptabilisation des recettes lié à la sortie de plusieurs films à grand succès vers la fin de l'exercice, ainsi qu'à l'expansion continue de notre réseau de salles de cinéma. Les stocks ont augmenté de 0,5 million de dollars pour atteindre 6,2 millions de dollars au 31 mars 2026, contre 5,6 millions de dollars au 31 mars 2025. L'augmentation des stocks s'explique en grande partie par une intensification des achats visant à soutenir l'expansion de notre présence et la demande croissante, notamment dans le secteur de la distribution en salles. Les actifs d'impôts différés ont augmenté de 6,4 millions de dollars en raison de la comptabilisation d'un avantage fiscal différé lié aux pertes fiscales et aux crédits d'impôts des exercices précédents.

Les passifs courants ont augmenté de 0,8 millions de dollars pour atteindre 8,4 millions de dollars au 31 mars 2026, contre 7,7 millions de dollars au 31 mars 2025. Cette augmentation est principalement due à une hausse de 1,6 million de dollars des fournisseurs et des charges à payer, qui reflète l'intensification de l'activité opérationnelle et le calendrier des paiements, partiellement compensée par une diminution de 0,6 million de dollars des produits différés. Le total du passif a diminué de 0,2 millions de dollars pour atteindre 11,9 millions de dollars au 31 mars 2026, contre 12,2 millions de dollars au 31 mars 2025. Cette réduction est principalement attribuable au remboursement anticipé du solde restant du prêt de la Banque Nationale du Canada [« BNC »], ce qui a entraîné une baisse de l'endettement total – comprenant la tranche à court terme de la dette à long terme et la facilité de crédit –, qui est passé de 1,2 millions de dollars au 31 mars 2025 à 0,3 million de dollars. L'approche proactive de la Société en matière de gestion de la dette a encore renforcé son bilan et amélioré sa flexibilité financière.

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 31 mars 2026, 88 % du solde de trésorerie était placé dans des comptes d'épargne à taux d'intérêt élevé (80 % au 31 mars 2025). 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 18,4 millions de dollars pour atteindre 34,6 millions de dollars au 31 mars 2026, contre 16,3 millions de dollars au 31 mars 2025. Cette augmentation découle principalement du résultat net de 17,4 million de dollars pour la période de douze mois close le 31 mars 2026.

Le tableau suivant présente certaines données financières importantes pour la période de douze mois close le 31 mars 2026 en le comparant avec celle de la période correspondante de l'exercice précédent :

	2026	2025
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	11 986	7 455
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(994)	(1 295)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(1 306)	(1 413)

Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, la variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie a totalisé une génération de 9,8 millions de dollars, comparativement à 4,9 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

7.1 Activités d'exploitation

Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont élevés à 12,0 millions de dollars comparativement des flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation de 7,5 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette variation de 4,5 million de dollars des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation est principalement imputable à la nette amélioration du résultat net avant impôts, qui reflète à la fois la hausse du chiffre d'affaires et l'amélioration de la rentabilité dans l'ensemble de l'activité. La mise en œuvre rigoureuse de la stratégie commerciale de la Société, associée à une gestion efficace des coûts et à l'augmentation des marges, a contribué à cet écart positif.

7.2 Activités d'investissement

Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont élevés à 1,0 million de dollars, un niveau globalement similaire à celui de l'exercice précédent. Cette stabilité témoigne de l'approche rigoureuse adoptée par la Société en matière de dépenses d'investissement et de décisions d'investissement, alors même que la dynamique opérationnelle s'est accélérée. La Société continue de privilégier les investissements qui favorisent une croissance durable et l'efficacité opérationnelle, tout en conservant une attitude prudente en matière d'affectation des capitaux.

7.3 Activités de financement

Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont élevés à 1,3 million de dollars, contre 1,4 million de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette légère baisse témoigne de l'attention constante que porte la Société à une gestion prudente de son capital et de son approche proactive en matière de réduction de la dette. Au cours de la période, les sorties de trésorerie liées au financement ont principalement concerné les remboursements prévus de la dette à long terme et des obligations au titre des contrats de location, ainsi que le paiement des intérêts. Le remboursement anticipé du solde restant du prêt accordé par la Banque Nationale du Canada a également contribué à la réduction de l'endettement total, renforçant ainsi la flexibilité financière de la Société et consolidant son bilan.

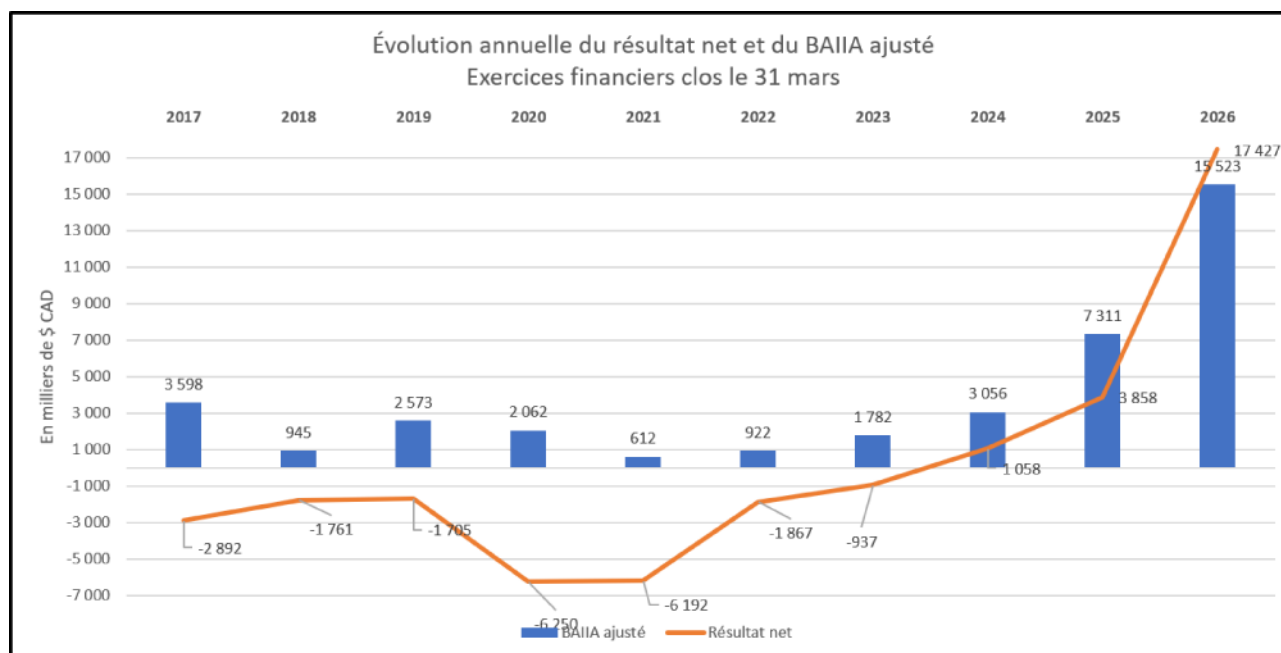
Au 31 mars 2026, le taux d'intérêt effectif de la dette à long terme était de néant (2,32 % au 31 mars 2025). Pour la période de douze mois close le 31 mars 2026, les charges d'intérêts sur la dette à long terme imputées au résultat net se sont élevées à 34 milles dollars, comparativement à 140 milles dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

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 douze mois	
	2026	2025	2026	2025
Résultat net	1 888	720	17 427	3 858
Amortissement des immobilisations corporelles	283	320	1 193	1 216
Amortissement des immobilisations incorporelles	114	151	526	567
Charges financières (produits financiers)	(47)	61	10	452
Impôts (recouvrements) sur le résultat	324	5	(6 063)	26
Paiements fondés sur des actions	582	143	1 025	200
Perte de change	6	206	106	615
Coûts de restructuration	–	(28)	1 207	377
BAIIA ajusté	3 242	1 578	15 523	7 311



- La marge BAIIA ajusté est utilisée pour évaluer la capacité de l'entreprise à générer un BAIIA ajusté. Le calcul est effectué en divisant BAIIA ajusté par le total des revenus.
- 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 à la section 5.2).

9 CAPITAL SOCIAL EN CIRCULATION (2 JUIN 2026)

Actions ordinaires de catégorie A	
Actions ordinaires de catégorie A en circulation	222 186 572
Instruments convertibles	
Options d'achat d'actions en cours	12 955 001
	235 141 573

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 forment 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 JUGEMENTS ET ESTIMATIONS IMPORTANTS

Jugements et estimations importants

L'établissement des états financiers consolidés exige de la direction de la Société qu'elle pose des jugements, fasse des estimations et formule des hypothèses susceptibles d'avoir une incidence tant sur les montants des actifs et des passifs à la date du bilan, que sur ceux des revenus et des charges.

Jugements

Dans le cadre de l'application des méthodes comptables de la Société, la direction a exercé le jugement suivant qui a un effet important sur la valeur comptable des actifs et des passifs présentés dans les états financiers consolidés.

Contrats de location

La Société a conclu, en tant que bailleur, des contrats de location de ses systèmes de mouvement. La Société a déterminé, sur la base de son évaluation des modalités des contrats, telles que la durée des contrats de location et les paiements de loyers minimums, qu'elle pourrait conserver ou non la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété des systèmes visés par des contrats de location. La Société a donc comptabilisé ces contrats comme des contrats de location simple ou des contrats de location-financement, selon ce qu'elle jugeait approprié.

Immobilisations incorporelles

Les frais de développement liés à la technologie de mouvement D-BOX sont inscrits à l'actif conformément à la méthode comptable décrite à la note 3.12 dans les états financiers consolidés. Dans le cadre de la détermination des montants à inscrire à l'actif, la direction pose des hypothèses relatives aux flux de trésorerie attendus des actifs, aux taux d'actualisation à utiliser, à la durée attendue des avantages et aux revenus prévus.

Estimations

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont établies à partir des expériences passées et d'autres facteurs considérés comme raisonnables au vu des circonstances. Elles servent ainsi de base à l'exercice du jugement rendu dans le cadre de la détermination des valeurs comptables des actifs et des passifs.

Les montants définitifs qui figureront dans les futurs états financiers consolidés de la Société peuvent différer des estimations actuelles. Ces estimations et hypothèses font l'objet d'un réexamen régulier. Les principales estimations utilisées concernent la dépréciation des actifs non financiers, la provision pour pertes de crédit attendues sur les comptes clients, l'évaluation des paiements fondés sur des actions, ainsi que la comptabilisation des actifs d'impôts différés.

Dépréciation des actifs non financiers

Il y a dépréciation des actifs non financiers lorsque la valeur comptable d'un actif excède sa valeur recouvrable, laquelle est la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité. Le calcul de la juste valeur diminuée des coûts de la vente est fondé sur les données disponibles tirées d'accords de vente irrévocables d'actifs similaires signés à l'occasion d'une transaction dans des conditions de concurrence normale et sur les prix de marché observables moins les coûts marginaux imputables à la cession de l'actif. Le calcul de la valeur d'utilité est fondé sur un modèle de la valeur actualisée des flux de trésorerie. La valeur recouvrable est très sensible au taux d'actualisation utilisé dans le modèle de la valeur actualisée des flux de trésorerie, aux flux de trésorerie futurs attendus et au taux de croissance perpétuel utilisé aux fins de l'extrapolation.

Provision pour pertes de crédit attendues sur les comptes clients

La Société a recours à une matrice pour calculer les pertes de crédit attendues à l'égard des comptes clients. Les taux de dotation sont établis en fonction du nombre de jours en souffrance pour des regroupements de clients de segments variés dont les profils de pertes sont semblables (p. ex. selon la région, le type de client, la cote financière du client et la couverture par une assurance-crédit). La matrice de calcul est initialement fondée sur l'historique des taux de défaillance observés par la Société. La Société adaptera la matrice de calcul afin d'ajuster ses pertes de crédit historiques en tenant compte d'informations prospectives. À chaque date de clôture, l'historique des taux de défaillance observés est mis à jour et les changements dans les estimations prospectives sont analysés. L'évaluation de la corrélation entre les taux de défaillance historiques observés, la conjoncture économique prévue et les pertes de crédit attendues représente une estimation importante. Le montant des pertes de crédit attendues est sensible aux changements de circonstances et à la conjoncture économique prévue. Les pertes de crédit historiques de la Société et la conjoncture économique prévue pourraient ne pas être représentatives des taux de défaillance réels des clients à l'avenir. Les renseignements à l'égard des pertes de crédit attendues sur les comptes clients sont présentés à la note 3 des états financiers consolidés.

Évaluation des paiements fondés sur des actions

L'estimation de la juste valeur des transactions de paiement fondé sur des actions nécessite de déterminer le modèle d'évaluation le plus approprié, qui dépend des conditions d'attribution. Cette estimation nécessite également de déterminer les données d'entrée les plus appropriées pour le modèle d'évaluation, notamment la durée de vie prévue de l'option sur actions ou du droit à la plus-value, la volatilité et le rendement en dividendes, ainsi que de formuler des hypothèses à leur sujet.

L'estimation du règlement futur, lorsque les conditions de l'accord offrent à l'entité un choix de règlement, nécessite de déterminer les antécédents historiques.

Pour les transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en trésorerie, le passif doit être réévalué à la fin de chaque période de reporting jusqu'à la date de règlement, toute variation de la juste valeur étant comptabilisée en résultat. Cela nécessite une réévaluation des estimations utilisées à la fin de chaque période de reporting. Pour l'évaluation de la juste valeur des transactions réglées en instruments de capitaux propres avec les salariés à la date d'attribution, la Société utilise un modèle Black-Scholes. Les hypothèses et modèles utilisés pour estimer la juste valeur des transactions de paiement fondées sur des actions sont présentés dans la note 13 des états financiers consolidés.

Comptabilisation des avantages fiscaux différés

Les actifs d'impôts différés, y compris ceux résultant de pertes fiscales inutilisées, exigent de la direction qu'elle évalue la probabilité que la société génère des bénéfices imposables au cours des périodes futures. Les estimations des bénéfices imposables futurs sont basées sur les flux de trésorerie prévisionnels provenant des opérations et sur l'application des lois fiscales en vigueur dans chaque juridiction. Dans la mesure où les flux de trésorerie et le revenu imposable diffèrent de manière significative des estimations, la capacité de la société à réaliser les actifs d'impôts différés nets enregistrés dans l'état de la situation financière à ce jour, s'il y en a, pourrait être affectée.

12 INSTRUMENTS FINANCIERS

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt correspond au risque que les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison de l'évolution des taux d'intérêt sur le marché.

La Société est exposée au risque de taux d'intérêt en raison des fluctuations des taux d'intérêt sur la trésorerie et les équivalents de trésorerie qui rapportent des intérêts aux taux du marché et du taux d'intérêt variable de la dette à long terme. La Société n'a pas recours à des instruments dérivés pour réduire son exposition au risque de taux d'intérêt. Sur une base annuelle, une variation de 1 % des taux d'intérêt aurait eu une incidence de 174 \$ sur le résultat net pour l'exercice clos le 31 mars 2026 [incidence de 75 \$ pour l'exercice clos le 31 mars 2025].

La Société gère son risque de taux d'intérêt en maximisant les revenus d'intérêt gagnés sur les fonds excédentaires tout en maintenant les liquidités nécessaires à la poursuite de ses activités sur une base quotidienne.

Risque de crédit

La Société est sujette à des pertes sur créances découlant de défauts de paiement par de tierces parties. La Société évalue la solvabilité de ses clients pour limiter le montant du crédit offert, le cas échéant, et établit une provision pour pertes de crédit attendues suffisante pour couvrir les pertes probables et raisonnablement estimées. En outre, la Société assure généralement les soldes de ses créances auprès d'Exportation et développement Canada. Au 31 mars 2026, trois clients représentaient 43 % du total des comptes clients et 14 % des comptes clients étaient assurés à hauteur de 96 % [au 31 mars 2025, trois clients représentaient 39 % du total des comptes clients et 33 % des comptes clients étaient assurés à hauteur de 96 %]. Par le passé, la Société n'a jamais eu à sortir du bilan un montant appréciable de comptes clients. Au 31 mars 2026, le total des comptes clients en souffrance depuis plus de 90 jours était de 8 % [7 % au 31 mars 2025]. Au 31 mars 2026, la provision pour pertes de crédit attendues de la Société s'élevait à 324 \$ [254 \$ au 31 mars 2025]. Les créances incluaient les crédits d'impôt à l'investissement, les taxes à la consommation et l'aide gouvernementale à recevoir, et n'étaient pas exposées à un risque de crédit important. La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont détenus principalement auprès d'un nombre restreint de banques à charte canadiennes.

Risque de change

La Société court un risque de change en raison de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des comptes clients, des dépôts et des fournisseurs libellés en dollars américains. Au 31 mars 2026, des actifs financiers, principalement de la trésorerie, des comptes clients, des dépôts à court terme, et des fournisseurs libellés en dollars américains, totalisaient respectivement 5 907 \$ US, 4 808 \$ US et 80 \$ US [respectivement 1 533 \$ US, 3 311 \$ US et 125 \$ US au 31 mars 2025] et les passifs financiers libellés en dollars américains totalisaient 1 827 \$ US [1 680 \$ US au 31 mars 2025]. Au 31 mars 2026, une augmentation ou une diminution de 10 % du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien aurait eu une incidence de 1 250 \$ [473 \$ au 31 mars 2025] sur le résultat net.

De plus, la Société a recours à des instruments financiers dérivés afin d'atténuer le risque de change. La Société a choisi de ne pas appliquer la comptabilité de couverture. Elle est toutefois d'avis que ces instruments dérivés couvrent en partie le risque de change connexe à l'égard de ces opérations. Au 31 mars 2026, la Société détenait des contrats de change d'une valeur nominale variant de 4 750 \$ US à 22 875 \$ US [de 6 200 \$ US à 6 700 \$ US au 31 mars 2025] lui permettant de vendre des dollars américains à un taux de change du dollar canadien variant de 1,3800 à 1,4300 [1,3580 à 1,400 au 31 mars 2025], échéant d'avril 2026 à mars 2028 [d'avril 2025 à mai 2026 au 31 mars 2025].

Risque de liquidité

Le risque de liquidité correspond au risque que la Société ne soit pas en mesure de respecter ses obligations financières lorsque celles-ci sont exigibles. La Société gère ses liquidités de manière à régler ses passifs lorsqu'ils sont exigibles en surveillant constamment ses flux de trésorerie réels et projetés. Au cours des derniers exercices, la Société a financé ses besoins en liquidités principalement par l'émission de titres de créance et de titres de capitaux propres. La Société estime qu'elle dispose des liquidités suffisantes pour faire face à ses obligations de fonds de roulement et poursuivre ses activités pour les douze prochains mois.

Au 31 mars 2026, les passifs financiers de la Société qui étaient assortis d'une échéance contractuelle de moins d'un an étaient constitués de la facilité de crédit, des fournisseurs et charges à payer, des instruments financiers dérivés, de la tranche courante des obligations locatives et de la tranche courante de la dette à long terme et s'élevaient à 7 791 \$ [6 493 \$ au 31 mars 2025]. Les passifs contractuels non courants comprenaient des obligations locatives d'un montant de 3 337 \$ [3 581 \$ au 31 mars 2025; se reporter à la note 11 pour l'échéance des paiements de loyers] et d'une dette à long terme d'un montant de 141 \$ [920 \$ au 31 mars 2025; se reporter à la note 12 pour l'échéance des paiements de la dette].

13 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 conjointement avec les facteurs de risque décrits dans la notice annuelle 2025, qui sont intégrés par renvois aux présentes.

14 ÉVENTUALITÉ

Dans le cours normal de ses activités. La Société est partie à des poursuites et à d'autres procédures de réclamation. De l'avis de la direction, tout règlement qui en résulterait n'aurait pas d'incidence importante sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

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

Conformément au Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, la Société a produit des attestations signées par le président et chef de la direction et le chef des finances qui, entre autres choses, font un rapport sur la conception et l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information ainsi que sur la conception et l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière.

La direction a conçu les contrôles et procédures de communication de l'information afin de fournir l'assurance raisonnable que les renseignements importants la concernant sont portés à la connaissance du président et chef de la direction et du chef des finances, en particulier dans la période au cours de laquelle les documents annuels sont préparés. Le président et chef de la direction et le chef des finances ont procédé à une évaluation de l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information de la Société et ont conclu, d'après leur évaluation, que ces contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces en date du 31 mars 2026.

La direction a également conçu un contrôle interne à l'égard de l'information financière afin de fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et la préparation des états financiers consolidés à des fins externes selon les IFRS. Le président et chef de la direction et le chef des finances ont procédé à une évaluation de l'efficacité du contrôle interne de la Société à l'égard de l'information financière et ont conclu, d'après leur évaluation, que ce contrôle interne était efficace en date du 31 mars 2026.

Finalement, il n’y a eu aucun changement concernant le contrôle interne à l’égard de l’information financière de la Société au cours de l’exercice allant du 1^{er} avril 2025 au 31 mars 2026 qui a eu, ou est raisonnablement susceptible d’avoir, une incidence importante sur le contrôle interne à l’égard de l’information financière de la Société.

16 INFORMATION ADDITIONNELLE ET CONTINUE

Le présent rapport de gestion a été préparé en date du 2 juin 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 la plupart des pays ou territoires dans lesquels ces marques de commerce sont utilisées.

Tous les aspects des effets de mouvement D-BOX sont protégés par le droit d’auteur.