



RAPPORT DE GESTION

TABLE DES MATIÈRES

PROFIL DE L'ENTREPRISE	2
SECTEURS D'ACTIVITÉS	3
FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2019	4
MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS	5
COMPARAISON DES EXERCICES 2020 ET 2019	6
COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2020 ET 2019	15
COMPARAISON DES EXERCICES 2019 ET 2018	21
TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES	
TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2018, 2019 ET 2020	22
FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE	24
INFORMATIONS ADDITIONNELLES	27
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES	52
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES	53

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Groupe TVA inc. (« Groupe TVA », « TVA » ou la « Société »), filiale de Québecor Média inc. (« QMI » ou la « société mère »), est une entreprise de communication qui œuvre dans quatre secteurs d'activités : la télédiffusion, les services cinématographiques et audiovisuels, les magazines ainsi que la production et la distribution. En télédiffusion, la Société est active en création, en diffusion et en production d'émissions de divertissement, de sports, d'information et d'affaires publiques ainsi qu'en production commerciale. Elle exploite le plus important réseau privé de télévision de langue française en Amérique du Nord, en plus d'exploiter neuf services spécialisés. Le secteur des services cinématographiques et audiovisuels offre des services de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi que des services de postproduction et d'effets visuels. Dans le secteur magazines, Groupe TVA publie plus de 50 titres, ce qui en fait le plus important éditeur de magazines au Québec. Le secteur production et distribution se spécialise dans la production et la distribution d'émissions de télévision destinées au marché mondial. Les actions classe B de la Société sont inscrites à la Bourse de Toronto sous le symbole TVA.B.

Le présent rapport de gestion couvre les principales activités de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2020 ainsi que les plus importants changements effectués en regard de l'exercice financier précédent. Les états financiers consolidés de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »).

Le présent rapport devrait être lu en parallèle avec les informations contenues dans les états financiers consolidés préparés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2020. Tous les montants sont en dollars canadiens.

La pandémie de la COVID-19 (la « pandémie ») a des répercussions majeures sur l'environnement économique au Canada et à l'échelle mondiale. Le 13 mars 2020, afin de limiter la propagation du virus, le gouvernement du Québec a imposé une série de restrictions et de mesures préventives spéciales, y compris la suspension des activités commerciales jugées non essentielles à l'échelle de la province. Le gouvernement du Québec a implanté progressivement par la suite un plan de reprise des activités, qui a été suivi par un second plan de mesures de restrictions et par la suspension à nouveau de certaines activités commerciales à la fin de décembre 2020 en raison de la deuxième vague de la pandémie. Cette crise sanitaire a réduit les activités de nombreux partenaires d'affaires de Groupe TVA et a entraîné un ralentissement marqué de certains secteurs d'activités de la Société en 2020. Entre autres répercussions, les restrictions et les mesures préventives imposées par le gouvernement du Québec ont causé une réduction significative des revenus publicitaires, une baisse importante d'événements sportifs diffusés par la chaîne spécialisée « TVA Sports », une réduction de la fréquence de mise en marché de certaines publications et un arrêt temporaire de la plupart de nos activités de production de contenu. Malgré les contraintes occasionnées par cette pandémie, la Société a continué et continuera de maintenir ses activités essentielles visant à informer en plus de divertir la population durant cette crise sanitaire, tout en protégeant la santé et la sécurité de ses employés et du public. La Société s'est d'ailleurs assurée d'offrir un service d'information en continu sur la crise sanitaire aux téléspectateurs via le Réseau TVA ainsi que la chaîne spécialisée « LCN ». En raison du ralentissement de l'économie, environ 25 % des employés de Groupe TVA ont reçu des prestations au cours de l'année en vertu du programme de soutien de la Société pour compenser leur mise en disponibilité. Durant la crise sanitaire, ce programme offre une aide financière en supplément des programmes de Subvention salariale d'urgence du Canada (« SSUC ») ou de Prestation canadienne d'urgence. Plusieurs entités des différents secteurs de la Société se sont qualifiées à la SSUC et des courus pour subventions à recevoir ont été comptabilisés en 2020 en contrepartie d'une réduction des coûts de main-d'œuvre.

Alors que les incertitudes concernant l'ampleur et la durée de la pandémie subsistent, le conseil d'administration de la Société et son équipe de direction surveillent de façon continue l'impact de la crise sanitaire sur les secteurs d'activités de la Société, ses employés, ses clients, ses partenaires d'affaires, ainsi que sur la population du Québec, et prennent les mesures appropriées, selon les besoins, jusqu'à ce que la crise sanitaire s'atténue.

Les impacts de la crise sanitaire liée à la pandémie sur les résultats d'exploitation des secteurs d'activités de la Société au cours du quatrième trimestre et de l'exercice 2020 sont analysés plus en détail dans la section « Analyse par secteurs d'activités » du présent rapport de gestion. Il est par ailleurs difficile à ce stade-ci de prévoir quelles seront toutes les conséquences de cette crise sanitaire jusqu'à ce que la situation revienne à la normale. La crise sanitaire liée à la pandémie pourrait avoir un impact défavorable important sur la croissance à court et à moyen terme des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie de la Société. Ainsi, les croissances enregistrées au cours des trimestres antérieurs, notamment au début de cette crise sanitaire, pourraient ne pas être représentatives des croissances futures.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Au début du présent exercice, la direction a apporté des modifications à la structure de gestion de la Société. À la suite de ces changements, les activités d'édition sur mesure, de production commerciale imprimée et de services prémédia, anciennement exercées par le secteur magazines, ont été regroupées avec les activités existantes de production commerciale du secteur télédiffusion sous la marque COLAB STUDIO Marketing Collaboratif (« **COLAB** »). L'information financière des périodes comparatives a été retraitée pour tenir compte de cette nouvelle présentation.

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

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

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

- **Le secteur télédiffusion** inclut les activités du Réseau TVA, des services spécialisés, la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques télévisuelles ainsi que les activités de production commerciale et d'édition sur mesure.
- **Le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (« MELS »)**, par le biais des filiales Mels Studios et Postproduction s.e.n.c. et Mels Doublage inc., inclut les activités de services de location de studios, de mobiles et d'équipements, les activités de doublage et de vidéodescription ainsi que les services de postproduction et d'effets visuels.
- **Le secteur magazines**, par l'entremise de ses filiales, notamment TVA Publications inc. et Les Publications Charron & Cie inc., comprend les activités d'édition de magazines dans des domaines variés incluant les arts, le spectacle, la télévision, la mode et la décoration ainsi que la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques liées aux magazines.
- **Le secteur production et distribution**, par l'entremise des sociétés du groupe Incendo, inclut les activités de production et de distribution d'émissions de télévision, de films et de téléseries destinés au marché mondial.

FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2019

- Le 11 février 2021, la Société a procédé au renouvellement de son crédit rotatif de 75 000 000 \$ qui venait à échéance le 24 février 2021 pour une période d'un an, soit jusqu'au 24 février 2022. Rappelons que lors du renouvellement du 21 février 2020, la Société avait diminué la taille de celui-ci de 150 000 000 \$ à 75 000 000 \$.
- Le 20 janvier 2021, la présidente et chef de la direction de la Société, France Lauzière, a annoncé une nouvelle structure de gestion et confié à Martin Picard, vice-président et chef de l'exploitation du contenu, l'entière responsabilité du secteur de la programmation pour TVA, TVA+ et les neuf chaînes spécialisées de la Société. M. Picard, membre de l'équipe de TVA depuis 2002 et chef de l'exploitation du contenu depuis 2017, ajoute ainsi à ses fonctions les mandats stratégiques de TVA Nouvelles, « LCN » et « TVA Sports » et assurera ainsi l'exploitation et le rayonnement des contenus sur l'ensemble des plateformes du groupe.
- Le 11 novembre 2020, la Société a annoncé son repositionnement stratégique en actualisant la marque TVA, dont son nouveau logo et sa toute nouvelle destination numérique, TVA+, un écosystème de contenus en direct et sur demande.
- Le 23 octobre 2020, la Société a annoncé un virage stratégique pour sa chaîne spécialisée « TVA Sports », basé sur les habitudes et le profil des consommateurs de sports. Ainsi, la chaîne se distingue en misant sur la présentation des sports en direct et en transformant les bulletins de nouvelles de sports dits « traditionnels » vers une offre concentrée à 100 % sur le numérique. Conséquemment, ce virage a entraîné des changements au sein de l'équipe de « TVA Sports », incluant des réallocations de ses ressources, afin d'atteindre les objectifs visés par la chaîne.
- Le 14 octobre 2020, la Société a annoncé que MELS lançait une toute nouvelle offre de service, soit un plateau de production virtuelle, une alternative novatrice qui se distingue des plateaux traditionnels en plus de favoriser le respect des règles de distanciation physique, puisqu'il permet de réduire la taille et l'ampleur des tournages, des décors et des scènes de foule. Cette initiative s'inscrit dans la volonté de MELS de poursuivre son virage technologique et d'innovation.
- Le 7 août 2020, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC ») a reconnu que la nouvelle structure d'assemblage proposée par Bell ne respectait toujours pas la décision rendue en décembre 2019 dans le cadre de la plainte pour préférence indue déposée par Groupe TVA. Rappelons que le 19 décembre 2019, le CRTC avait conclu que Bell accordait une préférence à son service facultatif de sports « RDS » et assujettissait le service « TVA Sports » à un désavantage en assemblant les deux services de façon différente. La préférence et le désavantage avaient été considérés indus puisqu'ils ont causé un préjudice important à la Société. Par conséquent, le CRTC a exigé que Bell lui fasse état d'une nouvelle structure d'assemblage qui ne désavantagerait pas indûment « TVA Sports » ou ne favoriserait pas indûment « RDS », deux chaînes comparables devant être traitées équitablement. Bell a retiré la chaîne « RDS » de son forfait le plus populaire à la mi-octobre 2020 afin de se conformer à cette décision.
- Le 26 juin 2020, la Société a annoncé l'accélération du déploiement du plan d'affaires de MELS et, par conséquent, la nomination de Martin Carrier à titre de président de MELS. M. Carrier agissait à titre de vice-président principal au développement des affaires de MELS depuis le 21 avril 2020 et a comme mandat de poursuivre le développement et d'accélérer la croissance de ce secteur d'activités.
- Le 12 mars 2020, l'entente de principe conclue le 8 janvier 2020 concernant le renouvellement de la convention collective des employés syndiqués de Québec, qui était échue depuis le 31 décembre 2018 et couvrant approximativement 8 % des employés syndiqués permanents de la Société, a été entérinée. Ainsi, la convention collective a été renouvelée pour une durée de cinq ans reportant l'échéance au 31 décembre 2023.

MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS

Pour évaluer son rendement financier, la Société utilise certaines mesures qui ne sont pas calculées selon, ni ne sont reconnues par les IFRS. La méthode de calcul des mesures financières hors IFRS de la Société peut différer de celles utilisées par d'autres entreprises et, par conséquent, les mesures financières qu'elle présente dans ce rapport de gestion peuvent ne pas être comparables à d'autres mesures ayant des noms semblables divulguées par d'autres entreprises.

BAIIA ajusté

Dans son analyse des résultats d'exploitation, la Société définit le BAIIA ajusté, tel que concilié avec le bénéfice net (la perte nette) conformément aux IFRS, comme le bénéfice net (la perte nette) avant l'amortissement, les charges financières, les frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres, les impôts sur le bénéfice et la part du bénéfice dans les entreprises associées. Le BAIIA ajusté, tel que défini ci-dessus, n'est pas une mesure des résultats définie conformément aux IFRS. Ce n'est pas non plus une mesure destinée à remplacer d'autres outils d'évaluation du rendement financier ou l'état des flux de trésorerie comme indicateur de liquidités. Cette mesure ne devrait pas être considérée isolément ou comme substitut aux autres mesures de rendement calculées selon les IFRS. La direction et le conseil d'administration de la Société utilisent cette mesure pour évaluer tant les résultats consolidés de la Société que les résultats des secteurs d'activités qui en font partie. Cette mesure élimine le niveau substantiel de dépréciation et d'amortissement des actifs corporels et incorporels et n'est pas affectée par la structure du capital ou par les activités d'investissement de la Société et de ses différents secteurs d'activités. En outre, le BAIIA ajusté est utile, car il constitue un élément important des régimes de rémunération incitative annuels de la Société. La définition du BAIIA ajusté de la Société peut différer de celle utilisée par d'autres entreprises.

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

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

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2020	2019	2020	2019
BAIIA ajusté (BAIIA ajusté négatif) :				
Télédiffusion	60 976 \$	44 496 \$	36 739 \$	21 725 \$
Services cinématographiques et audiovisuels	14 079	16 253	7 453	7 828
Magazines	8 675	8 639	2 122	1 603
Production et distribution	1 153	2 838	(369)	2 198
Éléments intersectoriels	423	214	125	214
	85 306	72 440	46 070	33 568
Amortissement	33 330	40 311	8 204	10 369
Charges financières	2 535	3 892	566	850
Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres	6 197	5 890	1 359	853
Impôts sur le bénéfice	11 845	6 150	9 095	5 654
Part du bénéfice dans les entreprises associées	(942)	(485)	(537)	(193)
Bénéfice net	32 341 \$	16 682 \$	27 383 \$	16 035 \$

COMPARAISON DES EXERCICES 2020 ET 2019

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 508 144 000 \$, en baisse de 61 766 000 \$ (-10,8 %).

- Baisse de 35 013 000 \$ (-7,9 %) dans le secteur télédiffusion (tableau 2) due essentiellement à la diminution de 12,5 % des revenus du Réseau TVA dont une baisse de 13,7 % des revenus publicitaires ainsi qu'à la baisse de 3,7 % des revenus des chaînes spécialisées dont une baisse de 8,4 % des revenus publicitaires.
- Baisse de 12 595 000 \$ (-17,7 %) dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), principalement attribuable à la diminution des revenus de l'ensemble des activités du secteur, à l'exception des activités de doublage et de vidéodescription qui ont connu une augmentation de 33,4 % de leurs revenus.
- Baisse de 10 280 000 \$ (-18,2 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable aux diminutions de 28,5 %, de 17,0 % et de 21,7 % respectivement pour les revenus publicitaires, les revenus en kiosque et les revenus d'abonnement pour les magazines comparables jumelées à l'impact sur les revenus de la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec » dont les dernières mises en marché ont été celles du mois de mai 2019. Ces écarts défavorables ont été contrebalancés en partie par l'augmentation de 20,4 % de l'aide financière provenant du Fonds du Canada pour les périodiques (« FCP ») pour les magazines comparables, celle-ci ayant été bonifiée de 25 % pour l'année de référence 2020-2021 dans le contexte de la crise sanitaire actuelle.
- Baisse de 1 939 000 \$ (-14,5 %) dans le secteur production et distribution (tableau 2) expliquée principalement par le retard dans la livraison des films produits dans l'année en cours.

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

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2020	2019	2020	2019
Télédiffusion	408 741	\$ 443 754	\$ 116 513	\$ 124 775
Services cinématographiques et audiovisuels	58 664	71 259	21 366	23 590
Magazines	46 318	56 598	13 419	13 694
Production et distribution	11 432	13 371	1 926	6 795
Éléments intersectoriels	(17 011)	(15 072)	(5 606)	(4 658)
	508 144	\$ 569 910	\$ 147 618	\$ 164 196

BAIIA ajusté de 85 306 000 \$, soit un écart favorable de 12 866 000 \$ (17,8 %).

- Écart favorable de 16 480 000 \$ dans le secteur télédiffusion (tableau 3), principalement attribuable à l'augmentation de 75,9 % du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées provenant en grande partie de « TVA Sports » compte tenu du report de la saison 2020-2021 de la Ligue Nationale de Hockey (« LNH ») à 2021, ainsi qu'à l'augmentation de 15,0 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA.
- Écart défavorable de 2 174 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), principalement attribuable à la diminution de 26,4 % du BAIIA ajusté généré par les activités de location de studios, de mobiles et d'équipements, contrebalancée en partie par l'augmentation de 107,5 % du BAIIA ajusté généré par les activités de doublage et de vidéodescription.

- Écart favorable de 36 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), expliqué principalement par la performance de l'ensemble des titres comparables dont les économies de coûts jumelées à l'aide gouvernementale supplémentaire reçue dans le contexte de la crise sanitaire actuelle ont plus que compensé la baisse des revenus. Ces écarts favorables ont été contrebalancés en partie par la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec ».
- Écart défavorable de 1 685 000 \$ dans le secteur production et distribution (tableau 3) expliqué principalement par la diminution de la marge brute totale générée par la distribution de films produits par Incendo retardée par le contexte de la crise sanitaire, ainsi que par des frais d'administration plus élevés découlant d'un exercice complet en 2020 (9 mois en 2019).

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

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2020	2019	2020	2019
Télédiffusion	60 976 \$	44 496 \$	36 739 \$	21 725 \$
Services cinématographiques et audiovisuels	14 079	16 253	7 453	7 828
Magazines	8 675	8 639	2 122	1 603
Production et distribution	1 153	2 838	(369)	2 198
Éléments intersectoriels	423	214	125	214
	85 306 \$	72 440 \$	46 070 \$	33 568 \$

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de 32 317 000 \$ (0,75 \$ par action de base et dilué), comparativement à un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 16 452 000 \$ (0,38 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2019.

- Cet écart favorable de 15 865 000 \$ (0,37 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
 - la hausse de 12 866 000 \$ au niveau du BAIIA ajusté;
 - l'écart favorable de 6 981 000 \$ au niveau de la charge d'amortissement; et
 - l'écart favorable de 1 357 000 \$ au niveau des charges financières;
partiellement contrebalancés par :
 - l'écart défavorable de 5 695 000 \$ au niveau des impôts sur le bénéfice.
- Le calcul du résultat par action a été fait sur une moyenne pondérée d'actions diluée en circulation de 43 205 535 pour les exercices terminés les 31 décembre 2020 et 2019.

Charge d'amortissement de 33 330 000 \$, soit une baisse de 6 981 000 \$ (-17,3 %) qui s'explique essentiellement par la fin de la période d'amortissement en décembre 2019 d'équipements destinés à la location et d'actifs incorporels découlant de l'acquisition de la presque totalité des actifs de Vision Globale A.R. ltée le 30 décembre 2014 ainsi que par la baisse de la charge d'amortissement relativement à certains équipements techniques. Ces écarts favorables ont été contrebalancés en partie par l'augmentation de la charge d'amortissement liée à des actifs incorporels découlant des acquisitions d'entreprises réalisées au cours de 2019.

Charges financières de 2 535 000 \$, soit une baisse de 1 357 000 \$ principalement attribuable à l'écart favorable au niveau des intérêts sur la dette échéant à court terme découlant d'un niveau d'endettement moyen moins élevé au cours de l'exercice 2020 par rapport à l'exercice 2019.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres de 6 197 000 \$ pour l'exercice 2020 comparativement à une charge de 5 890 000 \$ pour la période correspondante de 2019, soit une hausse de 307 000 \$.

- La Société a enregistré un montant net de 5 088 000 \$ au cours de l'exercice 2020 découlant principalement de la réduction de postes et de la mise en place de mesures de réduction de coûts, dont 3 606 000 \$ dans le secteur télédiffusion, 1 074 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels et 408 000 \$ dans le secteur magazines (3 794 000 \$ pour la période correspondante de 2019 dont 1 275 000 \$ dans le secteur télédiffusion, 113 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels ainsi que 2 406 000 \$ dans le secteur magazines).
- Au cours de l'exercice 2020, la Société a comptabilisé une charge de 1 755 000 \$ relativement aux acquisitions d'entreprises, principalement en lien avec la réévaluation à la hausse de la contrepartie conditionnelle liée à l'Acquisition d'Incendo (telle que définie ci-dessous) à la suite de la revue des hypothèses et de la fourchette de probabilités d'atteinte de conditions financières utilisées lors de la comptabilisation initiale de cette transaction. Cette réévaluation a entraîné une charge supplémentaire de 1 565 000 \$ relativement à la contrepartie conditionnelle. Au cours de l'exercice précédent, la Société avait comptabilisé une charge de 2 263 000 \$ relativement aux acquisitions d'entreprises, principalement pour des investissements au système canadien de radiodiffusion pour soutenir des productions de langue française, exigés par le CRTC comme condition de transfert des licences des chaînes « Évasion » et « Zeste » à la Société.
- Au cours de l'exercice 2020, la Société a aussi comptabilisé un gain sur radiation d'obligations locatives de 328 000 \$ ainsi qu'un gain de 254 000 \$ lié à la disposition d'actifs pour des produits de disposition de 323 000 \$.

Impôts sur le bénéfice de 11 845 000 \$ (taux effectif de 27,4 %) en 2020 comparativement à des impôts sur le bénéfice de 6 150 000 \$ (taux effectif de 27,5 %) pour la même période de 2019, soit un écart défavorable de 5 695 000 \$ qui s'explique principalement par l'incidence de la hausse du bénéfice imposable à des fins fiscales. Le taux effectif plus élevé par rapport au taux statutaire de la Société de 26,5 % pour l'exercice 2020 s'explique principalement par l'écart permanent engendré par la réévaluation de la contrepartie conditionnelle dans le cadre de l'Acquisition d'Incendo telle que mentionnée ci-dessus. Le taux d'imposition effectif plus élevé par rapport au taux d'imposition statutaire de la Société de 26,6 % pour l'exercice 2019 s'explique principalement par l'écart permanent relié aux éléments non déductibles. Les taux d'imposition effectifs sont calculés en considérant seulement les éléments imposables et déductibles.

Part du bénéfice dans les entreprises associées de 942 000 \$ pour l'exercice 2020, comparativement à 485 000 \$ pour 2019, soit un écart favorable de 457 000 \$ qui s'explique essentiellement par l'augmentation des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion

Produits d'exploitation de 408 741 000 \$, soit une diminution de 35 013 000 \$ (-7,9 %), principalement attribuable à :

- des baisses reliées principalement au contexte actuel de la pandémie telles que :
 - la baisse de 12,5 % des revenus du Réseau TVA provenant essentiellement d'une baisse de 13,7 % des revenus publicitaires bien que les revenus numériques aient augmenté de 36,7 %; et
 - les baisses respectives de 25,4 % et 13,6 % des revenus publicitaires pour « TVA Sports » et « Prise 2 »;
- des baisses respectives de 2,7 % et 3,7 % des revenus d'abonnement de « TVA Sports » et de « LCN » compte tenu du phénomène de désabonnement qui s'est poursuivi et qui a été accentué par la baisse

importante d'événements sportifs diffusés ainsi que par le débrouillage de « LCN » durant une partie de la crise sanitaire; et

- un ajustement rétroactif défavorable au niveau des droits de retransmission du signal dans les régions éloignées ayant eu un impact sur les revenus du Réseau TVA;

contrebalancés en partie par :

- l'augmentation de 3,6 % des revenus d'abonnement provenant des chaînes spécialisées comparables de divertissement et découlant du renouvellement de la majorité de nos ententes de distribution à des tarifs reflétant la juste valeur de nos chaînes;
- l'augmentation de 4,7 % des revenus publicitaires provenant des chaînes spécialisées comparables autres que « TVA Sports » et « Prise 2 »; et
- l'ajout des revenus des chaînes spécialisées « Évasion » et « Zeste » pour un exercice complet à la suite de leur acquisition le 13 février 2019.

Statistiques d'écoute du marché francophone

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

	Année 2020 vs 2019		
	2020	2019	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	24,2	23,7	0,5
SRC	13,6	12,6	1,0
Noovo	5,7	5,5	0,2
	43,5	41,8	1,7
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	16,2	14,7	1,5
Bell Média	11,5	14,4	-2,9
Corus	6,2	7,1	-0,9
SRC	6,2	5,0	1,2
Autres	5,1	4,5	0,6
	45,2	45,7	-0,5
Total chaînes anglophones et autres :	11,3	12,5	-1,2
Groupe TVA	40,4	38,4	2,0

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

Pour la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2020, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 40,4 parts comparativement à 38,4 parts pour la période correspondante de 2019, soit une augmentation de 2,0 parts.

Les parts de marché combinées des services spécialisés de Groupe TVA ont été de 16,2 parts pour l'année 2020 comparativement à 14,7 parts pour la même période de 2019, soit une augmentation de 1,5 part. Découlant principalement du contexte actuel lié à la pandémie, la chaîne de nouvelles et d'affaires publiques « LCN » a connu une

croissance exceptionnelle de 3,0 parts et affiche 8,0 parts pour l'exercice 2020 en conservant le titre de la chaîne spécialisée la plus écoutée au Québec, devançant même la chaîne généraliste « Noovo ». La chaîne « TVA Sports » a connu un recul de 1,1 part découlant principalement de la baisse d'événements sportifs diffusés par la chaîne compte tenu de la crise sanitaire, notamment le report de la saison 2020-2021 de la LNH à 2021.

Le Réseau TVA maintient sa position et demeure en tête avec ses 24,2 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes. Le grand événement télévisuel *Une chance qu'on s'a* qui a rendu hommage aux gens du Québec dans la lutte contre la COVID-19, avec un auditoire moyen de plus de 2,0 millions de téléspectateurs, de même que les émissions telles que *La Voix* avec un auditoire de près de 1,9 millions de téléspectateurs ainsi que plusieurs productions originales québécoises qui ont dépassé la barre du million de téléspectateurs, notamment *Fugueuse la suite* et *Épidémie*, ont largement contribué au succès du Réseau TVA.

Charges d'exploitation de 347 765 000 \$, soit une baisse de 51 493 000 \$ (-12,9 %), expliquée principalement par :

- la baisse de 16,4 % des charges d'exploitation du Réseau TVA attribuable essentiellement à des économies au niveau de la main-d'œuvre découlant d'un plan de mises à pied temporaires ainsi qu'à la comptabilisation de la SSUC pour les employés ayant offert leur prestation de services, aux économies de coûts de contenu audiovisuel et de commissions sur ventes publicitaires ainsi qu'à des mesures d'allègement du CRTC quant aux droits de licences en lien avec la crise sanitaire actuelle. Ces économies ont été contrebalancées en partie par un écart défavorable découlant de la comptabilisation d'un ajustement rétroactif positif au cours du troisième trimestre 2019 relativement aux droits de reproduction d'œuvres musicales; et
- la baisse de 21,2 % des charges d'exploitation de « TVA Sports » qui s'explique principalement par la diminution du nombre d'événements sportifs diffusés par la chaîne, par des économies au niveau de la main-d'œuvre ainsi que par la comptabilisation de la SSUC pour les employés ayant offert leur prestation de services. Ces économies ont été contrebalancées en partie par un écart défavorable découlant également de la comptabilisation d'un ajustement rétroactif qui était favorable au cours du troisième trimestre 2019 relativement aux droits de reproduction d'œuvres musicales;

contrebalancées en partie par :

- l'ajout des charges d'exploitation des chaînes « Évasion » et « Zeste » pour un exercice complet à la suite de leur acquisition le 13 février 2019; et
- la hausse de 8,7 % des charges d'exploitation de « LCN » découlant principalement de la couverture de la crise sanitaire actuelle en plus d'un ajustement rétroactif favorable qui avait été comptabilisé au troisième trimestre 2019 relativement aux droits de reproduction d'œuvres musicales.

BAIIA ajusté de 60 976 000 \$, soit une variation favorable de 16 480 000 \$, expliquée principalement par :

- l'augmentation de 75,9 % du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées provenant en grande partie de « TVA Sports » telle qu'expliquée ci-dessus; et
- la hausse de 15,0 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA découlant d'économies plus importantes que la baisse des produits d'exploitation.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur télédiffusion (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 90,0 % pour 2019 à 85,1 % pour l'année 2020. Cette baisse provient essentiellement de la diminution plus importante des charges d'exploitation que la baisse des produits d'exploitation, notamment la diminution d'événements sportifs d'envergure diffusés par « TVA Sports » au cours de l'exercice.

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

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

Services cinématographiques et audiovisuels

Produits d'exploitation de 58 664 000 \$, soit une diminution de 12 595 000 \$ (-17,7 %), principalement attribuable à :

- la baisse de 22,5 % des revenus de location de studios, de mobiles et d'équipements grandement affectés depuis le deuxième trimestre par la crise sanitaire actuelle alors que le premier trimestre 2020 avait affiché un volume d'activités élevé avec la présence d'une production d'envergure dans nos studios;
- la baisse de 41,7 % des revenus de postproduction dû à un volume d'activités à la baisse et particulièrement affecté par le contexte actuel de pandémie; et
- la baisse de 15,8 % des revenus provenant des activités d'effets visuels;

contrebalancées en partie par :

- la hausse de 33,4 % des revenus de doublage et de vidéodescription découlant des nouvelles conditions de licences du CRTC depuis le 1^{er} septembre 2019 en ce qui a trait à la vidéodescription ainsi que d'une demande accrue pour ces services.

Charges d'exploitation de 44 585 000 \$, soit une baisse de 10 421 000 \$ (-18,9 %). Cette baisse est expliquée principalement par la pandémie, provoquant un ralentissement important de la majorité des activités de ce secteur, entraînant des économies au niveau de la main-d'œuvre, incluant la comptabilisation de la SSUC, de même que des économies au niveau des frais variables dues aux volumes d'activités moindres. Notons les variations suivantes :

- la baisse de 42,5 % des charges d'exploitation provenant des activités de postproduction;
- la baisse de 20,2 % des charges d'exploitation provenant de la location de studios, de mobiles et d'équipements; et
- la baisse de 16,0 % des charges d'exploitation reliées aux activités d'effets visuels;

contrebalancées en partie par :

- la hausse de 22,9 % au niveau des charges d'exploitation afférentes au volume d'activités plus élevé de doublage et de vidéodescription.

BAIIA ajusté de 14 079 000 \$, soit une variation défavorable de 2 174 000 \$, expliquée principalement par la diminution de 26,4 % du BAIIA ajusté généré par les activités de location de studios, de mobiles et d'équipements, contrebalancée en partie par l'augmentation de 107,5 % du BAIIA ajusté généré par les activités de doublage et de vidéodescription.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur des services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 77,2 % en 2019 à 76,0 % en 2020. Cette diminution s'explique principalement par la baisse plus importante des charges d'exploitation en proportion des charges totales du secteur par rapport à la baisse des produits d'exploitation en proportion des produits totaux du secteur.

Magazines

Produits d'exploitation de 46 318 000 \$, soit une baisse de 10 280 000 \$ (-18,2 %), principalement attribuable à l'impact de la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec » dont les dernières mises en marché ont été celles du mois de mai 2019 ainsi qu'aux baisses suivantes pour les magazines comparables découlant de la situation de la pandémie et de la poursuite de la décroissance du secteur :

- la baisse de 28,5 % des revenus publicitaires essentiellement pour les catégories « Féminin » et « Décoration »;
- la baisse de 17,0 % des revenus en kiosque principalement pour la catégorie « Artistiques »; et
- la baisse de 21,7 % des revenus d'abonnement, principalement pour les catégories « Féminin » et « Décoration »;

contrebalancées en partie par :

- l'augmentation de 20,4 % de l'aide financière provenant du FCP pour les magazines comparables.

Fonds du Canada pour les périodiques

Depuis le 1^{er} avril 2010, le gouvernement canadien a instauré le FCP qui offre une aide financière aux industries canadiennes des magazines et des journaux non quotidiens afin qu'elles puissent continuer à produire et à diffuser du contenu canadien. L'ensemble de l'aide liée à ce programme est entièrement enregistré à titre de produits d'exploitation et représente 26,9 % des produits d'exploitation du secteur pour l'exercice 2020 (19,1 % pour la période correspondante de 2019). Cette augmentation résulte d'une mesure d'aide gouvernementale additionnelle offerte afin d'aider les entreprises de cette industrie à faire face à la crise sanitaire actuelle et résultant en la bonification de 25 % de la subvention reçue pour l'année de référence 2020-2021.

Statistiques de lectorat

Avec plus de 3,4 millions de lecteurs multiplateformes pour ses titres mensuels francophones, Groupe TVA est l'éditeur de magazines mensuels francophones numéro 1 au Québec et un joueur de premier plan dans le marché des magazines au Canada avec près de 7,9 millions de lecteurs multiplateformes.

Référence canadienne en art de vivre, « Canadian Living » rejoint plus de 3,7 millions de lecteurs multiplateformes tandis que son pendant francophone, « Coup de pouce », est le magazine francophone art de vivre le plus lu avec près de 1,5 million de lecteurs toutes plateformes confondues.

Au Québec, « Clin d'œil » est le magazine de mode beauté numéro 1 avec 739 000 lecteurs toutes plateformes confondues et « Les idées de ma Maison » est la référence en décoration, rejoignant 709 000 lecteurs multiplateformes.

Dans le marché anglophone, « Style at home » demeure un incontournable de la décoration au Canada et rejoint près de 2,2 millions de lecteurs multiplateformes.

Source: Vividata, Hiver 2021, Total Canada, 14+, 1^{er} octobre 2019 au 30 septembre 2020

Charges d'exploitation de 37 643 000 \$, soit une baisse de 10 316 000 \$ (-21,5 %), principalement attribuable à :

- des économies de coûts pour les magazines comparables en lien avec la réduction du nombre de parutions pour certains titres, notamment une réduction des frais d'impression et des coûts de contenu;
- l'impact de la cessation de la publication du « ELLE Canada » et du « ELLE Québec »;
- des économies au niveau de la rémunération découlant d'une réduction des effectifs offrant une prestation de services et de la SSUC attribuable aux employés en poste;
- des économies au niveau des frais d'abonnement, plus spécifiquement au niveau des campagnes de recrutement et de la distribution; et
- des économies au niveau des frais de vente.

BAIIA ajusté de 8 675 000 \$, soit une variation favorable de 36 000 \$ (0,4 %), expliquée principalement par la baisse des charges d'exploitation, laquelle a été légèrement plus importante que la diminution des produits d'exploitation.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur magazines (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 84,7 % pour 2019 à 81,3 % pour 2020. Cette diminution s'explique principalement par la baisse des charges d'exploitation qui a été plus importante que la diminution des produits d'exploitation du secteur.

Production et distribution

Produits d'exploitation de 11 432 000 \$, soit une diminution de 1 939 000 \$ (-14,5 %), principalement attribuable au retard dans la livraison des films produits par Incendo au cours de l'exercice, un retard provoqué par l'arrêt des activités de production au printemps dernier imposé par le confinement.

Les activités reliées à la distribution de films produits par Incendo représentent 76,9 % des produits d'exploitation de ce secteur pour l'exercice 2020 alors qu'elles représentaient 78,3 % pour la période correspondante de 2019. Les productions d'Incendo livrées à ce jour consistent principalement en des films à suspense dont les revenus proviennent environ à 83 % d'une distribution à l'international pour 2020 (environ à 89 % pour la période correspondante de 2019). En 2020, Incendo a adopté un virage vers la production de comédies romantiques, ce qui diversifiera le créneau des films distribués dans les années à venir.

Charges d'exploitation de 10 279 000 \$, soit une légère baisse de 254 000 \$ (-2,4 %). Cette baisse est directement attribuable à la baisse des revenus, contrebalancée en partie par l'ajout des frais d'administration associés à une année complète comparativement à l'année précédente où l'Acquisition d'Incendo (telle que définie ci-dessous) a eu lieu.

BAIIA ajusté de 1 153 000 \$, soit une variation défavorable de 1 685 000 \$, expliquée principalement par la marge brute totale moindre en 2020 ainsi que par l'augmentation des frais d'administration telle qu'expliquée ci-dessus.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur production et distribution (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté et représentent 89,9 % pour l'exercice 2020 contre 78,8 % pour la même période de 2019. Cette hausse s'explique principalement par la baisse plus importante des produits d'exploitation que la diminution des charges d'exploitation.

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

Le 1^{er} avril 2019, en vertu d'une entente conclue le 22 février 2019, la Société a procédé à l'acquisition des actions des sociétés faisant partie du groupe Incendo, qui exerce des activités de production et de distribution d'émissions de télévision de grande qualité, destinées au marché mondial, pour une contrepartie en espèces de 10 392 000 \$ (déduction faite des espèces acquises de 859 000 \$ et d'un remboursement de 644 000 \$ à titre d'ajustement en lien avec une cible préétablie de fonds de roulement convenue entre les parties) et un solde à payer d'une juste valeur de 6 818 000 \$ à la date d'acquisition. Le prix d'achat est également assujéti à des ajustements liés à l'atteinte de conditions financières au cours des trois années suivant la date d'acquisition. La contrepartie conditionnelle a été évaluée à 1 739 000 \$ à cette même date, selon l'estimation de la valeur actualisée des ajustements conditionnels futurs. Cette valeur actualisée est fondée sur des données d'entrée importantes qui ne sont pas des données de marché observables, sur des hypothèses ainsi que sur une fourchette de probabilités d'atteinte de conditions financières. La contrepartie conditionnelle a fait l'objet d'une réévaluation au cours de l'exercice 2020 (voir « Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres » dans la comparaison des exercices 2020 et 2019 de la section « Analyse des résultats consolidés » ci-dessus). Au cours du quatrième trimestre 2020, la Société a effectué un premier paiement de 3 519 000 \$ en lien avec le solde à payer comptabilisé à la date d'acquisition. La répartition du prix d'achat comprend essentiellement des débiteurs, du contenu audiovisuel, des listes de clients, un écart d'acquisition ainsi que des créditeurs et charges à payer. Depuis la date d'acquisition, les résultats découlant de cette acquisition sont présentés dans un nouveau secteur d'activités, soit le secteur production et distribution.

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

COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2020 ET 2019

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Produits d'exploitation de 147 618 000 \$, en baisse de 16 578 000 \$ (-10,1 %).

- Baisse de 8 262 000 \$ (-6,6 %) dans le secteur télédiffusion (tableau 2) due essentiellement à la baisse de 11,5% des revenus des chaînes spécialisées alimentée en grande partie par « TVA Sports », à la baisse de 22,1 % des produits d'exploitation de COLAB ainsi qu'à la diminution de 0,8 % des revenus du Réseau TVA.
- Baisse de 2 224 000 \$ (-9,4 %) dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 2), principalement attribuable à la baisse de 39,1 % des revenus générés par les activités de postproduction, à la diminution de 4,7 % des revenus de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi qu'à la baisse de 20,6 % des revenus d'effets visuels, contrebalancées en partie par l'augmentation de 13,9 % des revenus découlant des activités de doublage et de vidéodescription.
- Baisse de 275 000 \$ (-2,0 %) dans le secteur magazines (tableau 2), principalement attribuable aux diminutions de 11,6 %, de 12,5 % et de 9,8 % respectivement pour les revenus en kiosque, les revenus d'abonnement et les revenus publicitaires, contrebalancées en partie par l'augmentation de 33,4 % de l'aide financière provenant du FCP telle qu'expliquée dans la comparaison des exercices 2020 et 2019.
- Baisse de 4 869 000 \$ (-71,7 %) dans le secteur production et distribution (tableau 2), principalement attribuable à la baisse des revenus de distribution de films produits par Incendo.

BAIIA ajusté de 46 070 000 \$, soit un écart favorable de 12 502 000 \$ (37,2 %).

- Écart favorable de 15 014 000 \$ dans le secteur télédiffusion (tableau 3), principalement attribuable à la hausse de 78,4 % du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées, provenant essentiellement de « TVA Sports », ainsi qu'à l'augmentation de 62,0 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA.
- Écart défavorable de 375 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels (tableau 3), principalement attribuable à la baisse du BAIIA ajusté généré par les activités de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi qu'à l'augmentation du BAIIA ajusté négatif généré par les activités d'effets visuels, contrebalancées en partie par l'augmentation du BAIIA ajusté généré par les activités de postproduction.
- Écart favorable de 519 000 \$ dans le secteur magazines (tableau 3), principalement attribuable à l'aide gouvernementale supplémentaire reçue dans le contexte de la crise sanitaire qui a permis de compenser la baisse de performance de l'ensemble des titres.
- Écart défavorable de 2 567 000 \$ dans le secteur production et distribution (tableau 3), une conséquence directe de la crise sanitaire qui a engendré un retard au niveau de la distribution des films produits au cours de l'année.

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de 27 380 000 \$ (0,63 \$ par action de base et dilué) au cours du quatrième trimestre 2020, comparativement à un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 16 030 000 \$ (0,37 \$ par action de base et dilué) à la même période de 2019.

- Cet écart favorable de 11 350 000 \$ (0,26 \$ par action de base et dilué) s'explique essentiellement par :
 - la hausse de 12 502 000 \$ du BAIIA ajusté; et
 - l'écart favorable de 2 165 000 \$ au niveau de la dépense d'amortissement;

partiellement contrebalancés par :

- l'écart défavorable de 3 441 000 \$ au niveau des impôts sur le bénéfice.
- Le calcul du résultat par action a été fait sur une moyenne pondérée d'actions diluée en circulation de 43 205 535 pour les trimestres terminés les 31 décembre 2020 et 2019.

Charge d'amortissement de 8 204 000 \$, soit une baisse de 2 165 000 \$ qui s'explique essentiellement par la fin de la période d'amortissement en décembre 2019 d'équipements destinés à la location et d'actifs incorporels découlant de l'acquisition de la presque totalité des actifs de Vision Globale A.R. ltée le 30 décembre 2014 ainsi que par la baisse de la charge d'amortissement de sites web et logiciels.

Charges financières de 566 000 \$, soit une baisse de 284 000 \$ découlant principalement d'un niveau d'endettement moyen moins élevé au cours du quatrième trimestre 2020 par rapport à la période correspondante de 2019.

Frais de rationalisation des activités d'exploitation et autres de 1 359 000 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2020 comparativement à une charge de 853 000 \$ pour la même période de 2019, soit un écart défavorable de 506 000 \$.

- Au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2020, la Société a comptabilisé un montant net de 1 935 000 \$ découlant principalement de la réduction de postes et de la mise en place de mesures de réduction de coûts dont 1 734 000 \$ dans le secteur télédiffusion, 24 000 \$ dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels ainsi que 177 000 \$ dans le secteur magazines (712 000 \$ pour la période correspondante de 2019 dont 94 000 \$ dans le secteur télédiffusion et 618 000 \$ dans le secteur magazines).
- Au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2020, la Société a comptabilisé un renversement de charge de 254 000 \$ relativement aux acquisitions d'entreprises, principalement pour la réévaluation à la baisse de la contrepartie conditionnelle dans le cadre de l'Acquisition d'Incendo, alors qu'une charge de 202 000 \$ avait été comptabilisée relativement aux acquisitions d'entreprises au cours de la période correspondante de 2019.

Impôts sur le bénéfice de 9 095 000 \$ (taux d'imposition effectif de 25,3 %) au cours du quatrième trimestre 2020, comparativement à des impôts sur le bénéfice de 5 654 000 \$ (taux d'imposition effectif de 26,3 %) à la même période de 2019, soit un écart défavorable de 3 441 000 \$ qui s'explique principalement par l'incidence de la hausse du bénéfice imposable à des fins fiscales. Le taux effectif moins élevé par rapport au taux statutaire de la Société de 26,5 % pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2020 s'explique principalement par un ajustement d'impôts relativement à une année antérieure ainsi que par la comptabilisation d'impôts étrangers. Les taux d'imposition effectifs sont calculés en considérant seulement les éléments imposables et déductibles.

Part du bénéfice dans les entreprises associées de 537 000 \$ au quatrième trimestre 2020, comparativement à 193 000 \$ pour la période correspondante de 2019, soit un écart favorable de 344 000 \$ expliqué principalement par l'augmentation des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision en 2020 par rapport à 2019.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion

Produits d'exploitation de 116 513 000 \$, soit une diminution de 8 262 000 \$ (-6,6 %), principalement attribuable à :

- la diminution de 21,5 % des revenus de « TVA Sports » découlant principalement d'une baisse de 57,6 % des revenus publicitaires à la suite du report de la saison 2020-2021 de la LNH à 2021 en lien avec la pandémie et d'une baisse de 6,7 % des revenus d'abonnement, alors qu'au cours du trimestre correspondant de 2019, la chaîne avait bénéficié d'un ajustement rétroactif favorable lié à une entente avec un câblodistributeur;

- la baisse de 9,7 % des revenus d'abonnement des chaînes spécialisées autres que « TVA Sports » alors qu'elles avaient également bénéficié d'un ajustement rétroactif favorable lié à une entente avec un câblodistributeur au cours du trimestre correspondant de 2019;
 - la diminution de 2,3 % des revenus publicitaires du Réseau TVA bien que les revenus numériques aient connu une augmentation de 37,5 %; et
 - la baisse de 22,1 % des revenus de COLAB découlant d'un volume d'activités moins élevé;
- contrebalancées en partie par :
- la hausse de 15,3 % des revenus publicitaires des chaînes spécialisées autres que « TVA Sports ».

Statistiques d'écoute du marché francophone

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

Quatrième trimestre 2020 vs Quatrième trimestre 2019			
	2020	2019	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	24,1	23,3	0,8
SRC	15,5	13,8	1,7
Noovo	6,8	6,3	0,5
	46,4	43,4	3,0
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	14,5	13,5	1,0
Bell Média	10,6	14,5	-3,9
Corus	5,7	6,8	-1,1
SRC	6,1	5,0	1,1
Autres	5,3	4,9	0,4
	42,2	44,7	-2,5
Total chaînes anglophones et autres :	11,4	11,9	-0,5
Groupe TVA	38,6	36,8	1,8

Source : Numeris, Québec franco, 1^{er} octobre au 31 décembre, l-d, 2h-2h, 12+.

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2020, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 38,6 parts comparativement à 36,8 parts pour la même période de 2019, soit une augmentation de 1,8 part. Les parts de marché combinées des chaînes spécialisées sont passées de 13,5 à 14,5 parts, soit une augmentation de 1,0 part, alors que le Réseau TVA a connu une augmentation de 0,8 part.

Le contexte actuel de la crise sanitaire a eu un impact plus prononcé sur le contenu diffusé par deux de nos services spécialisés. La chaîne de nouvelles et d'affaires publiques « LCN » a connu une croissance importante de 2,6 parts au cours du quatrième trimestre 2020, une performance alimentée par la qualité et la pertinence de l'information en continu diffusée sur la crise sanitaire et l'actualité politique. De son côté, « TVA Sports » a connu un recul de 1,6 part à la suite de la baisse d'événements sportifs, notamment le hockey de la LNH. Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 24,1 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes.

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2020, le Réseau TVA s'est démarqué encore une fois avec *La Voix* ainsi qu'avec ses séries et productions originales qui se sont classées parmi les émissions millionnaires telles que *L'Échappée* et *Le Tricheur*.

Charges d'exploitation de 79 774 000 \$, soit une baisse de 23 276 000 \$ (-22,6 %), expliquée principalement par:

- la baisse de 70,3 % des charges d'exploitation de « TVA Sports » essentiellement attribuable au report de la saison 2020-2021 de la LNH à 2021 compte tenu du nouveau calendrier de diffusion engendré par la pandémie;
- la baisse de 11,7 % des charges d'exploitation du Réseau TVA attribuable essentiellement à des économies au niveau de la main-d'œuvre, incluant la comptabilisation de la SSUC pour les employés ayant offert leur prestation de services, aux économies de coûts de contenu audiovisuel et de commissions sur ventes publicitaires ainsi qu'à des mesures d'allègement du CRTC quant aux droits de licences en lien avec la crise sanitaire actuelle; et
- la baisse de 22,2 % des charges d'exploitation de COLAB découlant du volume d'activités moins élevé;

contrebalancées en partie par :

- la hausse de 7,3 % des charges d'exploitation des chaînes spécialisées de divertissement et de « LCN » découlant principalement d'investissements au niveau du contenu ou de la promotion de celui-ci.

BAIIA ajusté de 36 739 000 \$, soit une variation favorable de 15 014 000 \$, expliquée principalement par :

- la hausse de 78,4 % du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées provenant principalement de « TVA Sports » telle qu'expliquée ci-dessus alors que les autres chaînes spécialisées ont connu une baisse de 24,5 % de leur BAIIA ajusté; et
- l'augmentation de 62,0 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur télédiffusion (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué passant de 82,6 % pour le quatrième trimestre 2019 à 68,5 % pour la même période de 2020. Cette diminution découle essentiellement d'une baisse des charges d'exploitation supérieure à la baisse des produits d'exploitation principalement attribuable à la diminution d'événements sportifs d'envergure diffusés par « TVA Sports » au cours du trimestre.

Services cinématographiques et audiovisuels

Produits d'exploitation de 21 366 000 \$, soit une diminution de 2 224 000 \$ (-9,4 %), principalement attribuable à la crise sanitaire engendrant des volumes d'activités moins élevés pour la plupart des activités de ce secteur dont :

- la baisse de 39,1 % des revenus de postproduction;
- la baisse de 4,7 % des revenus de location de studios, de mobiles et d'équipements qui ont repris graduellement vers la fin du troisième trimestre; et
- la baisse de 20,6 % des revenus d'effets visuels;

contrebalancées en partie par :

- la hausse de 13,9 % des revenus de doublage et de vidéodescription découlant des mêmes éléments que ceux mentionnés dans la comparaison des exercices 2020 et 2019.

Charges d'exploitation de 13 913 000 \$, soit une baisse de 1 849 000 \$ (-11,7 %). Cette baisse est également expliquée principalement par la pandémie, provoquant un ralentissement important de la majorité des activités de ce secteur, entraînant des économies au niveau de la main-d'œuvre, incluant la comptabilisation de la SSUC, de même que des économies au niveau des frais variables dues aux volumes d'activités moindres. Notons les variations suivantes :

- la baisse de 52,1 % des charges d'exploitation provenant des activités de postproduction; et
- la baisse de 4,2 % des charges d'exploitation provenant de la location de studios, de mobiles et d'équipements;

contrebalancées en partie par :

- la hausse de 18,3 % des charges d'exploitation provenant des activités de doublage et de vidéodescription découlant du volume d'activités plus élevé.

BAlIA ajusté de 7 453 000 \$, soit une variation défavorable de 375 000 \$, expliquée principalement par la diminution du BAlIA ajusté généré par les activités de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi que par l'augmentation du BAlIA ajusté négatif généré par les activités d'effets visuels, contrebalancées en partie par l'augmentation du BAlIA ajusté généré par les activités de postproduction.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur des services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 66,8 % pour le quatrième trimestre 2019 à 65,1 % pour le quatrième trimestre 2020. Cette diminution s'explique principalement par la baisse plus importante des charges d'exploitation en proportion des charges totales du secteur pour la période par rapport à la baisse des produits d'exploitation en proportion des produits totaux du secteur.

Magazines

Produits d'exploitation de 13 419 000 \$, soit une baisse de 275 000 \$ (-2,0 %), principalement attribuable aux baisses suivantes découlant entre autres de la pandémie :

- la baisse de 11,6 % des revenus en kiosque principalement pour la catégorie « Artistiques »;
- la baisse de 12,5 % des revenus d'abonnement, principalement pour les catégories « Féminin » et « Décoration »; et
- la baisse de 9,8 % des revenus publicitaires essentiellement pour la catégorie « Féminin »;

contrebalancées en partie par :

- l'augmentation de 33,4 % de l'aide financière provenant du FCP.

Charges d'exploitation de 11 297 000 \$, soit une baisse de 794 000 \$ (-6,6 %), principalement attribuable à :

- des économies au niveau de la rémunération découlant d'une réduction des effectifs offrant une prestation de services et de la SSUC attribuable aux employés en poste;
- des économies de coûts au niveau des frais d'impression découlant de la réduction du tirage et des coûts de contenu;

- des économies au niveau des frais d'abonnement, plus spécifiquement au niveau des campagnes de recrutement et de la distribution; et
- des économies au niveau des frais de vente autant au niveau des revenus publicitaires que des ventes en kiosque.

BAIIA ajusté de 2 122 000 \$, soit une variation favorable de 519 000 \$, expliquée principalement par la baisse des charges d'exploitation qui a été supérieure à la baisse des produits d'exploitation.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur magazines (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 88,3 % pour le quatrième trimestre de 2019 à 84,2 % pour la même période de 2020. Cette baisse provient principalement d'une diminution des charges d'exploitation plus importante que la baisse des produits d'exploitation.

Production et distribution

Produits d'exploitation de 1 926 000 \$, soit une diminution de 4 869 000 \$ (-71,7 %), principalement attribuable à une baisse de revenus générés par les films produits par Incendo compte tenu, entre autres, du retard engendré par les arrêts de production du printemps 2020, ainsi qu'à la baisse des revenus de distribution des autres films et de produits télévisuels.

Les activités liées à la distribution de films produits par Incendo représentent 82,1 % des produits d'exploitation de ce secteur pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2020 alors qu'elles représentaient 78,6 % pour la période correspondante de 2019. Les revenus d'Incendo pour le quatrième trimestre 2020 proviennent principalement de films produits au cours des années antérieures.

Charges d'exploitation de 2 295 000 \$, soit une baisse de 2 302 000 \$ (-50,1 %) expliquée principalement par la diminution des frais variables en lien avec la baisse des revenus.

BAIIA ajusté négatif de 369 000 \$, soit une variation défavorable de 2 567 000 \$, expliquée principalement par des frais administratifs plus élevés que la marge brute totale générée au cours du quatrième trimestre 2020.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur production et distribution (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté et représentent 119,2 % pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2020 contre 67,7 % pour la même période de 2019. Cette hausse s'explique principalement par la baisse plus importante des produits d'exploitation que la baisse des charges d'exploitation.

COMPARAISON DES EXERCICES 2019 ET 2018

Les résultats d'exploitation de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2019 et 2018 sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 6
Résultats consolidés comparatifs 2019 et 2018
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre	
	2019	2018
Produits d'exploitation :		
Télédiffusion	443 754	\$ 425 047
Services cinématographiques et audiovisuels	71 259	68 447
Magazines	56 598	70 258
Production et distribution	13 371	-
Éléments intersectoriels	(15 072)	(11 842)
	569 910	\$ 551 910
BAIIA ajusté :		
Télédiffusion	44 496	\$ 29 315
Services cinématographiques et audiovisuels	16 253	17 085
Magazines	8 639	8 117
Production et distribution	2 838	-
Éléments intersectoriels	214	-
	72 440	\$ 54 517

TENDANCES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS POUR LES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2018, 2019 ET 2020

Télédiffusion

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur d'activités ont connu une décroissance de l'ordre de 3,8 % au cours des trois derniers exercices malgré l'Acquisition de Serdy en 2019. Cette décroissance provient principalement du Réseau TVA avec un recul de 14,5 % de ses revenus publicitaires. Cette baisse a été exacerbée par le contexte actuel de crise sanitaire et a été contrebalancée en partie par la croissance de 8,3 % des produits d'exploitation combinés des chaînes spécialisées dont 11,3 % des revenus d'abonnement et 4,1 % des revenus publicitaires. Cette croissance est principalement associée à l'Acquisition de Serdy. Sur une base comparable, l'ensemble des chaînes spécialisées, à l'exception de « TVA Sports », a connu des croissances combinées respectives de 8,2 % de leurs revenus d'abonnement ainsi que de 8,6 % de leurs revenus publicitaires. La chaîne « TVA Sports » a connu des diminutions de 21,6 % de ses revenus publicitaires et de 3,3 % de ses revenus d'abonnement par rapport à 2018, ce qui est largement attribuable au contexte actuel de crise sanitaire avec le report du début de la saison 2020-2021 de la LNH à 2021. Les chaînes spécialisées « addik^{TV} », « LCN », « MOI ET CIE » et « Prise 2 » ont connu des croissances respectives de leurs revenus de 13,3 %, 5,1 %, 18,2 % et 11,4 % découlant, entre autres, du renouvellement de la majorité de nos ententes de distribution à des tarifs reflétant la juste valeur de nos chaînes. La fragmentation de l'auditoire de la télévision sur l'ensemble des différentes plateformes de diffusion incluant le numérique et la vidéo sur demande oblige le secteur télédiffusion à adopter de nouvelles stratégies afin de diversifier ses sources de revenus via ses chaînes spécialisées et ses plateformes numériques, notamment TVA+ et TVA Sports Direct. Également, durant cette période, Groupe TVA a réussi à augmenter ses parts de marché de 2,7 parts pour s'établir à 40,4 parts. Les parts de marché combinées des chaînes spécialisées ont augmenté de 2,2 parts grâce, entre autres, à la croissance exceptionnelle des parts de marché de la chaîne « LCN » dans le contexte actuel de pandémie ainsi qu'à l'acquisition des chaînes « Évasion » et « Zeste » en 2019, alors que les parts de marché du Réseau TVA ont connu une hausse de 0,5 part.

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté de ce secteur a augmenté de 108,0 % depuis 2018. Cette hausse provient principalement de l'augmentation du BAIIA ajusté des chaînes spécialisées, découlant principalement du report du début de la saison 2020-2021 de la LNH à 2021 en lien avec la crise sanitaire actuelle ainsi que de l'Acquisition de Serdy. Les chaînes spécialisées comparables, à l'exception de « TVA Sports », ont connu une augmentation de 12,1 % de leur BAIIA ajusté. Le Réseau TVA a également augmenté son BAIIA ajusté de 27,8 % depuis 2018 découlant d'une baisse plus importante de ses charges d'exploitation dans le contexte actuel de pandémie que la baisse de ses produits d'exploitation.

Services cinématographiques et audiovisuels

Produits d'exploitation

L'acquisition de la quasi-totalité des actifs de Vision Globale A.R. ltée le 30 décembre 2014 a permis à la Société de diversifier ses sources de revenus. Le secteur des services cinématographiques et audiovisuels a connu une décroissance de 14,3 % de ses produits d'exploitation au cours des trois derniers exercices. Cette décroissance est directement attribuable à la pandémie en cours qui a forcé l'arrêt des tournages à la fin du premier trimestre 2020 ainsi qu'au ralentissement de la plupart des autres activités du secteur. Ce contexte particulier a engendré une baisse de 32,5 % des revenus de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi qu'une baisse de 24,4 % des revenus associés aux activités de postproduction, malgré l'Acquisition d'Audio Zone au cours de 2018 et l'Acquisition de Serdy en 2019 qui ont contribué à augmenter le volume d'activités. Malgré la crise sanitaire, les revenus de doublage et de vidéodescription ont connu une croissance de 71,1 % découlant des nouvelles conditions de licences du CRTC depuis le 1^{er} septembre 2019 en ce qui a trait à la vidéodescription ainsi que d'une demande accrue pour ces services, et les activités d'effets visuels ont généré une croissance de 46,2 % de leurs revenus. Les revenus provenant des activités de location de studios, de mobiles et d'équipements représentent 47,5 % des revenus totaux du secteur en 2020 alors qu'ils représentaient 60,3 % en 2018.

BAIIA ajusté

La marge bénéficiaire générée par ce secteur d'activités a été de 25,0 % en 2018, de 22,8 % en 2019 et de 24,0 % en 2020. Le niveau plus bas de la marge bénéficiaire en 2019 est attribuable à l'absence d'une production d'envergure au cours de cet exercice alors que le niveau plus bas de la marge bénéficiaire en 2020 est attribuable à la pandémie en cours qui a engendré une baisse plus importante des revenus que la baisse des charges d'exploitation.

Magazines

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation de ce secteur ont connu une diminution de 34,1 % depuis 2018. Cette baisse provient essentiellement du recul des revenus publicitaires, des revenus d'abonnement et des revenus en kiosque pour les magazines comparables, qui ont aussi été affectés par la pandémie ainsi que de la cessation de la publication et de la vente de certains titres. Ces baisses ont été contrebalancées en partie par l'augmentation de l'aide gouvernementale provenant du FCP pour les magazines comparables, celle-ci ayant été bonifiée de 25 % pour l'année de référence 2020-2021 dans le contexte de la crise sanitaire actuelle.

BAIIA ajusté

Malgré la baisse importante de ses produits d'exploitation, le BAIIA ajusté de ce secteur a augmenté de 6,9 % depuis 2018 découlant de la mise en place de plusieurs plans de rationalisation des effectifs et des dépenses au cours des dernières années, de l'augmentation de l'aide gouvernementale dans le contexte actuel, tant au niveau du FAPL que de la SSUC, et de la cessation de la publication de certains titres non rentables. Groupe TVA demeure l'éditeur de magazines le plus important au Québec avec plus de 50 titres.

Production et distribution

Produits d'exploitation

L'Acquisition d'Incendo a également permis à la Société de diversifier ses sources de revenus et d'élargir sa présence à l'international, notamment sur les marchés anglophones. Ce nouveau secteur production et distribution a permis de générer des revenus de l'ordre de 11 432 000 \$ en 2020 et de 13 371 000 \$ en 2019.

BAIIA ajusté

La marge bénéficiaire générée par ce secteur d'activités a été de 10,1 % en 2020 et de 21,2 % en 2019. Le niveau plus bas de la marge bénéficiaire en 2020 est attribuable à un volume d'activités moins élevé compte tenu de la crise sanitaire, jumelé à des frais administratifs plus élevés découlant d'un exercice complet en 2020 par rapport à 2019 qui comptait un trimestre en moins.

FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE

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

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

	Exercices terminés les		Trois mois terminés les	
	31 décembre		31 décembre	
	2020	2019	2020	2019
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	37 918	\$ 51 472	\$ 15 122	\$ 5 788
Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels	(16 144)	(18 796)	(4 828)	(5 804)
Acquisitions d'entreprises	(3 519)	(35 477)	(3 519)	-
Dispositions d'immobilisations	323	-	13	-
Autres	(3 093)	(3 925)	(848)	(992)
Remboursement (augmentation) de la dette nette	15 485	\$ (6 726)	\$ 5 940	\$ (1 008)
	31 décembre 2020		31 décembre 2019	
Situation à la fin :				
Découvert bancaire		1 699	\$	-
Dette échéant à court terme		27 117		44 846
Moins : espèces		(2 838)		(3 383)
Dette nette		25 978	\$	41 463

Activités d'exploitation

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation en baisse de 13 554 000 \$ pour l'exercice 2020 principalement dû à la variation nette défavorable de 16 258 000 \$ au niveau des éléments d'exploitation ainsi qu'à l'augmentation de la dépense d'impôts exigibles de 10 621 000 \$, contrebalancées en partie par la hausse de 12 866 000 \$ du BAIIA ajusté.

Fonds de roulement de 51 861 000 \$ au 31 décembre 2020 comparativement à un fonds de roulement de 5 505 000 \$ au 31 décembre 2019, soit une variation favorable de 46 356 000 \$. Cet écart favorable est principalement attribuable à la hausse du contenu audiovisuel, à la baisse des droits de contenu à payer ainsi que de la dette échéant à court terme, contrebalancées en partie par la baisse des débiteurs, par l'augmentation des impôts sur le bénéfice à payer ainsi que des crédateurs, charges à payer et provisions.

Activités d'investissement

Acquisitions d'immobilisations et d'actifs incorporels de 16 144 000 \$ pour l'exercice 2020, comparativement à 18 796 000 \$ pour la même période de 2019, soit une baisse de 2 652 000 \$ (-14,1 %). Cette baisse s'explique essentiellement par l'arrêt et le ralentissement de certains projets étant donné la pandémie.

Au cours de l'exercice 2020, la Société a investi dans ses équipements destinés à la location, dans ses équipements techniques pour la mise à niveau des régies de diffusion de certains studios en plus de mettre en place des infrastructures

techniques et informatiques pour permettre le télétravail et de procéder aux investissements immobiliers nécessaires pour assurer la conformité et la sécurité de ses installations.

Dispositions d'immobilisations de 323 000 \$ pour l'exercice 2020 (nil pour les périodes correspondantes de 2019). Au cours de l'exercice 2020, la Société a disposé d'actifs pour des produits de disposition de 323 000 \$.

Acquisitions d'entreprises de 3 519 000 \$ pour l'exercice 2020 (Voir « Acquisition d'Incendo » ci-dessus) comparativement à 35 477 000 \$ pour l'exercice 2019 (Voir « Acquisition de Serdy » et « Acquisition d'Incendo » ci-dessus).

Activités de financement

Dette échéant à court terme (excluant les frais de financement reportés) de 27 126 000 \$ au 31 décembre 2020, comparativement à 44 863 000 \$ au 31 décembre 2019, soit une baisse de 17 737 000 \$ découlant essentiellement d'une moins grande utilisation des flux générés par les activités d'exploitation pour les activités d'investissement.

Situation financière au 31 décembre 2020

Liquidités disponibles nettes de 48 880 000 \$, soit un crédit rotatif disponible et inutilisé de 47 741 000 \$ ainsi que des espèces de 2 838 000 \$, moins un découvert bancaire de 1 699 000 \$.

Au 31 décembre 2020, la totalité du capital de 27 126 000 \$ sur la dette était à rembourser au cours du prochain exercice.

L'échéance moyenne pondérée de la dette de Groupe TVA était d'environ 0,1 année au 31 décembre 2020 (0,1 année au 31 décembre 2019) et est donc présentée en totalité dans le passif à court terme à la fin du présent exercice. La dette était constituée en totalité de dette à taux variable aux 31 décembre 2020 et 2019.

La Société dispose d'un crédit rotatif de 75 000 000 \$ qui a été prolongé d'un an le 21 février 2020 et vient donc à échéance le 24 février 2021. Au 31 décembre 2020, les sommes empruntées sur le crédit rotatif représentaient une acceptation bancaire de 19 976 000 \$ portant intérêt au taux effectif de 1,88 % ainsi qu'une avance au montant de 7 150 000 \$ portant intérêt au taux effectif de 2,85 %, en plus d'une lettre de crédit en circulation d'un montant de 133 000 \$. Au 31 décembre 2019, les sommes empruntées sur le crédit rotatif représentaient 44 863 000 \$ d'acceptations bancaires portant intérêt au taux effectif de 3,39 % en plus d'une lettre de crédit en circulation d'un montant de 155 000 \$.

Le 11 février 2021, la Société a amendé son crédit rotatif garanti de 75 000 000 \$ afin de proroger son échéance du 24 février 2021 au 24 février 2022 et de modifier certains termes et conditions de ce dernier.

La direction de la Société est d'avis que les flux de trésorerie générés sur une base annuelle par les activités d'exploitation poursuivies et les sources de financement disponibles devraient être suffisants pour remplir ses engagements en matière d'investissement en immobilisations, de fonds de roulement, de paiement d'intérêts, de paiements d'impôts sur le bénéfice, de remboursement de dettes, de contributions conformément aux régimes de retraite, de rachat d'actions et de dividendes aux actionnaires et pour respecter ses engagements et garanties.

En vertu de sa convention de crédit, la Société est assujettie à certaines restrictions dont le maintien de certains ratios financiers. Au 31 décembre 2020, la Société respectait toutes les conditions relatives à sa convention de crédit.

Analyse du bilan consolidé au 31 décembre 2020

Tableau 8

Bilans consolidés de Groupe TVA

Analyse des principales variations entre les 31 décembre 2020 et 2019

(en milliers de dollars)

	31 décembre 2020		31 décembre 2019		Écart	Principales sources d'explication de l'écart
<u>Actif</u>						
Contenu audiovisuel à court terme	112 982	\$	88 422	\$	24 560	\$ Impact du report de la saison 2020-2021 de la LNH à 2021.
<u>Passif</u>						
Droits de contenu à payer	62 252	\$	83 244	\$	(20 992)	\$ Impact du paiement de certains droits de contenu sportif.
Dette échéant à court terme	27 117		44 846		(17 729)	Impact d'une moins grande utilisation des flux générés par les activités d'exploitation pour les activités d'investissement.
Autres éléments de passif	38 223		18 076		20 147	Impact de la comptabilisation d'une perte sur réévaluations liée à la variation du taux d'actualisation pour les régimes à prestations définies.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 31 décembre 2020, les obligations contractuelles importantes des activités d'exploitation comprenaient les remboursements de capital et d'intérêts sur la dette et les obligations locatives, les sommes à payer et la contrepartie conditionnelle en lien avec l'Acquisition d'Incendo, les paiements pour des contrats d'acquisition de contenu audiovisuel ainsi que des paiements pour les autres engagements contractuels. Ces obligations contractuelles sont résumées dans le tableau 9.

Tableau 9
Obligations contractuelles importantes de Groupe TVA au 31 décembre 2020
(en milliers de dollars)

	Moins d'un an	1-3 ans	3-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Dette échéant à court terme	27 126 \$	- \$	- \$	- \$	27 126 \$
Obligations locatives	3 001	3 847	2 242	3 059	12 149
Paiement d'intérêts ¹	720	720	415	359	2 214
Sommes à payer et contrepartie conditionnelle	717	6 427	-	-	7 144
Droits de contenu	193 964	185 393	133 895	37 411	550 663
Autres engagements	12 964	12 318	1 735	341	27 358
Total	238 492 \$	208 705 \$	138 287 \$	41 170 \$	626 654 \$

¹ Les intérêts sont calculés à partir d'un niveau de dette constant à celui au 31 décembre 2020 et incluent les frais de disponibilité sur le crédit rotatif garanti ainsi que les intérêts sur les obligations locatives.

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

Cotisations aux régimes de retraite

Les cotisations de l'employeur prévues aux régimes de retraite à prestations définies et aux avantages complémentaires à la retraite de la Société seront de 2 994 000 \$ en 2021, fondé sur le plus récent rapport financier actuariel déposé (des contributions de 1 591 000 \$ ont été payées en 2020).

Opérations conclues entre sociétés apparentées

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

La Société a vendu des espaces publicitaires et du contenu, a enregistré des revenus d'abonnement et a fourni des services de production, de postproduction et autres à des sociétés sous contrôle commun et associées pour un montant global de 105 622 000 \$ (105 802 000 \$ en 2019).

La Société a constaté des charges liées à des services de télécommunication, des achats d'espaces publicitaires, de services professionnels, des commissions sur ventes et des services de presse provenant de transactions effectuées auprès de sociétés sous contrôle commun et associées, pour un total de 48 681 000 \$ (56 980 000 \$ en 2019).

De plus, au cours de l'exercice 2020, la Société a facturé des honoraires de gestion à des sociétés sous contrôle commun pour un montant de 5 070 000 \$ (6 143 000 \$ en 2019). Ces honoraires sont comptabilisés en réduction des charges d'exploitation.

La Société a également assumé des honoraires de gestion de la société mère pour un montant de 3 420 000 \$ pour les exercices 2020 et 2019.

Ententes hors bilan

Garantie

La Société a garanti une partie des valeurs résiduelles de certains des actifs loués en vertu de contrats de location pour le bénéfice du bailleur. Si la juste valeur des actifs loués, à la fin de la durée des contrats de location respectifs dont ils font l'objet, est inférieure à leur valeur résiduelle garantie, la Société devra alors compenser le bailleur, sous réserve de certaines conditions, pour une partie du manque à gagner. Au 31 décembre 2020, la Société n'a pas constaté de montant au bilan consolidé relativement à ces garanties. La Société n'a effectué aucun paiement relativement à ces garanties au cours des exercices précédents.

Dans le cours normal de ses activités, la Société conclut avec des tiers des ententes d'indemnisation dans le cadre de certaines transactions, telles que des contrats d'acquisitions de biens, des ententes de services et des contrats de location. Ces ententes obligent la Société à indemniser un tiers pour les dépenses engagées en regard de circonstances spécifiques. Les termes de ces indemnisations peuvent varier d'une transaction à l'autre en fonction des clauses incluses dans l'entente. La nature de ces ententes d'indemnisation empêche la Société d'estimer de façon raisonnable le montant maximal potentiel qu'elle pourrait être tenue de verser à un tiers sur l'ensemble de ses engagements.

Capital-actions

Le tableau 10 présente les données du capital-actions de la Société. De plus, 795 000 options d'achat d'actions classe B de la Société étaient en circulation au 4 février 2021.

Tableau 10
Nombre d'actions en circulation au 4 février 2021
(en actions et en dollars)

	Émises en circulation	Valeur comptable
Actions ordinaires classe A	4 320 000	0,02 \$
Actions classe B	38 885 535	5,33 \$

Risques et incertitudes

La Société exerce ses activités dans le secteur des communications, lequel comporte divers facteurs de risques et d'incertitudes. Les risques et incertitudes décrits ci-après pourraient avoir une incidence importante sur les activités d'exploitation et sur les résultats financiers de la Société. Ces risques ne sont pas les seuls susceptibles de la toucher. D'autres risques et incertitudes, que la Société ignore ou juge négligeables pour l'instant, pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation, ses flux de trésorerie ou ses activités.

Risques reliés à la concurrence

La concurrence qui s'exerce sur les plans de la publicité, de la clientèle, des téléspectateurs, des auditeurs, des lecteurs et des consommateurs est féroce. Elle émane des stations et des réseaux de télévision généralistes, des chaînes spécialisées, des services de vidéo sur demande par abonnement, des plateformes numériques, des radios, des journaux locaux, régionaux et nationaux, des magazines, du publipostage direct et d'autres médias traditionnels et non-

traditionnels de communications et de publicité qui sont actifs dans les marchés de la Société. La Société s'attend à ce que la concurrence persiste, s'intensifie et s'accroisse dans chacun de ses secteurs d'activités à l'avenir. Davantage de concurrence sur le marché pourrait se traduire par une baisse des revenus publicitaires et du nombre d'abonnés ou une augmentation des coûts d'acquisition de la programmation et, de ce fait, exercer une incidence négative sur les produits et les résultats d'exploitation. Les concurrents comprennent à la fois des entreprises privées et des sociétés d'État, dont certaines possèdent des antécédents d'exploitation plus longs, une marque plus reconnue, une clientèle installée plus vaste et des ressources, notamment financières, techniques et en marketing, supérieures à celles de la Société. C'est pourquoi ces concurrents peuvent être en mesure de s'adapter plus rapidement aux nouvelles occasions, technologies, normes ou exigences des clients ou encore à l'évolution de celles-ci. C'est notamment le cas des services de vidéo sur demande par abonnement non réglementés, comme Netflix, qui ont accès à des capitaux internationaux pour financer leurs contenus originaux et exclusifs. Le 28 septembre 2017, le ministre du Patrimoine canadien et Netflix ont conclu une entente en vertu de laquelle Netflix s'engageait à investir au moins 500 millions dans des productions originales canadiennes au cours des cinq années suivantes, livrant ainsi une forte concurrence à la Société en termes de production locale et de contenus. Par ailleurs, le gouvernement fédéral canadien a récemment déposé le projet de loi C-10 modifiant la *Loi sur la radiodiffusion* dans le but, notamment, d'assujettir les services de vidéo sur demande par abonnement étrangers à l'environnement réglementaire canadien. Ce projet de loi, s'il est adopté, obligerait ces services à promouvoir le contenu canadien sur leurs plateformes et à investir des sommes importantes dans des productions originales locales, livrant ainsi une concurrence encore plus importante à la Société. De plus, les stations d'État profitent d'un soutien financier solide de la part des gouvernements, tout en conservant un accès au marché publicitaire et au financement offert pour la programmation canadienne. En outre, les regroupements se multiplient dans le secteur des médias canadiens, créant ainsi des concurrents qui ont des intérêts dans plusieurs secteurs et médias. Les ressources dont disposent certains concurrents procurent également à ces derniers un avantage pour l'acquisition d'autres entreprises ou d'autres actifs dont l'acquisition pourrait aussi intéresser la Société. Pour toutes ces raisons, rien ne saurait garantir que la Société pourra concurrencer efficacement ses concurrents actuels ou futurs. Cette concurrence pourrait nuire considérablement à l'entreprise, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

De plus, l'évolution de la technologie permet de mieux cibler les campagnes publicitaires, modifiant ainsi l'environnement concurrentiel. La Société revoit son approche en matière de marketing et de ventes pour mieux l'aligner sur les préférences des clients. La Société fait appel à l'analyse de données et aux plateformes de marketing automatisées fondées sur une segmentation précise des clients selon leurs préférences. En outre, compte tenu du marché actuel, la transparence de la tarification, la clarté des promotions et l'offre de regroupements de services à valeur élevée sont des facteurs essentiels à l'acquisition et à la rétention des clients. L'incapacité à atteindre les cibles de croissance des ventes en raison de stratégies de marketing et de ventes inappropriées, d'une mise en œuvre imparfaite de ces stratégies ou de difficultés opérationnelles pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière, les résultats d'exploitation de la Société et ses perspectives d'avenir.

La location de studios, de mobiles et d'équipements, les services de postproduction et d'effets visuels constituent un secteur axé sur le service qui est très compétitif. La Société ne dispose pas toujours d'ententes de service à long terme ou exclusives avec ses clients. Les clients accordent généralement leur clientèle en fonction de leur satisfaction en ce qui concerne la fiabilité, la disponibilité, la qualité et le prix. Rien ne garantit que la Société saura s'adapter efficacement aux différents facteurs concurrentiels influant sur les activités de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi que sur les services de postproduction et d'effets visuels.

La Société entre en concurrence avec divers types d'entreprises de location de studios, de mobiles et d'équipements, de services de postproduction et d'effets visuels, dont certaines jouissent d'une présence nationale et, dans une moindre mesure, avec les services internes de ces grands studios cinématographiques. Certaines de ces entreprises et certains de ces studios disposent de moyens financiers et de ressources en marketing supérieurs à ceux de la Société et ont atteint un niveau supérieur à celui de la Société en ce qui concerne la reconnaissance de leur marque distinctive. La Société pourrait ultérieurement être incapable de concurrencer efficacement ces concurrents simplement sur les plans de la disponibilité, de la qualité et du prix ou à d'autres égards. La Société peut aussi devoir affronter la concurrence de sociétés actives sur des marchés connexes et pouvant offrir des services semblables ou supérieurs à ceux qu'elle offre. Un environnement où la concurrence est plus intense et la possibilité que les clients puissent avoir davantage recours à leurs services internes pourraient causer la perte d'une part de marché ou des réductions de prix, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses perspectives d'avenir.

Dans le secteur production et distribution, la Société entre en concurrence avec d'autres producteurs et distributeurs de contenus, notamment quant à l'obtention de financement de nouveaux projets et la diffusion de productions. Certaines de ces entreprises disposent de moyens financiers et de ressources en marketing supérieurs à ceux de la Société et ont atteint un niveau supérieur à celui de la Société en ce qui concerne la reconnaissance de leur marque distinctive. La Société pourrait ultérieurement être incapable de concurrencer efficacement ces concurrents. Un environnement où la concurrence est plus intense pourrait causer la perte d'une part de marché ou des réductions de prix, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses perspectives d'avenir.

Risques reliés au caractère saisonnier et à la fluctuation des résultats d'exploitation

Les activités de la Société sont soumises à l'influence des cycles économiques et peuvent subir les contrecoups de la nature cyclique des marchés dans lesquels la Société est présente, ainsi que des conditions économiques locales, régionales, nationales et mondiales. Les variations saisonnières du commerce de détail influent sur les résultats financiers de la Société. De plus, le secteur télédiffusion est considérablement saisonnier et devrait le demeurer en raison, notamment, des modèles publicitaires saisonniers et de l'incidence des saisons sur les habitudes d'écoute des téléspectateurs.

C'est pourquoi les résultats d'exploitation peuvent fluctuer considérablement d'une période à l'autre et les résultats d'une période donnée ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats des périodes futures. Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation peuvent également fluctuer et n'ont pas nécessairement de rapport étroit avec les produits d'exploitation comptabilisés. Plus particulièrement, les résultats d'exploitation d'une période, quelle qu'elle soit, dépendent en grande partie du calendrier de production et de livraison des émissions de télévision et des projets cinématographiques.

Les résultats d'exploitation du secteur des services cinématographiques et audiovisuels ont varié par le passé et pourront encore varier, en fonction de facteurs tels que le moment où de nouveaux services sont lancés, le moment de comptabilisation des produits d'exploitation des projets à plus long terme, l'intensification de la concurrence, la capacité de financement de projets par les clients, la conjoncture économique générale et d'autres facteurs. Les résultats d'exploitation du secteur des services cinématographiques et audiovisuels ont été considérablement liés par le passé au volume d'affaires généré par l'industrie cinématographique, qui est soumise à des ralentissements saisonniers et cycliques et, parfois, à des arrêts de travail de la part, notamment, des acteurs et des scénaristes. Quelques clients représentent à eux seuls une grande proportion des produits d'exploitation du secteur des services cinématographiques et audiovisuels, ce qui influe sur la capacité de prédire les revenus au cours d'un trimestre donné. Il en est de même pour le secteur production et distribution dont les résultats d'exploitation peuvent être affectés par les mêmes facteurs et plus spécifiquement par la demande des télédiffuseurs mondiaux. De plus, puisque les activités de la Société exigent une forte intensité de main-d'œuvre, sa structure de coûts fixes est prédominante et il peut être difficile d'en améliorer la souplesse et la compétitivité. Durant les périodes de contraction économique, les produits peuvent fléchir alors que la structure de coûts demeure stable, ce qui entraîne une diminution du bénéfice. De même, les coûts fixes, y compris les charges associées à la programmation réseau et au contenu télévisuel, aux baux, à la main-d'œuvre et aux charges d'amortissement, représentent une proportion importante des dépenses d'entreprise de la Société. Des augmentations de coûts relatifs à la programmation réseau et au contenu télévisuel, aux frais locatifs, aux coûts de main-d'œuvre ou aux dépenses en immobilisations peuvent nuire aux résultats financiers.

Risques reliés à la capacité d'adaptation de la Société face à l'évolution technologique rapide et aux nouvelles formes de diffusion ou de stockage

Le déploiement des nouvelles technologies et la multiplication des fenêtres possibles de diffusion dans les marchés dans lesquels la Société œuvre, notamment les services de vidéo sur demande par abonnement, les diverses plateformes numériques, les enregistreurs vidéo personnels, les téléphones intelligents, les tablettes électroniques ainsi que la télévision ultra haute définition, influent également sur ses activités. L'ensemble du secteur du divertissement continue d'évoluer considérablement à mesure que se manifestent des percées technologiques et de nouvelles plateformes de diffusion et de stockage des produits ou que certains changements mus par cette évolution s'opèrent dans le comportement des consommateurs. Les consommateurs consacrent une proportion importante et grandissante de leur temps à l'utilisation d'Internet et d'appareils mobiles, une tendance qui s'est accentuée dans le contexte de la pandémie en raison de l'adoption généralisée du télétravail et de la formation en ligne par les entreprises, écoles et institutions, et

regardent la majorité du contenu en différé ou sur demande à partir d'Internet, sur leurs téléviseurs et sur des appareils portables. Ces technologies et modèles de fonctionnement augmentent la fragmentation de l'auditoire, réduisent les cotes d'écoute de la Société et nuisent aux revenus publicitaires provenant des téléspectateurs locaux et nationaux. Si la Société ne peut exploiter avec succès ces technologies et d'autres technologies émergentes, sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa liquidité et ses perspectives d'avenir pourraient s'en ressentir considérablement.

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

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

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

Risques reliés aux urgences en matière de santé publique, notamment la COVID-19

La crise entourant la pandémie évolue rapidement et elle pourrait continuer d'avoir une incidence importante sur les activités d'exploitation et les résultats financiers de la Société. L'ampleur des répercussions que pourrait avoir la pandémie sur la Société dépendra des développements futurs qui comportent un degré élevé d'incertitude, notamment la propagation de la maladie, la durée de l'éclosion, les derniers développements concernant la vaccination de la population, les effets sur les dépenses des consommateurs, les possibles perturbations dans la chaîne d'approvisionnement, ainsi que l'efficacité des mesures prises par les autorités gouvernementales visant à contenir la pandémie.

L'ampleur et les répercussions de la crise sanitaire actuelle ne sont pas encore connues dans leur entièreté. Les répercussions négatives actuelles et potentielles de la pandémie comprennent notamment :

- la suspension de toute diffusion en direct de manifestations sportives organisées par des ligues professionnelles dont le report ou non pourrait avoir un impact considérable sur nos coûts de contenu, sur la valeur du contenu audiovisuel afférent et sur les revenus découlant de ces événements, incluant les mêmes impacts potentiels pour les événements maintenus sous des formats et calendriers considérablement modifiés;
- une réduction significative des revenus publicitaires qui a inévitablement des impacts sur les secteurs télédiffusion et magazines;
- l'arrêt des activités de production de contenu ou le maintien de ces activités dans des conditions de production restrictives a un impact sur notre secteur des services cinématographiques et audiovisuels et celui de la production et distribution;
- un bris de la chaîne d'approvisionnement du contenu en raison du report généralisé des tournages et l'incertitude liée à la présentation d'une offre concurrentielle de programmation originale;
- une réduction de la fréquence de mise en marché de certaines publications qui affecte les revenus du secteur

magazines;

- une augmentation de nos mauvaises créances découlant de la situation précaire dans laquelle se retrouvent certains annonceurs;
- l'incidence de la législation, de la réglementation et des autres interventions gouvernementales en réponse à la pandémie;
- l'incidence négative sur les marchés des capitaux; et
- la capacité d'accéder aux marchés financiers à un coût raisonnable.

Ces risques ou incertitudes pourraient avoir un impact défavorable important sur les activités, les perspectives, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.

Dans le contexte généré par la pandémie, plusieurs mesures d'aide financière ont été élaborées par les gouvernements afin de soutenir les entreprises et les organisations québécoises et canadiennes. Des subventions, incitatifs, programmes d'aide d'urgence ainsi que des mesures d'assouplissement, reports et dispenses ont notamment été mis en place afin d'aider certaines activités économiques, industries et employeurs. Rien ne garantit que les mesures d'aide financière présentement offertes demeureront offertes à leurs niveaux actuels ni qu'elles seront maintenues, ni que les entités de Groupe TVA répondront ou continueront de répondre aux critères de qualification pour pouvoir en bénéficier. Si les mesures d'aide financière sont réduites ou abandonnées, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société pourraient en souffrir.

Risques reliés à la perte de clients clés dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels ainsi que dans le secteur production et distribution

Les principaux clients du secteur des services cinématographiques et audiovisuels sont les grands studios cinématographiques et les cinéastes indépendants. Par le passé, un pourcentage significatif des produits d'exploitation du secteur des services cinématographiques et audiovisuels provenait chaque année d'un nombre limité de clients, dont plusieurs sont étrangers et dont la fidélité au Canada peut être ébranlée lorsque des environnements de production plus favorables leur sont offerts à l'extérieur du Canada. La Société s'attend encore à ce qu'un fort pourcentage des revenus du secteur des services cinématographiques et audiovisuels continue de provenir d'un nombre relativement restreint de clients dans un proche avenir.

La Société ne dispose pas toujours d'ententes de service à long terme ou exclusives avec les clients de son secteur des services cinématographiques et audiovisuels. La clientèle est accordée principalement en fonction de la satisfaction des clients en ce qui concerne la fiabilité, la disponibilité, la qualité et le prix. La Société ne saurait prédire si ses clients achèteront ses services ou quand ils le feront. Rien ne peut garantir que les produits d'exploitation provenant des clients clés, que ce soit individuellement ou dans l'ensemble, atteindront ou dépasseront les niveaux historiques au cours d'une période future donnée ni que la Société pourra fidéliser de nouveaux clients.

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

Bon nombre des grands studios et des autres clients clés de la Société possèdent d'importantes capacités d'exécution de plusieurs, voire de la totalité, des services offerts par le secteur des services cinématographiques et audiovisuels. Ces clients réévaluent périodiquement leurs décisions d'impartir ces services plutôt que de les exécuter à l'interne. Si des clients clés devaient décider d'exécuter eux-mêmes les services qu'ils achètent actuellement à la Société, les résultats d'exploitation de la Société et sa situation financière pourraient s'en ressentir considérablement. La Société ne peut assurer qu'elle continuera d'avoir des relations favorables avec ces clients ou que ceux-ci ne souffriront pas de la conjoncture économique.

Risques reliés à la capacité de la Société de répondre aux exigences de ses clients

Le secteur des services cinématographiques et audiovisuels de la Société dépend de sa capacité de répondre aux exigences actuelles et futures de ses clients, exigences qui comprennent la fiabilité, la disponibilité, la qualité et le prix. Si la Société n'y parvient pas, que ce soit ou non en raison de facteurs indépendants de sa volonté, elle pourrait perdre ses clients. Rien n'assure qu'aucune réclamation ne sera présentée et des clients insatisfaits pourraient refuser de passer d'autres commandes si des dommages importants devaient être subis parce que la Société n'aurait pas su répondre aux attentes de ses clients en matière de fiabilité, de disponibilité, de qualité et de prix, ce qui pourrait exercer un effet défavorable important sur la situation financière, les résultats d'exploitation et les perspectives d'avenir. La capacité de la Société de fournir les services dans les délais demandés par les clients dépend de différents facteurs, dont certains sont indépendants de la volonté de la Société, notamment une panne d'équipement, des urgences en matière de santé publique, des arrêts de travail ou une interruption de services de la part de tiers fournisseurs, y compris les fournisseurs de service téléphonique, d'accès Internet ou de service par satellite. En outre, puisque la Société dépend d'un grand nombre d'applications logicielles et de composants matériels pour les services de postproduction et d'effets visuels, une erreur ou une défektivité des logiciels, une défaillance matérielle, une panne des installations de secours ou un retard de livraison de produits et de services pourraient faire augmenter considérablement les coûts d'un projet et entraîner des pertes pour les clients.

Risques reliés au lancement de produits dérivés et de nouvelles chaînes spécialisées

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

Risques reliés à l'évolution de la conjoncture économique

Les produits et les résultats d'exploitation de la Société sont et continueront d'être tributaires de la vitalité économique générale et dépendent de la vigueur relative de l'économie au sein des marchés, de même que de facteurs locaux, régionaux et nationaux, puisque ceux-ci influent sur les revenus publicitaires se rapportant à la télévision et aux magazines, de même que sur le volume de travail confié par les industries cinématographique et télévisuelle au Canada et aux États-Unis. Un ralentissement économique ou une récession de l'économie canadienne ou américaine pourrait avoir un effet défavorable sur les comptes publicitaires clés à l'échelle nationale, car de tout temps les acheteurs de publicité réduisent leurs budgets publicitaires en période de ralentissement économique. De plus, la détérioration de la conjoncture économique pourrait nuire aux modèles de paiement et faire ainsi augmenter les créances douteuses.

La pandémie continue d'avoir des répercussions majeures sur l'environnement économique au Canada et à l'échelle mondiale. Cette conjoncture économique défavorable pourrait perdurer ou s'aggraver tant que les mesures prises pour freiner la propagation du virus resteront en place. Pendant un ralentissement économique, rien ne peut assurer que les résultats et les produits d'exploitation, les perspectives, les clients potentiels et la situation financière n'en souffriront pas.

Risques reliés à la possibilité que le contenu de la Société n'attire pas un vaste public et à la fragmentation des auditoires, ce qui limiterait sa capacité de générer des revenus

Les produits d'exploitation des opérations de télédiffusion découlent en grande partie des recettes publicitaires. Celles-ci ainsi que les produits d'exploitation du secteur production et distribution, dépendent largement de l'acceptation du public, qui est en grande partie en fonction du contenu et de la qualité offerts, et reposent sur des facteurs comme l'opinion des critiques, les promotions, les comédiens et autres artistes clés, le genre et le sujet particulier, la réaction des téléspectateurs, la qualité et l'acceptation d'autres contenus concurrents sur le marché, l'existence d'autres formes de divertissement et de loisirs, la conjoncture économique générale, les goûts du public en général et d'autres facteurs intangibles.

En outre, les marchés dans lesquels œuvre la Société font face à la multiplication des fenêtres possibles de diffusion, qu'il s'agisse d'Internet, de la téléphonie sans fil, des services de vidéo sur demande par abonnement, de la télévision mobile ou de tout autre support que la technologie mettra sur le marché à l'avenir. La prolifération des chaînes par câble et par satellite, les progrès de la technologie mobile et sans fil, la migration de l'auditoire télévisuel vers Internet, incluant les médias sociaux, et le contrôle accru, grâce à des enregistreurs vidéo personnels, qu'exercent les téléspectateurs sur la façon dont ils consomment les médias, sur le contenu de ces derniers et sur le moment où ils le font, se sont traduits par une plus grande fragmentation du bassin de téléspectateurs et un environnement de vente de publicité plus difficile. En outre, l'augmentation de la programmation ciblée et des services spécialisés au Canada a causé la fragmentation croissante du public de la télévision généraliste.

De plus, la majorité des foyers sont déjà abonnés à des services de vidéo sur demande par abonnement comme complément aux services traditionnels de télédiffusion. La tendance à l'adoption des services en continu sur demande devrait s'intensifier et pourrait nuire à la Société de façon significative s'il en résulte qu'un nombre important de téléspectateurs abandonnent la télédiffusion traditionnelle; la Société pourrait ne pas être en mesure de compenser la perte de produits liée à cette modification des préférences des consommateurs.

Ces facteurs continuent à évoluer rapidement et nombre d'entre eux sont indépendants de la volonté de la Société. Celle-ci ne peut prédire les effets futurs de ces facteurs sur son activité, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Le manque d'acceptation du contenu au sein du public ou la baisse ou encore la fragmentation des publics pourraient limiter la capacité de générer des recettes publicitaires ainsi que réduire les produits d'exploitation du secteur production et distribution. Si la capacité de générer des recettes publicitaires est limitée, la Société pourrait devoir développer des sources de revenus nouvelles ou parallèles afin d'être en mesure de continuer à proposer une programmation grand public attirante. Rien n'assure la Société qu'elle pourrait alors développer de nouvelles sources de revenus et une limitation de sa capacité à générer des produits d'exploitation conjuguée à une incapacité à générer de nouvelles sources de revenus pourrait grandement nuire à ses affaires, à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation.

Risques reliés au fait que le contenu de la programmation peut devenir plus cher et difficile à acquérir et que les coûts de production peuvent augmenter

Les coûts les plus importants en télédiffusion concernent la programmation et la production. La concurrence accrue en télédiffusion, les développements touchant les producteurs et les distributeurs de contenu de programmation, l'intégration verticale des distributeurs et des télédiffuseurs, l'ajout de contenus originaux et exclusifs de programmation provenant de divers fournisseurs de services de vidéo sur demande par abonnement, les changements de préférences des téléspectateurs et d'autres développements ont une incidence sur la disponibilité et le coût du contenu ainsi que les coûts de production. Par ailleurs, le gouvernement fédéral canadien a récemment déposé le projet de loi C-10 modifiant la *Loi sur la radiodiffusion* dans le but, notamment, d'assujettir les services de vidéo sur demande par abonnement étrangers à l'environnement réglementaire canadien. Ce projet de loi, s'il est adopté, obligerait ces services à promouvoir le contenu canadien sur leurs plateformes et à investir des sommes importantes dans des productions originales locales, ajoutant une pression supplémentaire quant au coût et à la disponibilité du contenu. Des augmentations ou une volatilité futures en matière de coûts de production et de programmation pourraient nuire aux résultats d'exploitation. Les progrès de la câblodistribution, des transmissions par satellite et des autres formes de distribution pourraient également avoir un effet sur la disponibilité et le coût de la programmation et de la production, et intensifier la concurrence pour l'obtention des dépenses publicitaires. De plus, la valeur des droits d'auteur à payer en vertu de la *Loi sur le droit d'auteur* est fréquemment déterminée par la Commission du droit d'auteur du Canada pendant ou même après leur période d'application, pouvant ainsi causer des hausses rétroactives de frais reliés aux contenus.

Risques reliés à la réglementation gouvernementale

La Société est assujettie à une vaste réglementation, principalement en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion*, qui est appliquée par le CRTC. Tout changement apporté à la réglementation et aux politiques régissant la radiodiffusion ou une application plus rigoureuse de celles-ci ou encore la mise en application de nouveaux règlements ou politiques ou de nouvelles conditions de licence pourraient avoir une incidence considérable sur les activités de la Société, la situation financière et les résultats d'exploitation. De plus, des changements résultant de l'interprétation donnée par le CRTC aux politiques et aux règlements existants pourraient également nuire considérablement aux activités de la Société, à sa

situation financière ou à ses résultats d'exploitation. Étant donné que les exigences légales changent fréquemment, qu'elles sont matière à interprétation et qu'elles peuvent être appliquées à divers degrés dans les faits, la Société ne peut prédire le coût final de la conformité à ces exigences ni leur effet sur son exploitation. De plus, le CRTC est l'autorité gouvernementale responsable de la délivrance et du renouvellement des licences de radiodiffusion et de la réglementation régissant le système canadien de radiodiffusion. La Société est ainsi tributaire des décisions du CRTC à ces égards et toute décision de cet organisme allant à l'encontre des positions et intérêts de la Société, y compris la décision de ne pas renouveler l'une ou l'autre des licences de la Société à des conditions aussi favorables, pourrait avoir une incidence négative sur ses activités et ses résultats d'exploitation.

De plus, le montant des redevances à payer par la Société peut changer si les sociétés de gestion chargées de leur perception en font la demande et si la Commission du droit d'auteur l'approuve. Le gouvernement du Canada peut, à l'occasion, apporter des modifications à la *Loi sur le droit d'auteur* afin de mettre en œuvre les obligations qui incombent au Canada en vertu de traités internationaux ainsi qu'à d'autres fins, notamment pour s'acquitter d'autres obligations. De telles modifications pourraient avoir pour effet d'imposer aux entreprises de radiodiffusion de la Société l'obligation de verser des redevances supplémentaires à l'égard de ces licences ou des charges administratives supplémentaires associées aux redevances.

Risques reliés à l'aide gouvernementale

La Société bénéficie de certains programmes d'aide gouvernementale destinés à soutenir la production et la distribution de produits télévisuels et cinématographiques ainsi que l'édition de magazines au Canada, y compris des crédits d'impôt remboursables fédéraux et provinciaux. Rien ne peut assurer que les programmes d'encouragement de la culture locale auxquels la Société peut avoir accès au Canada continueront d'exister ou qu'ils ne seront pas réduits, modifiés ou supprimés. Toute réduction future ou tout autre changement pouvant être apporté aux politiques ou aux règles d'application en vigueur au Canada ou dans une des provinces canadiennes relativement à ces programmes d'encouragement gouvernementaux, y compris tout changement apporté aux programmes québécois ou fédéraux de crédits d'impôt remboursables, pourrait accroître le coût d'acquisition et de production des émissions canadiennes, dont la diffusion est obligatoire et pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. La programmation de contenu canadien doit également être certifiée par divers organismes du gouvernement fédéral. Si la programmation devait ne pas être ainsi admissible, la Société ne pourrait utiliser les émissions pour se conformer à ses obligations en matière de contenu canadien et elle pourrait ne pas être admissible à certains crédits d'impôt et encouragements gouvernementaux canadiens.

Pour s'assurer de respecter les niveaux minimums de propriété canadienne établis par la *Loi sur la radiodiffusion* et par d'autres lois en vertu desquelles elle bénéficie de crédits d'impôt et d'encouragements sectoriels, la Société a imposé des restrictions à l'émission et au transfert de ses actions. L'agent des transferts de la Société peut refuser d'émettre des actions ou d'en inscrire le transfert si cela devait empêcher la Société de conserver ses licences. Ces restrictions en matière de propriété et de transfert peuvent nuire à la liquidité des actions classe B sans droit de vote de la Société et avoir une incidence sur leur cours.

De plus, le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux accordent des subventions et des encouragements afin d'attirer les producteurs étrangers et d'appuyer la production cinématographique et télévisuelle canadienne. Bon nombre de grands studios et d'autres clients clés du secteur des services cinématographiques et audiovisuels, les producteurs de contenu du secteur télédiffusion de même que le secteur production et distribution, financent une partie de leur budget de production grâce aux programmes d'encouragement gouvernementaux canadiens, notamment les crédits d'impôt fédéraux et provinciaux. Rien ne garantit que les subventions et les programmes d'encouragement gouvernementaux actuellement offerts aux membres de l'industrie de la production cinématographique et télévisuelle demeureront offerts à leurs niveaux actuels ni qu'ils seront maintenus d'une façon ou d'une autre. Si ces subventions ou encouragements sont réduits ou abandonnés, le degré d'activité des industries cinématographique et télévisuelle pourrait diminuer et, par le fait même, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société pourraient en souffrir.

Risques reliés aux encouragements gouvernementaux à l'extérieur du Québec et autres influences

Le succès du modèle de crédits d'impôt du Québec et d'autres provinces du Canada a amené d'autres territoires à le reproduire un peu partout dans le monde, y compris de nombreux États américains. Certains producteurs peuvent choisir d'autres lieux que le Québec pour tirer profit de programmes de crédits d'impôt qu'ils peuvent juger plus avantageux ou aussi avantageux que ceux qu'offre le Québec. D'autres facteurs, par exemple le choix du réalisateur ou des talents, peuvent également faire en sorte que des productions soient tournées ailleurs qu'au Québec et peuvent ainsi avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

Risques reliés à la dépendance du secteur des services cinématographiques et audiovisuels ainsi que du secteur production et distribution à l'égard des produits d'exploitation provenant de clients situés à l'extérieur du Canada

De nombreux clients du secteur des services cinématographiques et audiovisuels de même que du secteur production et distribution trouvent le Canada particulièrement avantageux en raison du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain. Celui-ci a permis aux producteurs de films et aux télédiffuseurs établis aux États-Unis qui se procuraient des services de production et du contenu produit au Canada de faire certaines économies au chapitre des coûts. Rien n'assure que les taux de change favorables persisteront. Les fluctuations du change pourraient faire diminuer l'activité de production au Canada des clients de la Société ainsi que la demande pour du contenu produit par le secteur production et distribution et nuire à ses résultats d'exploitation et à sa situation financière. La Société ne peut prédire l'effet des fluctuations du taux de change sur ses résultats d'exploitation à venir et sur sa situation financière.

Risques reliés aux droits de propriété intellectuelle

La Société doit protéger sa technologie exclusive et exercer son activité sans violer les droits de propriété intellectuelle d'autrui. Elle compte sur les lois relatives aux brevets, au droit d'auteur, aux marques de commerce et aux secrets industriels et sur d'autres méthodes de protection de la propriété intellectuelle pour établir et protéger sa technologie exclusive. Ces mesures pourraient ne pas protéger les renseignements exclusifs de la Société ni lui conférer un avantage concurrentiel quelconque. D'autres peuvent mettre au point des éléments de propriété intellectuelle essentiellement équivalents de façon indépendante ou obtenir autrement un accès aux secrets industriels ou à la propriété intellectuelle de la Société ou encore communiquer cette propriété intellectuelle ou ces secrets industriels. Si la Société devait être incapable de protéger sa propriété intellectuelle, son entreprise pourrait en souffrir considérablement.

En outre, rien ne garantit que les propriétés intellectuelles obtenues sous licence auprès de tiers, ne seront pas contestées, invalidées ou contournées, ou que des droits octroyés aux termes de telles propriétés intellectuelles fourniront à la Société une quelconque protection exclusive. La Société conclut généralement des ententes de confidentialité ou des contrats de licence avec ses employés, consultants et fournisseurs et garde généralement le contrôle de l'accès et de la distribution de ses logiciels, de sa documentation et autres renseignements exclusifs. Malgré ces précautions, il demeure possible qu'un tiers copie ou obtienne et utilise autrement ses renseignements, produits ou technologies exclusifs sans autorisation ou mette au point une technologie semblable ou supérieure de façon indépendante. Il est difficile et coûteux de contrôler l'utilisation non autorisée de produits ou de technologies. De plus, une réelle protection des droits d'auteur, des brevets et des secrets industriels pourrait ne pas être offerte ou être limitée dans certains pays étrangers. La Société ne peut donner d'assurance quant au fait que les mesures qu'elle prend empêcheront l'appropriation illicite de sa technologie ni que ses ententes de confidentialité et ses contrats de licence pourront être exécutés. Enfin, une partie ou la totalité des technologies sur lesquelles reposent ses produits et ses composants de système pourrait ne pas être protégée par des brevets ni par des demandes de brevet.

De plus, pour produire ses projets, la Société se fie également à des logiciels de tiers, lesquels sont facilement à la disposition d'autres entités. Si les brevets, les droits d'auteur et les secrets industriels protégés de la Société, de même que ses ententes de non-divulgaration et les autres mesures qu'elle prend ne lui fournissent pas de protection à la technologie et vu la disponibilité des logiciels de tiers, il est possible que les concurrents obtiennent plus facilement une technologie qui soit équivalente ou supérieure à la sienne ou qui rende celle-ci obsolète, sa position concurrentielle pourrait être affaiblie.

Risques reliés à la protection et à la contestation de revendications liées à la propriété intellectuelle

Il pourrait être nécessaire d'intenter des poursuites afin de faire respecter les droits de propriété intellectuelle de la Société, de protéger ses secrets industriels, marques de commerce et autres droits de propriété intellectuelle, de protéger et de faire respecter ses brevets, d'établir la validité et la portée des droits exclusifs de tiers ou de contester les réclamations en matière de contrefaçon, de violation ou d'invalidité. La Société a reçu et recevra probablement encore des réclamations pour contrefaçon ou violation de droits exclusifs d'autres parties. Si des réclamations sont présentées ou des poursuites intentées, la Société pourra tenter d'obtenir une licence à l'égard des droits de propriété intellectuelle d'un tiers. Elle ne peut toutefois garantir qu'une licence sera alors disponible à des conditions raisonnables ni qu'elle le sera d'une façon ou d'une autre. Que ces réclamations soient ou non valides ou qu'elles soient présentées avec succès ou non, tout litige de ce genre pourrait occasionner des coûts importants et utiliser une partie des ressources, pourrait avoir pour effet d'empêcher la Société d'employer une technologie importante et pourrait exercer un effet défavorable important sur ses activités, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La Société étudie ces questions pour déterminer quelles mesures, le cas échéant, peuvent être nécessaires ou devraient être prises, y compris une poursuite en justice ou un règlement négocié. Rien ne peut assurer que les mesures que la Société prend pour établir et protéger ses marques de commerce, droits d'auteur et autres droits exclusifs suffiront à empêcher les autres d'imiter les produits de la Société ou de les reproduire sans autorisation ni qu'elles empêcheront les tiers de tenter de bloquer la vente ou la reproduction de ces produits ou encore l'octroi d'une licence d'utilisation à leur égard en invoquant qu'ils violent leurs marques de commerce, leurs droits d'auteur et leurs droits exclusifs. De plus, rien ne garantit que d'autres personnes ne revendiqueront pas des droits sur les marques de commerce, les droits d'auteur et d'autres droits exclusifs de la Société ou qu'elles n'en revendiqueront pas la propriété ni que la Société sera capable de résoudre ces conflits à son avantage. En outre, les lois de certains pays étrangers pourraient ne pas conférer la même protection que les lois américaines ou canadiennes aux droits exclusifs.

Risques reliés à la disponibilité des licences relatives à la technologie de tiers

Outre sa technologie exclusive, la Société utilise sous licence certaines technologies de tiers, notamment les logiciels qu'elle utilise avec ses propres logiciels exclusifs. Il n'y a aucune assurance quant au fait que ces licences relatives à la technologie de tiers continueront d'être à la disposition de la Société à des conditions raisonnables sur le plan commercial ni qu'elles ne donneront pas lieu à des réclamations pour violation de droits de propriété intellectuelle de la part de tiers. La perte de l'une ou l'autre de ces licences technologiques ou l'incapacité de les conserver pourrait retarder des projets jusqu'à ce que des technologies équivalentes soient trouvées, obtenues sous licence et intégrées en vue de l'achèvement d'un projet donné. Tout retard de ce genre ou tout échec de projets de ce genre pourrait nuire considérablement à l'activité, à la situation financière ou aux résultats d'exploitation de la Société.

Risques reliés à la capacité de la Société de mettre à niveau, de maintenir et de sécuriser les systèmes d'information de manière à appuyer les besoins de l'organisation

La gestion des activités de la Société repose fortement sur les systèmes d'information. Leur fiabilité et leur capacité sont critiques. Malgré les efforts en matière de prévention, ces systèmes demeurent vulnérables, notamment, aux atteintes à la sécurité, aux virus informatiques, aux pannes de courant et à d'autres défaillances techniques, qui peuvent les endommager ou en interrompre le fonctionnement à l'occasion. Toute perturbation des systèmes d'information ou tout retard ou toute difficulté éprouvée dans le cadre du passage à de nouveaux systèmes ou de l'intégration de nouveaux systèmes pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités. De plus, la capacité de poursuivre l'exploitation des entreprises sans interruption importante en cas de désastre ou de quelque autre perturbation dépend en partie de la capacité de fonctionnement des systèmes d'information en conformité avec les plans de reprise après sinistre et de continuité des activités. Le fonctionnement des systèmes existants pourrait être perturbé par suite de problèmes imprévus concernant, notamment, l'embauche et la rétention du personnel qualifié, la chaîne d'approvisionnement et l'installation de matériel ou de logiciels ainsi que la formation s'y rapportant.

Risques reliés à la cyber-sécurité

Le déroulement normal des activités de la Société nécessite la réception, la collecte, l'hébergement et la transmission de données sensibles, y compris des informations confidentielles relatives à l'entreprise et à ses clients, ainsi que des renseignements personnels de ses clients et employés, que ce soit dans ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux, ses processus ou ceux de ses fournisseurs. Le traitement sécurisé, la conservation et la transmission de ces informations sont cruciaux aux activités et à la stratégie de Groupe TVA.

Bien que Groupe TVA ait implanté et régulièrement revu et mis à jour ses processus et procédures de protection contre l'accès non autorisé ou l'utilisation de données sensibles, y compris les données de ses clients, et bien que pour prévenir la perte de données, l'évolution constante des cyber-menaces exige de Groupe TVA qu'elle évalue, sur une base continue, et adapte ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux et ses processus, Groupe TVA ne peut garantir que ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux, ses processus ou ceux de ses fournisseurs seront adéquats pour se protéger contre tout accès aux systèmes de sécurité de l'information par des tiers, ou des erreurs par des employés ou des tiers fournisseurs. Si la Société devait faire l'objet d'une cyber-attaque significative ou d'une violation, d'un accès non autorisé, d'erreurs de la part de tiers fournisseurs ou d'autres atteintes à la sécurité, elle pourrait encourir des coûts importants, faire l'objet d'enquêtes, de sanctions et de litiges, y compris en vertu des lois protégeant la confidentialité des renseignements personnels, et devoir subir des conséquences sur ses activités, sa position concurrentielle et sa réputation.

De plus, les actions préventives prises par la Société pour réduire les risques associés aux cyber-attaques, y compris la protection de ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux et ses processus de même que les efforts afin d'améliorer la gouvernance relative à la sécurité des données et les contrôles des systèmes informatiques, pourraient ne pas suffire pour empêcher ou atténuer les effets d'une cyber-attaque de grande envergure à l'avenir.

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

Risques reliés à la protection des données personnelles

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

En 2020, les gouvernements provincial et fédéral ont présenté des projets de loi visant à mieux protéger les données personnelles des consommateurs québécois et canadiens et à encadrer leur utilisation par les entreprises privées. Ces projets de loi, s'ils sont adoptés, imposeraient des nouvelles obligations à la Société et donneraient plus de pouvoirs aux

autorités responsables de leur application. La Société pourrait devoir encourir des coûts importants pour mettre à niveau ses systèmes, processus et contrôles de sécurité afin de se conformer au nouveau cadre réglementaire.

Risques reliés aux distributeurs et aux revenus d'abonnement

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

Les revenus provenant des droits d'abonnement aux chaînes spécialisées de la Société dépendent du nombre d'abonnés et du taux facturé aux EDR pour la distribution de ces services. L'évolution du nombre d'abonnés de la Société est incertaine et dépendra de la mesure dans laquelle les EDR seront capables de déployer et d'élargir leurs technologies numériques et de leur volonté de le faire, de leurs efforts de marketing et des forfaits de services qu'elles offriront, de même que de la mesure dans laquelle les abonnés seront disposés à adopter les chaînes spécialisées et à en payer le prix. De plus, les signaux de télédiffusion des chaînes spécialisées de la Société peuvent parfois faire l'objet de vol, entraînant ainsi un risque de perte de revenus d'abonnement.

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

La Société dépend de son équipe de direction et des autres membres clés de son personnel pour mener à bien ses affaires. La perte de ces personnes pourrait avoir un effet défavorable sur les activités de la Société. En raison de la nature spécialisée de ses activités, la Société croit que son succès dépendra également, en grande partie, de sa capacité de continuer à attirer, à fidéliser et à mobiliser un personnel qualifié pour occuper les postes de direction, de programmation, de création, de services techniques et de marketing. Le maintien en poste des employés clés et des dirigeants est particulièrement important car il permet à la Société de demeurer concurrentielle et d'éviter la perte de connaissances essentielles pour poursuivre sa croissance. La concurrence en matière de personnel qualifié est intense, particulièrement dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre qualifiée, et il n'y a aucune garantie que la Société réussira à attirer, à fidéliser et à mobiliser de telles personnes dans l'avenir.

Risques environnementaux connus et inconnus

Diverses exigences environnementales adoptées par les gouvernements fédéral et provinciaux et par les administrations locales régissent certaines des activités et entreprises ou certains des biens de la Société et peuvent imposer d'importants coûts d'enquête, d'enlèvement et de restauration. La violation de ces lois et règlements (les « Lois environnementales ») peut entraîner l'imposition d'amendes et d'autres sanctions. De plus, ces Lois environnementales comprennent généralement des dispositions imposant une responsabilité et des obligations dans certaines circonstances sans égard au fait que le propriétaire ou l'exploitant était au courant ou non de la présence de certains contaminants ou d'autres violations des Lois environnementales ou qu'il en était ou non la cause. Les Lois environnementales pourraient exiger que le propriétaire ou l'exploitant prennent des mesures correctives ou paient pour celles-ci ou qu'ils paient les dommages sans égard à la faute. Elles peuvent aussi imposer une responsabilité à l'égard des exploitations vendues, cédées ou abandonnées, même si celles-ci ont été abandonnées, vendues ou cédées bien des années auparavant. La conformité aux Lois environnementales peut imposer des coûts considérables à la Société et assujettir cette dernière à d'importantes obligations éventuelles et les futures Lois environnementales pourraient se traduire par des normes et une application plus sévères, des amendes supérieures et des coûts liés à la conformité, aux mesures correctives et à la réhabilitation plus élevés, tous ces facteurs pouvant avoir un effet défavorable important sur la situation financière ou les résultats d'exploitation de la Société.

L'évolution des attentes du public à l'égard de l'environnement et de l'adoption de lois et règlements de plus en plus sévères pourraient entraîner des coûts additionnels de conformité. Le défaut de s'y conformer pourrait occasionner des amendes, un contrôle réglementaire accru ou avoir un impact important sur la réputation et les marques de la Société.

La Société est propriétaire de studios et de terrains vagues, dont certains sont situés sur un ancien lieu d'enfouissement où des déchets émettant des gaz sont présents. Par conséquent, l'exploitation et la propriété de ces studios et terrains vagues comportent un risque inhérent d'obligations environnementales et d'obligations en matière de santé et de sécurité liées à des préjudices corporels, à des dommages matériels, à des rejets de matières dangereuses, aux coûts des mesures correctives et du nettoyage et à d'autres dommages environnementaux (y compris d'éventuelles poursuites civiles, ordonnances de conformité ou de réhabilitation, amendes et autres sanctions) et peuvent parfois impliquer la Société dans des poursuites administratives et judiciaires relatives à ces questions, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. La Société peut être responsable des dommages environnementaux causés par d'anciens propriétaires. Par conséquent, des obligations importantes envers des tiers ou des entités gouvernementales pourraient être contractées et le paiement de ces obligations pourrait avoir un effet défavorable important sur la Société, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

En outre, rien ne peut assurer que les différents permis dont la Société peut avoir besoin dans le cours normal de ses activités actuelles et de celles qu'elle prévoit exercer ultérieurement ou dans le cadre de certains projets d'expansion et de construction ou encore relativement à l'élimination de déchets émettant des gaz pourront être obtenus à des conditions raisonnables ou en temps opportun, ni que les lois et règlements relatifs à l'environnement et à la santé et à la sécurité applicables n'auraient pas d'effet défavorable important sur les activités ou les projets d'expansion et de construction que la Société pourrait entreprendre. De plus, le rejet de substances nocives dans l'environnement ou d'autres dommages environnementaux causés par les biens ou les activités de la Société pourraient entraîner la suspension ou la révocation des permis d'exploitation et des permis environnementaux.

Risques reliés aux différends et aux autres réclamations

La Société est partie à diverses procédures judiciaires, incluant des actions collectives, et autres réclamations dans le cours normal de ses activités. En qualité de distributeur de contenu média, elle peut aussi être passible de responsabilité éventuelle pour diffamation, atteinte à la vie privée ou négligence et être l'objet d'autres réclamations fondées sur la nature et la teneur du matériel diffusé. Ces types de réclamations ont été présentés, parfois avec succès, contre des producteurs et des distributeurs de contenu média. Un dénouement négatif de toute réclamation ou de tout litige de ce genre pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats, la liquidité ou la situation financière de la Société. De plus, peu importe la validité de ces réclamations ou de ces poursuites ou le succès remporté dans le cadre de celles-ci, leur contestation pourrait occasionner des coûts importants et détourner une partie des ressources de la Société et de l'attention des membres de sa direction, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur ses activités, sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa liquidité et ses perspectives d'avenir.

Risques reliés au financement

La Société dispose actuellement du financement nécessaire à la poursuite de ses activités actuelles et a accès à une facilité de crédit. Toutefois, des facteurs de risque tels que des turbulences sur les marchés des capitaux, notamment dans le contexte des urgences en matière de santé publique, pourraient réduire le montant du capital disponible ou accroître le coût de ce capital dans les années à venir. Il ne peut y avoir aucune garantie que des fonds additionnels puissent être mis à la disposition de la Société ni, s'ils peuvent l'être, qu'ils lui soient fournis dans des délais et selon des conditions acceptables pour la Société. Le fait de ne pas obtenir ce financement additionnel en temps voulu et au besoin pourrait avoir une incidence négative importante sur la Société. Enfin, il n'existe aucune garantie quant au fait que la conjoncture des marchés sera favorable au moment où cette facilité sera refinancée ou que les modalités alors disponibles seront comparables à celles dont elle jouit actuellement.

Risques reliés aux relations de travail et à la santé des employés de la Société

Au 31 décembre 2020, approximativement 47 % des employés permanents de la Société étaient syndiqués. Les relations de travail avec ses employés étaient régies par sept conventions collectives.

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

Par le passé, la Société a fait face à des conflits de travail qui ont perturbé ses activités, freiné sa croissance et amoindri ses résultats d'exploitation. La Société ne peut pas prédire l'issue de toute négociation actuelle ou future se rapportant aux conflits de travail, à la représentation syndicale ou au renouvellement des conventions collectives, ni ne peut assurer avec certitude que des arrêts de travail, des grèves, des dommages matériels ou d'autres formes de moyens de pression ne se produiront pas d'ici le dénouement de toute négociation actuelle ou future. Toute grève des employés syndiqués de la Société ou toute autre forme d'arrêt de travail pourrait perturber considérablement les activités de la Société, occasionner des dommages à ses biens ou interrompre ses services, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur ses activités, ses biens, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Même si la Société ne subit pas de grève ni d'autres moyens de pression, l'issue de toute négociation pourrait avoir des conséquences négatives sur ses activités d'exploitation, notamment si les négociations ou contrats en cours ou éventuels devaient restreindre davantage la faculté de la Société de maximiser l'efficacité de ses activités. De plus, la faculté de la Société de procéder à des ajustements à court terme afin de contrôler les coûts au titre de la rémunération et des avantages sociaux est limitée par les dispositions des conventions collectives auxquelles elle est partie.

En outre, de nombreuses personnes associées à l'industrie cinématographique et télévisuelle sont membres de guildes ou de syndicats qui négocient collectivement de temps à autre avec les producteurs à l'échelle de l'industrie. Une grève ou une autre forme de protestation de la part des membres de ces guildes ou syndicats pourrait influencer sur l'activité de production au sein de la Société et de l'industrie et limiter la capacité de service aux clients de la Société, ce qui aurait une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.

De plus, les épidémies, pandémies et autres risques pour la santé des employés, notamment la COVID-19, pourraient avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation, la situation financière et la réputation de la Société.

Le contexte de la pandémie a par ailleurs entraîné l'adoption par la Société d'une politique sur le télétravail établissant des lignes directrices pour les employés lorsqu'ils travaillent à l'extérieur des lieux de travail usuels. Le télétravail effectué par les employés et par ceux de certains fournisseurs et partenaires de la Société pourrait créer de nouveaux risques opérationnels, y compris, sans s'y limiter, des risques liés à la sécurité de l'information. Cette situation pourrait aussi entraîner une augmentation des litiges et réclamations liés à la poursuite des activités de la Société à l'extérieur des environnements usuels de travail.

Risques reliés aux obligations au titre des régimes de retraite

Les cycles économiques, la démographie relative à la main-d'œuvre et les changements de réglementation pourraient également avoir un effet négatif sur le financement des régimes de retraite à prestations déterminées de la Société et sur les charges qui y sont liées. Rien ne peut garantir que les charges et les cotisations requises pour la capitalisation de ces régimes de retraite n'augmenteront pas à l'avenir et, par conséquent, qu'elles n'aient pas une incidence négative sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société. Des risques liés à la capitalisation des régimes à prestations déterminées peuvent survenir si les obligations totales au titre des régimes de retraite sont supérieures à la valeur totale des actifs de leurs fonds de fiducie respectifs. Des déficits peuvent survenir en raison de rendements de placements plus faibles que prévu, de changements des hypothèses utilisées pour évaluer les obligations au titre des régimes de retraite et de pertes actuarielles.

Risques reliés à la réputation

De façon générale, la Société a toujours bénéficié d'une bonne réputation auprès du grand public. Sa capacité à maintenir de bonnes relations auprès de ses clients actuels et d'attirer de nouveaux clients dépend dans une large mesure de sa réputation. Même si elle a développé certains mécanismes pour atténuer le risque que sa réputation soit ternie, y compris des pratiques de bonne gouvernance et un code d'éthique, il n'y a aucune certitude qu'elle continuera de prévenir efficacement des violations, réelles ou perçues, de la loi ou des pratiques commerciales éthiques. La perte ou le ternissement de sa réputation pourraient avoir un effet défavorable important sur ses activités, ses perspectives, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Risques reliés à une hausse des frais de papier, d'impression et de port

Une part importante des charges d'exploitation du secteur magazines est constituée de frais de papier, d'impression et de port. Ce secteur dépend de fournisseurs externes pour la totalité de ses approvisionnements en papier et n'a aucun pouvoir sur les prix du papier, qui peuvent varier de façon considérable. Le secteur magazines a recours à des tiers pour la totalité de ses services d'impression et les coûts d'impression ont représenté environ 28 % des charges d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2020. En outre, la distribution de ses publications à ses abonnés est confiée en partie à la Société canadienne des postes. Toute interruption des services de distribution pourrait nuire aux résultats d'exploitation du secteur magazines et à sa situation financière, de même qu'une forte hausse des frais de papier ou de port pourrait influencer défavorablement sur les activités et les résultats d'exploitation de ce secteur.

Risques reliés aux actifs incorporels non amortissables et aux écarts d'acquisition

Comme indiqué à la rubrique « Pratiques et estimations comptables déterminantes – Dépréciation d'actifs » du présent rapport de gestion, les actifs incorporels non amortissables et les écarts d'acquisition de la Société ne sont pas amortis, mais leur valeur fait l'objet de tests de dépréciation annuels, ou plus fréquemment s'il survient des événements ou des changements circonstanciels qui indiquent qu'une perte de valeur est plus probable qu'improbable. La juste valeur des actifs incorporels non amortissables et des écarts d'acquisition dépend et continuera de dépendre d'hypothèses reposant sur la situation économique générale, lesquelles sont utilisées pour appuyer les calculs de flux de trésorerie actualisés futurs effectués par la Société afin d'évaluer la juste valeur de ses actifs incorporels non amortissables et des écarts d'acquisition. Il ne peut y avoir de garantie que la valeur des actifs incorporels non amortissables et des écarts d'acquisition ne subira pas d'effets négatifs par suite de la modification de ces hypothèses en cas de ralentissement économique. La Société surveille constamment la valeur de ses actifs non amortissables et des écarts d'acquisition et toute variation de leur juste valeur serait constatée à titre de charge de dépréciation (ou de renversement de charge s'il y a lieu) non monétaire aux états consolidés des résultats.

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

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

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

La Société se livre de temps à autre à des discussions et à des activités portant sur d'éventuelles acquisitions, ventes d'actifs ou coentreprises ou sur des regroupements d'entreprises possibles visant à compléter ou à élargir ses activités; il peut s'agir pour elle, dans certains cas, d'opérations importantes qui comportent des risques et des incertitudes importants. L'avantage qu'elle prévoit tirer des opérations recherchées peut ne pas se concrétiser et elle pourrait avoir du mal à assimiler ou à intégrer toute entreprise acquise. Qu'elle procède ou non à une opération de ce genre, la simple négociation de ce genre d'opération (y compris les litiges qui y sont associés), de même que l'intégration de toute entreprise acquise, pourraient lui occasionner des charges importantes et détourner le temps et les ressources de la direction ainsi que perturber ses activités commerciales. De plus, certaines acquisitions comprennent des ajustements de prix post-clôtures qui pourraient entraîner des déboursés plus élevés qu'anticipés. Le regroupement et l'intégration des technologies de l'information, des systèmes comptables, du personnel et des activités pourraient poser plusieurs défis.

Si la Société décide de vendre certains biens ou d'autres actifs ou entreprises, elle profitera du produit net qu'elle tirera de ces ventes. Toutefois, ses revenus pourraient être affectés à long terme en raison de la perte d'un bien productif, le

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

Chacun de ces facteurs pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière, les résultats d'exploitation, la liquidité et les perspectives d'avenir de la Société.

Instruments financiers et risques financiers

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

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

Juste valeur des instruments financiers

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

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

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

La juste valeur de la dette échéant à court terme correspond à sa valeur comptable aux 31 décembre 2020 et 2019.

Gestion du risque de crédit

Le risque de crédit est le risque que la Société subisse une perte lorsqu'elle est exposée à des pertes sur créances découlant de défauts de paiement d'obligations contractuelles par un client ou une autre partie au contrat.

Dans le cours normal de ses activités, la Société évalue régulièrement la situation financière de ses clients et examine l'historique de crédit de tout nouveau client. Aux 31 décembre 2020 et 2019, aucun client n'avait un solde représentant une partie importante du chiffre consolidé des comptes clients de la Société. La Société utilise la méthode des pertes de crédit attendues pour estimer la provision. Cette méthode tient compte des risques de crédit propres à ses clients, la durée de vie attendue de ces actifs financiers, les tendances historiques ainsi que les conditions économiques. Le solde des comptes clients de la Société est réparti entre de nombreux clients, principalement des agences de publicité. La Société ne croit donc pas qu'elle soit exposée à un niveau de risque de crédit inhabituel ou important. Au 31 décembre 2020, 7,8 % des comptes clients étaient impayés depuis plus de 120 jours après la date de facturation (8,3 % au 31 décembre 2019) dont 43,0 % étaient provisionnés (30,9 % au 31 décembre 2019).

Le tableau suivant présente les changements à la provision pour pertes de crédit attendues pour les exercices terminés les 31 décembre 2020 et 2019 :

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

	31 décembre 2020	31 décembre 2019
Solde au début de l'exercice	1 766 \$	2 555 \$
Variation des pertes de crédit attendues	342	104
Dépréciation	(131)	(893)
Solde à la fin de l'exercice	1 977 \$	1 766 \$

Gestion du risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société et ses filiales ne soient pas en mesure de rencontrer leurs obligations financières lorsqu'elles viennent à échéance ou le risque que ces obligations soient rencontrées à un coût excessif. La Société et ses filiales s'assurent qu'elles ont suffisamment de flux de trésorerie provenant des opérations courantes et de disponibilités de sources de financement pour rencontrer les besoins futurs de fonds requis pour les investissements à long terme, le fonds de roulement, les paiements d'intérêts, les paiements d'impôts sur le bénéfice, les remboursements de dettes, les contributions aux régimes de retraite, les dividendes et les rachats d'actions ainsi que pour respecter ses engagements et garanties.

Risque du marché

Le risque du marché est le risque que les variations de valeur du marché dues à des fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt affectent les revenus de la Société ou la valeur de ses instruments financiers. L'objectif d'une gestion du risque du marché est de limiter et de contrôler l'exposition à ce risque à l'intérieur de paramètres acceptables tout en optimisant le rendement lié à ce risque.

Risque de change

La Société est exposée à un risque de change limité sur les revenus et les dépenses compte tenu du faible volume de transactions effectuées dans des devises autres que le dollar canadien. La devise étrangère la plus transigée est le dollar américain et il est utilisé principalement pour certaines dépenses en immobilisations et dans la perception de revenus avec certains clients. Compte tenu du faible volume de transactions en devises, la Société ne voit pas la nécessité d'utiliser une couverture de change. Par conséquent, la sensibilité de la Société à l'égard de la variation des taux de change est limitée.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée au risque de taux d'intérêt lié à son crédit rotatif garanti. Au 31 décembre 2020, la dette échéant à court terme de la Société se composait entièrement de dette à taux variable.

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

Gestion du capital

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

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

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

La structure du capital de la Société est composée des capitaux propres, d'une dette échéant à court terme, des obligations locatives et d'un découvert bancaire, moins les espèces.

Aux 31 décembre 2020 et 2019, la structure du capital se présentait comme suit :

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

	31 décembre 2020	31 décembre 2019
Dettes échéant à court terme	27 126 \$	44 863 \$
Obligations locatives	12 149	11 216
Découvert bancaire	1 699	-
Moins : espèces	(2 838)	(3 383)
Passif net	38 136	52 696
Capitaux propres	312 619 \$	290 189 \$

À l'exception des exigences de ratios financiers requises dans sa convention de crédit, la Société n'est sujette à aucune autre exigence externe sur le capital. Au 31 décembre 2020, la Société respecte les conditions relatives à sa convention de crédit.

Éventualités et litiges

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

Dans le cadre de litiges commerciaux avec un câblodistributeur, des poursuites ont été engagées par la Société et contre la Société ainsi que contre Québecor et certaines de ses filiales. À ce stade-ci des poursuites, la direction de la Société est d'avis que le dénouement ne devrait pas avoir d'incidence importante sur les résultats ou la situation financière de la Société.

Pratiques et estimations comptables déterminantes

Constatation des revenus

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

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

Revenus de publicité

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

Revenus d'abonnement

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

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

Revenus provenant de la location de studios, de mobiles et d'équipements

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

Revenus provenant des services de postproduction et d'effets visuels

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

Revenus provenant de la vente de magazines en kiosque

Les revenus tirés de la vente de magazines en kiosque sont constatés au moment de la livraison en kiosque et sont calculés en utilisant un montant de revenus, déduction faite d'une provision pour retours futurs.

Revenus provenant des activités de production et de distribution

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

Contenu audiovisuel

Aux fins de la comptabilisation des droits télévisuels, la direction utilise des hypothèses pour estimer les revenus futurs aux fins de l'établissement de la valeur de réalisation nette, ainsi que de la façon dont les avantages économiques futurs liés à ces droits seront générés. Ces hypothèses tiennent compte, entre autres facteurs, des statistiques de téléspectateurs et d'abonnés, du marché publicitaire, de la stratégie de diffusion et du type de contenu. Ces estimations peuvent avoir un impact significatif sur les coûts de contenu audiovisuel comptabilisés à l'état des résultats et sur la valeur comptable du contenu audiovisuel au bilan.

Dépréciation d'actifs

Aux fins de l'évaluation de la dépréciation, les actifs sont regroupés en UGT, lesquelles représentent les plus petits groupes d'actifs pour lesquels des entrées de trésorerie séparément identifiables sont générées. À chaque date de bilan, la Société revoit si des événements ou des circonstances indiquent que la valeur comptable des actifs à long terme ayant une durée d'utilité déterminée pourrait être inférieure à leur valeur recouvrable. L'écart d'acquisition, les actifs incorporels ayant une durée d'utilité indéterminée et les actifs incorporels non encore disponibles pour utilisation sont soumis à un test de dépréciation à chaque exercice financier, de même que lorsqu'il y a une indication que la valeur comptable de l'actif ou de l'UGT, à laquelle l'actif a été attribué, excède sa valeur recouvrable. La valeur recouvrable est la plus élevée de la juste valeur de l'actif ou de l'UGT, diminuée des coûts de sortie, et de la valeur d'utilité de l'actif ou de l'UGT. La juste valeur diminuée des coûts de sortie représente le montant, déduction faite des coûts de disposition, qu'une entité pourrait obtenir à la date d'évaluation pour la vente de l'actif lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale entre des parties bien informées et consentantes. La valeur d'utilité est la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif ou de l'UGT.

La Société utilise la méthode des flux de trésorerie actualisés pour estimer la valeur d'utilité, lesquels sont calculés à l'aide des flux de trésorerie futurs prévus principalement dans ses plus récents budgets et dans son plan stratégique triennal, tels qu'approuvés par la direction de la Société et présentés au conseil d'administration. Ces prévisions ont été établies en considérant le rendement opérationnel passé et la part de marché de chaque UGT, les tendances économiques et spécifiques de l'industrie et du marché ainsi que les stratégies d'entreprise. Un taux de croissance perpétuelle est utilisé pour les flux de trésorerie au-delà de la période de trois ans. Le taux d'actualisation utilisé par la Société est un taux avant impôts dérivé du coût moyen pondéré du capital pertinent à chaque UGT, qui reflète l'évaluation du marché actuel de i) la valeur temporelle de l'argent et ii) du risque spécifique lié aux actifs pour lesquels les estimations des flux de trésorerie futurs n'ont pas été ajustées en fonction du risque. Le taux de croissance perpétuelle a été déterminé en analysant les marchés spécifiques de chaque UGT.

Une charge de dépréciation est comptabilisée au montant de l'excédent de la valeur comptable de l'actif ou de l'UGT par rapport à sa valeur recouvrable. Lorsque la valeur recouvrable d'une UGT à laquelle un écart d'acquisition a été affecté est inférieure à la valeur comptable de l'UGT, l'écart d'acquisition correspondant est déprécié en premier. Tout excédent de perte de valeur est comptabilisé et attribué aux actifs dans l'UGT en proportion de la valeur comptable de chaque actif dans l'UGT.

Une charge de dépréciation comptabilisée au cours de périodes antérieures pour des actifs à long terme ayant des durées d'utilité déterminées et des actifs incorporels ayant une durée d'utilité indéterminée, sauf pour l'écart d'acquisition, peut être renversée dans l'état consolidé des résultats dans la mesure où la valeur comptable qui en résulte n'excède pas la valeur comptable qui aurait été déterminée si aucune charge de dépréciation n'avait été comptabilisée au cours des périodes antérieures.

Pour déterminer la valeur diminuée des coûts de sortie, l'appréciation des informations disponibles à la date de l'évaluation se base sur le jugement de la direction et peut impliquer l'utilisation d'estimations et d'hypothèses. En outre, la méthode de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs prévus requiert l'utilisation d'estimations telles que la valeur et le calendrier d'une série de flux de trésorerie futurs prévus, l'estimation des variations anticipées dans les montants et les échelonnements de ces flux de trésorerie, la valeur de l'argent dans le temps représentée par le taux d'intérêt hors risque, ainsi que le prix rattaché à la prise en charge de l'incertitude inhérente à l'actif ou l'UGT.

Par conséquent, l'utilisation du jugement pour déterminer la valeur recouvrable de l'actif ou de l'UGT peut influencer sur la perte de valeur de l'actif ou de l'UGT qui doit être comptabilisée, ainsi que le renversement potentiel de la charge de dépréciation dans le futur.

Sur la base des données et des hypothèses utilisées lors des plus récents tests de dépréciation, la Société est d'avis qu'il n'y a actuellement dans ses livres aucun actif à long terme ayant une durée d'utilité déterminée ou d'écart d'acquisition et d'actif incorporel ayant une durée d'utilité indéterminée qui pourrait nécessiter un montant élevé de dépréciation de valeur.

Régimes de retraite et aux avantages complémentaires à la retraite

La Société offre aux employés des régimes de retraite à cotisations définies et des régimes de retraite à prestations définies.

L'estimation des coûts et obligations des régimes de retraite à prestations définies est fondée sur un nombre d'hypothèses, telles que le taux d'actualisation, l'évolution future des niveaux de salaire, l'âge de départ à la retraite des employés, les coûts liés aux soins de santé et d'autres facteurs actuariels. Certaines de ces hypothèses peuvent avoir un impact significatif sur les coûts liés au personnel et sur les charges financières comptabilisés dans l'état consolidé des résultats, sur le gain ou la perte sur réévaluations des régimes à prestations définies comptabilisé(e) dans l'état consolidé du résultat global et sur la valeur comptable des autres éléments de passif dans le bilan consolidé. L'actif des régimes est calculé à la juste valeur et se compose de titres de participation ainsi que de titres à revenu fixe de sociétés et de gouvernements.

Les réévaluations du passif ou de l'actif net au titre des prestations définies sont comptabilisées immédiatement dans les autres éléments du résultat global et inscrites dans le cumul des autres éléments du résultat global. Les réévaluations comprennent les éléments suivants :

- i) les gains et pertes actuariels résultant des changements dans les hypothèses actuarielles financières et démographiques utilisées pour déterminer l'obligation liée aux prestations définies ou résultant des ajustements sur les passifs liés à l'expérience;
- ii) la différence entre le rendement réel des actifs du régime et le revenu d'intérêt anticipé des actifs du régime compris dans le calcul des intérêts sur l'actif net ou le passif net au titre des prestations définies;
- iii) les changements dans le plafonnement de l'actif net au titre des prestations définies ou dans l'exigence de financement minimal du passif.

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

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

Rémunération à base d'actions

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

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

Provisions

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

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

Le montant comptabilisé comme une provision est la meilleure estimation de la dépense nécessaire à l'extinction de l'obligation à la date du bilan ou pour transférer l'obligation à un tiers à cette même date. Le montant de la provision est ajusté lorsque l'effet de la valeur de l'argent dans le temps est important. Le montant constaté pour un contrat déficitaire est le moindre du coût nécessaire pour exécuter l'obligation, déduction faite des avantages économiques à recevoir prévus au contrat, et de tout indemnisation ou pénalité découlant de l'inexécution.

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

Acquisitions d'entreprises

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

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

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

Impôts sur le bénéfice

Les impôts différés sont comptabilisés en utilisant la méthode axée sur le bilan. Selon cette méthode, les éléments d'actif et de passif d'impôts différés sont constatés selon leur incidence fiscale future estimative résultant des écarts entre la valeur comptable des éléments d'actif et de passif existants dans les états financiers consolidés et de leur valeur fiscale respective. Les éléments d'actif et de passif d'impôts différés sont évalués en appliquant les taux d'imposition qui seront en vigueur ou pratiquement en vigueur durant l'exercice au cours duquel il est prévu que les écarts temporaires seront réalisés ou réglés. L'incidence de tout changement des taux d'imposition en vigueur ou pratiquement en vigueur sur les éléments d'actif et de passif d'impôts différés est constatée aux résultats dans la période au cours de laquelle les changements de taux se produisent. Un actif d'impôts différés est comptabilisé initialement quand il est probable que le

bénéfice imposable futur sera suffisant pour utiliser les avantages fiscaux afférents, et peut être réduit ultérieurement, si nécessaire, au montant qui est plus probable qu'improbable de se réaliser.

Cette évaluation des impôts différés est de nature subjective et repose sur des hypothèses et des estimations à l'égard des perspectives et de la nature des bénéfices imposables futurs. Le montant des actifs d'impôts différés qui sera finalement recouvré pourrait varier légèrement de la valeur comptable puisqu'il dépend des résultats d'exploitation futurs de la Société.

La Société fait à tout moment l'objet de vérification de la part des autorités fiscales dans les différents territoires où elle exerce des activités. Il peut s'écouler plusieurs années avant qu'une question à l'égard de laquelle la direction a établi une provision soit visée par une vérification et résolue. Le nombre d'années qui s'écoulent entre chaque vérification par les autorités fiscales varie selon les territoires. La direction est d'avis que ses estimations sont raisonnables et qu'elles reflètent l'issue probable des éventualités fiscales connues, bien que l'issue définitive soit difficile à prévoir.

Contrôles et procédures de communication de l'information

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

En se fondant sur cette évaluation, la présidente et chef de la direction et la vice-présidente finances ont conclu que les CPI et le CIIF étaient efficaces à la fin de l'exercice financier terminé le 31 décembre 2020. Par conséquent, la conception des CPI fournit une assurance raisonnable que l'information importante relative à la Société, y compris ses filiales consolidées, leur est communiquée par d'autres personnes au sein de ces entités, en particulier pendant la période où les documents annuels sont établis et que l'information qui doit être présentée par la Société dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports qu'elle dépose ou transmet en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée, et présentée dans les délais prescrits par cette législation. De plus, la conception du CIIF fournit une assurance raisonnable que l'information financière de la Société est fiable et que ses états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Enfin, aucune modification concernant le CIIF qui aurait eu ou qui est raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur ce contrôle, n'a été identifiée par la direction au cours de la période comptable commençant le 1^{er} octobre 2020 et se terminant le 31 décembre 2020.

Renseignements supplémentaires

La Société est un émetteur assujéti en vertu des lois sur les valeurs mobilières de toutes les provinces canadiennes. Par conséquent, elle est tenue de déposer des états financiers, une circulaire de sollicitation de procurations et une notice annuelle auprès des divers organismes de réglementation de valeurs mobilières. On peut obtenir, sans frais, une copie de ces documents, sur demande adressée à la Société ou sur Internet à www.sedar.com et www.groupetva.ca.

Mise en garde concernant l'information prospective

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

fragmentation du paysage médiatique, les risques reliés à la capacité d'adaptation de la Société face à l'évolution technologique rapide et aux nouvelles formes de diffusion ou de stockage, les risques reliés aux relations de travail, ainsi que les risques reliés aux urgences en matière de santé publique, notamment la COVID-19, et toute mesure d'urgence mise en œuvre par le gouvernement.

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

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

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reflètent les attentes de la Société au 18 février 2021 et sont sous réserve des changements pouvant survenir après cette date. La Société décline expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ces énoncés prospectifs, que ce soit en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, à moins que les lois sur les valeurs mobilières applicables le requièrent.

Montréal (Québec)

Le 18 février 2021

Tableau 13
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES
Exercices terminés les 31 décembre 2020, 2019 et 2018
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2020		2019		2018
Exploitation					
Produits d'exploitation	508 144	\$	569 910	\$	551 910
BAlIA ajusté	85 306	\$	72 440	\$	54 517
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	32 317	\$	16 452	\$	9 057
Données par action de base et diluée					
Résultat par action de base et diluée	0,75	\$	0,38	\$	0,21
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206		43 206		43 206
Actif total	589 191	\$	575 146	\$	543 906
Passif non courant	53 945	\$	32 492	\$	21 455

Tableau 14
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2020			
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation				
Produits d'exploitation	147 618	\$ 119 537	\$ 103 855	\$ 137 134
BAIIA ajusté	46 070	\$ 23 363	\$ 7 366	\$ 8 507
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	27 380	\$ 8 404	\$ (2 744)	\$ (723)
Données par action de base et diluée				
Résultat par action de base et diluée	0,63	\$ 0,19	\$ (0,06)	\$ (0,02)
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206	43 206	43 206	43 206
				2019
	31 décembre	30 septembre	30 juin	31 mars
Exploitation				
Produits d'exploitation	164 196	\$ 125 618	\$ 145 955	\$ 134 141
BAIIA ajusté	33 568	\$ 31 141	\$ 3 764	\$ 3 967
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	16 030	\$ 13 361	\$ (6 224)	\$ (6 715)
Données par action de base et diluée				
Résultat par action de base et diluée	0,37	\$ 0,31	\$ (0,14)	\$ (0,16)
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206	43 206	43 206	43 206

- Les secteurs d'activités de la Société subissent les effets du caractère saisonnier de certaines de leurs activités dû, entre autres, aux variations saisonnières des revenus publicitaires, aux habitudes de visionnement, de lecture et d'écoute du public, aux besoins en services de production des producteurs internationaux et locaux, à la demande de contenu de la part des télédiffuseurs mondiaux et aux calendriers de livraison afférents. Puisque la Société dépend des ventes de publicité pour une portion importante de ses revenus, ses résultats d'exploitation sont aussi sensibles aux conditions économiques qui prévalent, y compris les changements dans les conditions économiques locales, régionales et nationales, en outre parce qu'ils peuvent affecter les dépenses de publicité.
- Dans le secteur télédiffusion, les charges d'exploitation varient principalement en fonction des coûts de programmation qui sont directement reliés aux stratégies de programmation et à la diffusion des événements sportifs en direct, alors que dans le secteur des services cinématographiques et audiovisuels, les charges d'exploitation varient en fonction des besoins en service de production des producteurs internationaux et locaux. Dans le secteur magazines, les charges d'exploitation varient en fonction des sorties de magazines qui peuvent varier d'un trimestre à l'autre alors que dans le secteur production et distribution, les charges d'exploitation varient en fonction des calendriers de livraison ainsi que des revenus estimatifs futurs.

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