



RAPPORT DE GESTION QUATRIÈME TRIMESTRE 2025

TABLE DES MATIÈRES

PROFIL DE L'ENTREPRISE	2
SECTEURS D'ACTIVITÉS	2
FAITS SAILLANTS DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE 2024	3
MESURES NON NORMALISÉES EN VERTU DES IFRS	4
INFORMATIONS SUR LES TENDANCES	5
COMPARAISON DES EXERCICES 2025 ET 2024	6
COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2025 ET 2024	12
COMPARAISON DES EXERCICES 2024 ET 2023	17
FLUX DE TRÉSORERIE ET SITUATION FINANCIÈRE	19
INFORMATIONS ADDITIONNELLES	23
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES	48
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES	49

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 Services cinématographiques et audiovisuels offre des services de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi que des services de postproduction. Dans le secteur Magazines, Groupe TVA publie de nombreux 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 2025 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 2025, 2024 et 2023 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 2025. Tous les montants sont en dollars canadiens.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les activités de la Société se composent 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 notamment par l'entremise de sa filiale Communications Qolab inc. (« **Qolab** »).
- **Le secteur Services cinématographiques et audiovisuels (« MELS »)** inclut les activités de services de location de studios, de mobiles et d'équipements, les activités de doublage et de vidéodescription (« **services d'accessibilité média** ») ainsi que les services de postproduction et de production virtuelle.
- **Le secteur Magazines** comprend les activités d'édition de magazines ainsi que la commercialisation de produits numériques associés aux différentes marques liées aux magazines.
- **Le secteur Production et distribution**, par l'entremise, entre autres, des sociétés du groupe Incendo (« **Incendo** ») et de la division TVA Films, 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 2024

- Le 1^{er} janvier 2026, la Société a procédé à la vente d'actifs de sa division TVA Films à Québecor Films inc., une filiale de QMI, pour un produit de disposition de 2 000 000 \$, plus le montant des passifs assumés dans le cadre de la transaction.
- Au cours du quatrième trimestre 2025, la Société a comptabilisé un ajustement rétroactif favorable de 36 402 000 \$ relativement à des périodes antérieures au 1^{er} janvier 2025 ainsi qu'un ajustement favorable de 7 476 000 \$ pour l'exercice en cours, en lien avec les taux de redevance des chaînes spécialisées autres que les chaînes d'information, principalement pour la chaîne « TVA Sports ».
- Le 20 novembre 2025, Luana Ann Church a été nommée vice-présidente, Développement, Acquisition et Distribution de QMI. Dans le cadre de ce nouveau mandat, elle est responsable d'Incendo, de Québecor Contenu et de Québecor Films inc. et a comme mission de renforcer la portée et la valeur des contenus de la Société et des autres filiales de la société mère sur les marchés locaux et internationaux, en plus de poursuivre le développement de partenariats à l'international.
- Le 6 août 2025, la Société a annoncé la nomination de monsieur Louis-Philippe Neveu au poste de vice-président, Opérations, Information et Sports. En plus de ses fonctions à « TVA Sports », M. Neveu assurera la direction du secteur clé de l'information de TVA et de « LCN » ainsi que la gestion de l'ensemble des opérations du secteur Télédiffusion de Groupe TVA.
- Le 12 juin 2025, la Société a amendé sa facilité de crédit renouvelable garantie de 120 000 000 \$ auprès de QMI afin de proroger son échéance du 15 juin 2025 au 30 juin 2026.
- Le 19 mars 2025, Pierre Karl Péladeau, président et chef de la direction par intérim de la Société, a annoncé que Mme Lyne Robitaille avait décidé de prendre sa retraite et qu'elle quitterait par conséquent ses fonctions de vice-présidente principale, Journaux, Livres et Magazines le 14 mai 2025. Ainsi, le 30 avril 2025, M. Péladeau a annoncé la nomination de M. Mathieu Turbide en tant que vice-président, Contenus numériques et Magazines.
- Mme Annick Mongeau, qui siégeait au conseil d'administration de la Société depuis 2014, a annoncé qu'elle ne solliciterait pas le renouvellement de son mandat à titre d'administratrice à la fin de celui-ci qui se terminait le 6 mai 2025.
- Le 28 février 2025, dans le contexte où l'industrie de la production télévisuelle et cinématographique fait face à de nombreux défis, la Société, d'un commun accord avec Jean-Philippe Normandeau, vice-président, studios et développement international de MELS et chef de l'exploitation d'Incendo, a décidé d'abolir le poste qu'il occupait.

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 frais (revenus) financiers, les frais de restructuration, dépréciation d'actifs et autres, les impôts sur le bénéfice (recouvrement d'impôts) et la part du bénéfice dans des sociétés 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 d'amortissement des actifs corporels et incorporels, y compris toute charge de dépréciation d'actifs, ainsi que le coût associé à des mesures ponctuelles de restructuration, 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 (BAIIA ajusté négatif) avec le bénéfice net (la perte nette) divulgué(e) aux états financiers consolidés de la Société.

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

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2025	2024	2025	2024
BAIIA ajusté (BAIIA ajusté négatif) :				
Télédiffusion	53 287 \$	(678) \$	53 798 \$	3 437 \$
Services cinématographiques et audiovisuels	7 412	13 018	3 721	1 703
Magazines	1 777	1 610	603	1 294
Production et distribution	(11 622)	(1 602)	(8 289)	(375)
Éléments intersectoriels	(1 004)	(1 227)	257	(1 028)
	49 850	11 121	50 090	5 031
Amortissement	21 987	22 514	6 784	5 563
Frais (revenus) financiers	1 656	4 801	(9)	1 117
Frais de restructuration, dépréciation d'actifs et autres	6 804	7 601	825	242
Impôts sur le bénéfice (recouvrement d'impôts)	5 044	(3 699)	11 043	(447)
Part du bénéfice dans des sociétés associées	(428)	(753)	(430)	(301)
Bénéfice net (perte nette)	14 787 \$	(19 343) \$	31 877 \$	(1 143) \$

INFORMATIONS SUR LES TENDANCES

Certaines activités de la Société sont de nature cyclique. Une partie importante de ses revenus proviennent de la publicité, notamment pour les secteurs Télédiffusion et Magazines. Les résultats d'exploitation sont donc sensibles à la conjoncture économique. Les secteurs Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que Production et distribution sont davantage affectés par les besoins en services de production des producteurs internationaux et locaux ainsi que par la demande de contenu de la part des diffuseurs mondiaux.

Le secteur Télédiffusion a connu, progressivement, des changements structurels fondamentaux et permanents. L'environnement de ce secteur est de plus en plus concurrentiel en raison de la multiplication de l'offre de contenu, notamment des services de vidéo sur demande par abonnement non réglementés, comme Netflix, Amazon et Disney+, entre autres, qui ont accès à des capitaux internationaux pour financer leurs contenus originaux et exclusifs, en plus d'offrir des services d'abonnement avec publicité, diminuant les revenus publicitaires disponibles pour la Société et exerçant une pression à la baisse sur les tarifs. Par ailleurs, les stations appartenant à l'État continuent de bénéficier d'un soutien financier important de la part des gouvernements, tout en ayant également accès au marché publicitaire. En plus de l'offre audiovisuelle accrue, les téléspectateurs sont de plus en plus sollicités par une gamme de services périphériques offerts sur le numérique.

Les conséquences négatives associées à cette transformation se font sentir principalement sur les heures d'écoute qui sont en déclin, affectant les revenus publicitaires traditionnels. La fragmentation généralisée des auditoires a incité de nombreux annonceurs à revoir leurs stratégies de placement médiatique ainsi qu'à allouer une partie importante de leur budget publicitaire à des concurrents internationaux présents surtout sur les médias numériques. La Société a pris des mesures afin de maintenir ses cotes d'écoute et sa part importante du marché publicitaire, notamment via une sélection stratégique de ses investissements en contenu dans des propriétés ciblées jouissant d'une notoriété établie et l'utilisation de plateformes numériques de diffusion telles que TVA+.

Les services de location de studios, de mobiles et d'équipements sont tributaires des besoins en services de production des producteurs internationaux et locaux. La demande globale de contenu, après avoir cru de façon exponentielle dans les dernières années, notamment en raison de l'émergence et de la multiplication des plateformes de diffusion en contenu, est revenue à des niveaux plus normaux depuis que les abonnements aux plateformes étrangères obtiennent des taux de croissance plus modestes. La demande des réseaux de télévision américains pour les nouvelles séries est quant à elle en baisse puisque ces réseaux sont aussi affectés par la baisse des revenus publicitaires. La pression sur les coûts de production se fait de plus en plus ressentir avec l'accroissement de la concurrence et l'effritement des revenus disponibles. De plus, à Hollywood, la tendance est à la consolidation des studios : Skydance a acheté Paramount et Netflix a finalisé une entente en prévision de l'acquisition de Warner Bros. Discovery. Dans ce contexte, on assiste également à la mise en place d'incitatifs fiscaux favorables par les autres provinces et pays qui tentent d'attirer les productions étrangères, accentuant ainsi la concurrence canadienne et mondiale dans cette industrie.

Le secteur Magazines poursuit sa transformation pour s'adapter aux nouvelles réalités du marché : consolidations de l'industrie, virages marqués vers le numérique, disparition de certains titres imprimés, réduction des fréquences de publication, etc. Le tirage des titres imprimés, calculé en nombre d'exemplaires vendus, poursuit sa baisse dans l'ensemble de l'industrie. De surcroît, la demande d'espaces publicitaires par les grands annonceurs du commerce de détail dans les médias traditionnels imprimés a diminué en raison d'une évolution des stratégies de marketing favorisant les médias numériques et les réseaux sociaux. La Société procède à une réorganisation majeure de ses opérations dans le secteur, notamment en affectant davantage de ressources aux plateformes numériques et en optimisant ses opérations et coûts de production.

En plus d'avoir comme objectif de contribuer à diversifier ses sources de revenus, le secteur Production et distribution a, au cours des dernières années, tenté de diversifier sa clientèle en élargissant les genres de contenu produit, ajoutant notamment des films de comédie romantique, de Noël et d'horreur à son offre ainsi que des séries de fiction, dont certaines en coproduction. Les résultats d'exploitation de ce secteur varient en fonction de facteurs tels que le moment où les productions sont livrées, l'intensification de la concurrence, la conjoncture économique générale, la demande des télédiffuseurs mondiaux, la portée des droits de distribution concédés et l'identité des diffuseurs se portant acquéreur des droits de diffusion en première fenêtre, etc. D'ailleurs, la pandémie, la grève des scénaristes et des acteurs aux États-Unis en 2023 et la diminution du volume de production dans le marché américain ont affecté à la baisse les résultats du

secteur depuis l'exercice 2023, tout comme la perte des revenus publicitaires des diffuseurs conjuguée à la concurrence des plateformes de diffusion en contenu internationales ont eu une incidence sur le volume de projets en production.

COMPARAISON DES EXERCICES 2025 ET 2024

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Revenus de 540 818 000 \$, en hausse de 8 589 000 \$ (1,6 %).

- Augmentation dans le secteur Télédiffusion (23 042 000 \$ ou 5,3 % des revenus du secteur).
- Diminution dans les secteurs Services cinématographiques et audiovisuels (12 056 000 \$ ou -18,0 %), Magazines (3 337 000 \$ ou -10,0 %) ainsi que Production et distribution (1 375 000 \$ ou -12,8 %).

BAIIA ajusté de 49 850 000 \$, soit un écart favorable de 38 729 000 \$.

- Écart favorable dans les secteurs Télédiffusion (53 965 000 \$) et Magazines (167 000 \$ ou 10,4 % du BAIIA ajusté du secteur).
- Écart défavorable dans les secteurs Services cinématographiques et audiovisuels (5 606 000 \$ ou -43,1 %) ainsi que Production et distribution (10 020 000 \$).

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de 14 787 000 \$ (0,34 \$ par action de base), comparativement à une perte nette attribuable aux actionnaires de 19 343 000 \$ (-0,45 \$ par action de base) à la même période de 2024. Cet écart favorable de 34 130 000 \$ (0,79 \$ par action de base) s'explique essentiellement par :

- l'écart favorable de 38 729 000 \$ au niveau du BAIIA ajusté;
- l'écart favorable de 3 145 000 \$ au niveau des frais financiers; et
- l'écart favorable de 797 000 \$ au niveau des frais de restructuration, dépréciation d'actifs et autres; partiellement contrebalancés par :
- l'écart défavorable de 8 743 000 \$ au niveau des impôts sur le bénéfice et du recouvrement d'impôts.

Charge d'amortissement de 21 987 000 \$, soit une baisse de 527 000 \$ (-2,3 %) qui s'explique essentiellement par la baisse de la charge d'amortissement associée à des actifs incorporels complètement amortis découlant d'acquisitions d'entreprises passées, de même que par la baisse de la charge d'amortissement associée à des actifs liés au droit d'utilisation d'immeubles, à des équipements informatiques ainsi qu'à des équipements destinés à la location complètement amortis. Ces écarts favorables ont été contrebalancés en partie par la hausse de la charge d'amortissement pour des logiciels ainsi que pour des améliorations locatives.

Frais financiers de 1 656 000 \$, soit une baisse de 3 145 000 \$ découlant principalement d'un écart favorable au niveau des intérêts sur la dette lié à un niveau d'endettement moyen moins élevé, d'un écart favorable au niveau des revenus d'intérêts liés aux régimes à prestations définies ainsi qu'à d'autres revenus d'intérêts provenant essentiellement du règlement d'un litige.

Frais de restructuration, dépréciation d'actifs et autres de 6 804 000 \$ pour l'exercice 2025 comparativement à une charge de 7 601 000 \$ pour la période correspondante de 2024, soit une baisse de 797 000 \$.

- La Société a enregistré une charge de 8 531 000 \$ au cours de l'exercice 2025 découlant, entre autres, de la réduction de postes et de la mise en place de mesures de réduction de coûts, dont 7 166 000 \$ dans le secteur Télédiffusion, 650 000 \$ dans le secteur Magazines, 437 000 \$ dans le secteur Production et distribution ainsi que 278 000 \$ dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels (2 449 000 \$ pour la période

correspondante de 2024 dont 1 737 000 \$ dans le secteur Télédiffusion, 411 000 \$ dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que 301 000 \$ dans le secteur Magazines).

- Au cours du deuxième trimestre 2024, la Société a effectué un test de dépréciation sur l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») Production et distribution compte tenu du contexte concurrentiel de l'industrie et du ralentissement de son volume d'activités. La Société a ainsi conclu que la valeur recouvrable de cette unité, déterminée sur la base de la valeur d'utilité, était inférieure à sa valeur comptable. Par conséquent, une charge de dépréciation sans incidence fiscale de l'écart d'acquisition de 7 781 000 \$ a été comptabilisée.
- Au cours du quatrième trimestre 2025, la Société a conclu la vente d'un immeuble situé à Trois-Rivières pour un produit net de disposition de 1 872 000 \$. Cette transaction a entraîné la comptabilisation d'un gain sur disposition de 1 181 000 \$. Pour l'exercice 2025, la Société a également comptabilisé des gains sur dispositions d'autres immobilisations corporelles de 419 000 \$.
- Au cours du premier trimestre 2024, la Société a conclu la vente à la société mère d'un immeuble situé à Saguenay pour un produit de disposition de 2 600 000 \$. Cette transaction a entraîné la comptabilisation d'un gain sur disposition de 2 309 000 \$. Pour l'exercice 2024, la Société a également comptabilisé des gains sur dispositions d'autres immobilisations corporelles de 320 000 \$.
- Au cours de l'exercice 2025, la Société a comptabilisé un gain de 322 000 \$ lié à la liquidation d'un placement de portefeuille.

Impôts sur le bénéfice de 5 044 000 \$ (taux effectif de 26,0 %) en 2025 comparativement à un recouvrement d'impôts de 3 699 000 \$ (taux effectif de 15,5 %) pour la même période de 2024, soit un écart défavorable de 8 743 000 \$ qui s'explique principalement par l'incidence de la réalisation d'un bénéfice imposable à des fins fiscales en 2025 alors qu'une perte déductible avait été réalisée en 2024. Le taux effectif moins élevé par rapport au taux statutaire de 26,5 % pour l'exercice 2024 s'explique essentiellement par l'écart permanent découlant de la charge de dépréciation de l'écart d'acquisition ainsi que par la comptabilisation d'ajustements relativement aux années antérieures. Les taux d'imposition effectifs sont calculés en considérant seulement les éléments imposables et déductibles.

Part du bénéfice dans des sociétés associées de 428 000 \$ pour l'exercice 2025, comparativement à 753 000 \$ pour 2024, soit un écart défavorable de 325 000 \$ qui s'explique par la baisse des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion

Revenus de 460 905 000 \$, soit une augmentation de 23 042 000 \$ (5,3 %), principalement attribuable à :

- la hausse de 59,7 % des revenus d'abonnement de « TVA Sports », découlant principalement d'un ajustement rétroactif favorable relativement à la période du 1^{er} septembre 2018 au 31 décembre 2024, en plus d'un ajustement favorable pour l'exercice en cours, comptabilisés au cours du quatrième trimestre 2025, en lien avec les taux de redevances de la chaîne, ainsi qu'à l'augmentation de 22,0 % de ses revenus publicitaires découlant, entre autres, de la présentation de la Confrontation des 4 nations 2025 et de la présence des Canadiens de Montréal en séries éliminatoires; et
- la hausse de 20,2 % des revenus d'abonnement des chaînes de divertissement, découlant principalement d'un ajustement rétroactif favorable relativement à la période du 1^{er} septembre 2017 au 31 décembre 2024, en plus d'un ajustement favorable pour l'exercice en cours, comptabilisés au cours du quatrième trimestre 2025, en lien avec les taux de redevances de ces chaînes;

contrebalancées en partie par :

- la baisse de 9,2 % des revenus du Réseau TVA provenant principalement de :
 - la diminution de 8,5 % des revenus publicitaires;
 - la baisse de 78,3 % des revenus locatifs en lien avec le plan de réduction de son parc immobilier;
 - la baisse de 83,6 % des revenus provenant de la location d'espaces événementiels ainsi que de la prestation de services connexes découlant de la cessation de ces activités en 2025; et
 - la baisse de 33,5 % des revenus de production commerciale en lien avec la cessation de ces activités dans certaines régions;
- contrebalancées en partie par :
 - l'augmentation de 6,8 % des revenus de contenu;
 - la baisse de 30,0 % des revenus d'abonnement des chaînes d'information découlant essentiellement de la comptabilisation, au cours du deuxième trimestre 2024, d'un ajustement rétroactif favorable de 10 184 000 \$ relativement à la période du 1^{er} septembre 2017 au 31 décembre 2023 en lien avec les taux de redevance de la chaîne « LCN »;
 - la baisse de 6,4 % des revenus publicitaires des chaînes spécialisées autres que « TVA Sports »; et
 - la diminution de 2,5 % des revenus de Qolab découlant d'un volume d'activités moindre.

Statistiques d'écoute du marché francophone

Tableau 2
Statistiques d'écoute du marché francophone
 (Parts de marché en %)

Année 2025 vs 2024			
	2025	2024	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	22,5	23,5	-1,0
SRC	12,9	14,3	-1,4
Noovo	6,0	6,3	-0,3
	41,4	44,1	-2,7
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	19,3	17,2	2,1
Bell Média	13,6	13,0	0,6
Corus	4,0	4,4	-0,4
SRC	7,1	6,2	0,9
Autres	5,2	5,3	-0,1
	49,2	46,1	3,1
Total chaînes anglophones et autres :	9,4	9,8	-0,4
Groupe TVA	41,8	40,7	1,1

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 2025, les parts de marché totales de Groupe TVA ont été de 41,8 parts comparativement à 40,7 parts pour la période correspondante de 2024, soit une augmentation de 1,1 part.

Les parts de marché combinées des services spécialisés de Groupe TVA ont été de 19,3 parts pour l'année 2025 comparativement à 17,2 parts pour la même période de 2024, soit une augmentation de 2,1 parts. La chaîne « TVA Sports » a connu une croissance exceptionnelle de 1,1 part, profitant entre autres de la présence des Canadiens de Montréal en séries éliminatoires de la coupe Stanley, de la diffusion de la Confrontation des 4 nations, ainsi que de la participation des Blue Jays de Toronto en finale des séries mondiales des Ligues majeures de baseball. La première ronde des séries éliminatoires avec les Canadiens a été vue par plus de 1,2 million de téléspectateurs. La chaîne de nouvelles et d'affaires publiques « LCN » a connu une croissance importante de 0,9 part découlant, entre autres, de sa couverture exceptionnelle de la politique québécoise, canadienne et américaine. Elle conserve ainsi le titre de la chaîne spécialisée la plus écoutée au Québec avec ses 7,9 parts, devançant même la chaîne généraliste Noovo. La chaîne « QUB Télé » a quant à elle connu une croissance de 0,2 part.

Le Réseau TVA demeure en tête des stations généralistes avec ses 22,5 parts de marché, soit plus que les parts de marché réunies de ses deux principaux concurrents généralistes. *Chanteurs masqués*, avec un auditoire moyen de près de 1,5 million de téléspectateurs, de même que les émissions millionnaires telles qu'*Indéfendable*, *Star Académie* – *Le variété* et *Sortez-moi d'ici!* ont largement contribué au succès du Réseau TVA.

BAIIA ajusté de 53 287 000 \$, soit une variation favorable de 53 965 000 \$, expliquée principalement par :

- l'augmentation de la rentabilité de « TVA Sports » attribuable essentiellement à la hausse de ses revenus, telle qu'expliquée ci-dessus, en plus d'une baisse de 3,5 % de ses charges d'exploitation, notamment au niveau des coûts de contenu;
- la hausse de 220,9 % du BAIIA ajusté des chaînes de divertissement, surtout attribuable à l'impact de la hausse de leurs revenus d'abonnement, telle qu'expliquée ci-dessus, combinée à la baisse de 7,7 % de leurs charges d'exploitation, notamment au niveau des coûts de contenu, en particulier pour la chaîne « Témoin » qui avait fait l'objet d'une charge de dépréciation de certains droits plus importante en 2024 liée au changement de positionnement de la chaîne;
- l'augmentation de 22,1 % du BAIIA ajusté de Qolab provenant essentiellement d'économies de coûts; et
- l'amélioration de 3,3 % du BAIIA ajusté négatif du Réseau TVA découlant essentiellement d'une baisse de 8,9 % de ses charges d'exploitation, notamment au niveau des coûts de contenu, des coûts liés au personnel et des commissions sur ventes publicitaires, qui a plus que compensé la baisse de ses revenus;

contrebalancées en partie par :

- la diminution de 43,9 % du BAIIA ajusté des chaînes d'information, provenant principalement de « LCN » et découlant essentiellement de l'ajustement rétroactif favorable qui avait été comptabilisé en 2024 au niveau de ses revenus d'abonnement, tel qu'expliqué ci-dessus, et ce, bien que leurs charges d'exploitation aient diminué de 5,5 %.

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 100,2 % pour 2024 à 88,4 % pour l'année 2025. Cette baisse provient de la combinaison de la diminution des charges d'exploitation et de l'augmentation des revenus.

Services cinématographiques et audiovisuels

Revenus de 54 838 000 \$, soit une diminution de 12 056 000 \$ (-18,0 %), principalement attribuable à :

- la baisse de 38,5 % des revenus de location de studios et d'équipements liée essentiellement au volume d'activités moins élevé découlant, entre autres, de l'absence de productions étrangères d'envergure dans les studios par rapport à l'exercice 2024;
- les baisses respectives de 43,5 % et de 12,9 % au niveau des activités de production virtuelle ainsi qu'au niveau des activités de distribution, d'encodage pour les différentes plateformes et d'archivage; et
- la baisse de 3,4 % des revenus d'accessibilité média en lien avec la baisse de la tarification découlant de l'utilisation d'une nouvelle technologie;

contrebalancées en partie par :

- la hausse de 68,6 % des revenus de location de mobiles liée à l'augmentation du volume d'activités.

BAIIA ajusté de 7 412 000 \$, soit une variation défavorable de 5 606 000 \$ (-43,1 %), expliquée principalement par :

- la diminution de 63,5 % du BAIIA ajusté généré par la location de studios et d'équipements expliquée par la baisse du volume d'activités découlant, entre autres, de l'absence de productions étrangères d'envergure dans les studios, contrebalancée en partie par l'impact favorable du règlement d'un litige; et
- la baisse de 54,9 % du BAIIA ajusté généré par les services de distribution, d'encodage pour les différentes plateformes et d'archivage en lien avec la baisse du volume d'activités;

contrebalancées en partie par :

- l'augmentation de la rentabilité des services d'accessibilité média et de postproduction découlant essentiellement d'économies de coûts, notamment au niveau des coûts liés au personnel et aux pigistes; et
- la hausse du BAIIA ajusté généré par la location de mobiles découlant de l'augmentation du volume d'activités.

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 Services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté, passant de 80,5 % en 2024 à 86,5 % en 2025. Cette augmentation s'explique principalement par la diminution plus importante des revenus que la baisse des charges d'exploitation.

Magazines

Revenus de 29 949 000 \$, soit une baisse de 3 337 000 \$ (-10,0 %), principalement attribuable aux baisses suivantes :

- la baisse de 13,1 % des revenus publicitaires, affectant principalement la catégorie « Mensuels », et liée en partie à la réduction du nombre de parutions ainsi qu'à la décroissance du marché;
- la diminution de 12,1 % des revenus d'abonnement, affectant principalement la catégorie « Mensuels », et liée également en partie à la réduction du nombre de parutions ainsi qu'à la baisse du marché;
- la diminution de 6,9 % des revenus en kiosque, affectant principalement la catégorie « Artistiques » et découlant essentiellement de la baisse du marché; et

- la baisse de 11,6 % de l'aide provenant du Fonds du Canada pour les périodiques (« FCP ») qui a amorcé un changement dans la méthode d'attribution des subventions provenant de son programme régulier depuis le 1^{er} avril 2021 tel que décrit ci-dessous, ce qui pénalise la Société et résulte en une diminution de l'aide dont a bénéficié la Société en vertu de ce programme.

Fonds du Canada pour les périodiques

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. En 2020, le ministre du Patrimoine canadien a annoncé la modernisation de ce fonds avec l'objectif de miser davantage sur la création de contenu canadien, un changement prenant effet pour le cycle de subventions débutant le 1^{er} avril 2021 et prévoyant une période de transition de cinq ans, à la fin de laquelle les changements apportés au programme seront tous en vigueur. Compte tenu que l'ancienne méthode d'attribution des subventions était davantage axée sur la diffusion des titres, ce changement a et aura un impact sur le montant d'aide gouvernementale dont bénéficie ce secteur d'activités et provenant de ce programme régulier. L'ensemble de l'aide reliée à ce fonds est entièrement enregistré à titre de revenus et représente 19,8 % des revenus du secteur pour l'exercice 2025 (20,2 % pour la période correspondante de 2024).

BAIIA ajusté de 1 777 000 \$, soit une variation favorable de 167 000 \$ (10,4 %), expliquée principalement par la baisse de 11,1 % des charges d'exploitation, essentiellement au niveau des frais d'impression, des coûts de contenu, des frais de messagerie et des frais légaux, qui a plus que compensé la baisse des revenus, telle qu'expliquée ci-dessus, et l'augmentation des frais de recyclage liés à la tarification du nouveau système de collecte sélective.

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 95,2 % pour 2024 à 94,1 % pour 2025. Cette diminution s'explique principalement par la diminution plus importante des charges d'exploitation en proportion des charges totales du secteur que la baisse des revenus en proportion des revenus totaux.

Production et distribution

Revenus de 9 331 000 \$, soit une diminution de 1 375 000 \$ (-12,8 %), principalement attribuable à la diminution de 29,5 % des revenus de TVA Films découlement essentiellement des revenus de distribution exceptionnels en cinéma qu'avaient générés en 2024 les films *Nos Belles-Sœurs* et *La petite et le vieux*, contrebalancés en partie par l'augmentation des revenus liés à la vente de licences de télédiffusion en 2025.

Les activités reliées à la distribution de films produits par Incendo représentent 35,1 % des revenus de ce secteur pour l'exercice 2025 alors qu'elles représentaient 30,2 % pour la période correspondante de 2024.

BAIIA ajusté négatif de 11 622 000 \$, soit une variation défavorable de 10 020 000 \$, expliquée principalement par la comptabilisation d'une charge de dépréciation de certains droits plus élevée en 2025 ainsi que par une marge brute moins élevée provenant de la baisse du volume d'activités, contrebalancées en partie par un écart favorable au niveau des frais administratifs d'Incendo.

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 224,6 % pour l'exercice 2025 contre 115,0 % pour la même période de 2024. Cette hausse s'explique par la combinaison de l'augmentation des charges d'exploitation, liée en grande partie à la comptabilisation d'une charge de dépréciation pour certains droits, et de la baisse des revenus.

COMPARAISON DES QUATRIÈMES TRIMESTRES 2025 ET 2024

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Revenus de 185 543 000 \$, une hausse de 38 842 000 \$ (26,5 %).

- Augmentation dans les secteurs Télédiffusion (38 797 000 \$ ou 31,3 % des revenus du secteur) ainsi que Services cinématographiques et audiovisuels (439 000 \$ ou 3,1 %).
- Diminution dans les secteurs Production et distribution (955 000 \$ ou -21,9 %) ainsi que Magazines (539 000 \$ ou -6,3 %).

BAIIA ajusté de 50 090 000 \$, soit un écart favorable de 45 059 000 \$.

- Écart favorable dans les secteurs Télédiffusion (50 361 000 \$) ainsi que Services cinématographiques et audiovisuels (2 018 000 \$ ou 118,5 % du BAIIA ajusté du secteur).
- Écart défavorable dans les secteurs Magazines (691 000 \$ ou -53,4 %) ainsi que Production et distribution (7 914 000 \$).

Bénéfice net attribuable aux actionnaires de 31 877 000 \$ (0,74 \$ par action de base) au cours du quatrième trimestre 2025, comparativement à une perte nette attribuable aux actionnaires de 1 143 000 \$ (-0,03 \$ par action de base) à la même période de 2024. Cet écart favorable de 33 020 000 \$ (0,77 \$ par action de base) s'explique essentiellement par :

- l'écart favorable de 45 059 000 \$ au niveau du BAIIA ajusté; et
 - l'écart favorable de 1 126 000 \$ au niveau des (revenus) frais financiers;
- partiellement contrebalancés par :
- l'écart défavorable de 11 490 000 \$ au niveau des impôts sur le bénéfice et du recouvrement d'impôts; et
 - l'écart défavorable de 1 221 000 \$ au niveau de la charge d'amortissement.

Charge d'amortissement de 6 784 000 \$, soit une hausse de 1 221 000 \$ qui s'explique essentiellement par la hausse de la charge d'amortissement pour des logiciels ainsi que pour des équipements techniques et des améliorations locatives en lien avec le plan de réorganisation annoncé le 2 novembre 2023 et découlant de l'achèvement du projet d'aménagement des nouveaux studios et du transfert des activités télévisuelles au 4545, rue Frontenac à Montréal. Ces écarts défavorables ont été contrebalancés en partie par la baisse de la charge d'amortissement associée à des actifs liés au droit d'utilisation d'immeubles, aux immeubles ainsi qu'à des équipements informatiques.

Revenus financiers de 9 000 \$, soit un écart favorable de 1 126 000 \$, expliqué principalement par un écart favorable au niveau des intérêts sur la dette lié à un niveau d'endettement moyen moins élevé, par des revenus d'intérêts découlant du règlement d'un litige ainsi que par un écart favorable au niveau des revenus d'intérêts liés aux régimes à prestations définies.

Frais de restructuration, dépréciation d'actifs et autres de 825 000 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2025 comparativement à une charge de 242 000 \$ pour la même période de 2024, soit un écart défavorable de 583 000 \$.

- Au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2025, la Société a comptabilisé une charge de 2 304 000 \$ découlant, entre autres, de la réduction de postes et de la mise en place de mesures de réduction de coûts, dont 2 261 000 \$ dans le secteur Télédiffusion, 37 000 \$ dans le secteur Magazines ainsi que 6 000 \$ dans le secteur Production et distribution (une charge de 242 000 \$ pour la période correspondante de 2024,

dont 141 000 \$ dans le secteur Télédiffusion, 86 000 \$ dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que 15 000 \$ dans le secteur Magazines).

- Au cours du quatrième trimestre 2025, la Société a conclu la vente d'un immeuble situé à Trois-Rivières pour un produit net de disposition de 1 872 000 \$. Cette transaction a entraîné la comptabilisation d'un gain sur disposition de 1 181 000 \$. Au cours de cette même période, la Société a également comptabilisé des gains sur dispositions d'autres immobilisations corporelles de 298 000 \$.

Impôts sur le bénéfice de 11 043 000 \$ (taux d'imposition effectif de 26,0 %) au cours du quatrième trimestre 2025, comparativement à un recouvrement d'impôts de 447 000 \$ (taux d'imposition effectif de 23,6 %) à la même période de 2024, soit un écart défavorable de 11 490 000 \$ qui s'explique principalement par la réalisation d'un bénéfice imposable à des fins fiscales au cours du quatrième trimestre 2025 comparativement à une perte déductible au cours du quatrième trimestre de 2024. Les taux d'imposition effectifs sont calculés en considérant seulement les éléments imposables et déductibles.

Part du bénéfice dans des sociétés associées de 430 000 \$ au quatrième trimestre 2025, comparativement à 301 000 \$ pour la période correspondante de 2024, soit un écart favorable de 129 000 \$ expliqué par l'augmentation des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision.

ANALYSE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Télédiffusion

Revenus de 162 696 000 \$, soit une augmentation de 38 797 000 \$ (31,3 %), principalement attribuable à :

- la hausse de 215,5 % des revenus d'abonnement de « TVA Sports », découlant principalement des mêmes éléments que ceux mentionnés dans la comparaison des exercices 2025 et 2024 en plus de la poursuite de la croissance des revenus de la plateforme de diffusion en continu, TVA Sports Direct, ainsi qu'à l'augmentation de 8,4 % de ses revenus publicitaires;
- la hausse de 80,1 % des revenus d'abonnement des chaînes de divertissement, découlant principalement des mêmes éléments que ceux mentionnés dans la comparaison des exercices 2025 et 2024; et
- l'augmentation de 20,3 % des revenus de Qolab découlant d'un volume d'activités plus élevé;

contrebalancées en partie par :

- la baisse de 12,4 % des revenus du Réseau TVA provenant principalement de :
 - la diminution de 11,7 % des revenus publicitaires;
 - la baisse de 31,1 % des revenus de contenu, découlant principalement de la comptabilisation au cours du quatrième trimestre 2024 de la part estimée de la Société pour l'exercice 2024 de l'accord conclu par Google avec le Collectif canadien de journalisme en vertu de la *Loi sur les nouvelles en ligne* pour indemniser les entreprises de nouvelles pour l'utilisation de leur contenu;
 - la baisse des revenus provenant de la location d'espaces événementiels ainsi que de la prestation de services connexes découlant de la cessation de ces activités en 2025; et
 - la diminution de 73,5 % des revenus locatifs expliquée par le même élément que celui mentionné dans la comparaison des exercices 2025 et 2024;

contrebalancées en partie par :

- un écart favorable au niveau des revenus liés à la vidéo sur demande alors qu'au cours du quatrième trimestre 2024, un ajustement à la baisse de la tarification pour ces services avait été comptabilisé pour la période du 1^{er} janvier au 30 septembre 2024;
- la baisse de 8,9 % des revenus publicitaires des chaînes spécialisées autres que « TVA Sports ».

Statistiques d'écoute du marché francophone

Tableau 3
Statistiques d'écoute du marché francophone
(Parts de marché en %)

Quatrième trimestre 2025 vs Quatrième trimestre 2024			
	2025	2024	Écart
Chaînes généralistes francophones :			
TVA	21,6	23,5	-1,9
SRC	13,9	14,3	-0,4
Noovo	6,0	5,8	0,2
	41,5	43,6	-2,1
Chaînes spécialisées et payantes francophones :			
TVA	18,3	16,5	1,8
Bell Média	13,9	13,1	0,8
Corus	3,7	4,4	-0,7
SRC	7,0	6,2	0,8
Autres	5,9	6,3	-0,4
	48,8	46,5	2,3
Total chaînes anglophones et autres :	9,7	9,9	-0,2
Groupe TVA	39,9	40,0	-0,1

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

Pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre 2025, les parts de marché totales de Groupe TVA ont légèrement diminué à 39,9 parts comparativement à 40,0 parts pour la même période de 2024. Les parts de marché combinées des chaînes spécialisées ont augmenté de 1,8 part, alors que le Réseau TVA a connu une diminution de 1,9 part.

La chaîne « TVA Sports » a connu une croissance exceptionnelle de 1,4 part découlant, entre autres, de la bonne performance des Canadiens de Montréal depuis le début de la saison régulière 2025-2026 de la Ligue nationale de hockey. La chaîne « LCN » conserve le titre de la chaîne spécialisée la plus écoutée au Québec avec ses 7,1 parts, devançant même la chaîne généraliste Noovo. Les chaînes de divertissement ont connu une augmentation combinée de 0,4 part dont une augmentation de 0,2 part pour la chaîne « Prise 2 ». Le Réseau TVA demeure en tête avec ses 21,6 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 2025, le Réseau TVA s'est démarqué encore une fois avec *Chanteurs masqués* ainsi qu'avec ses émissions, séries et productions originales telles que la quotidienne *Indéfendable*, *Alertes*, *Les armes*, *Masterchef Célébrités du temps des fêtes*, *Le tricheur* et *Le tricheur de Noël*.

BAIIA ajusté de 53 798 000 \$, soit une variation favorable de 50 361 000 \$, expliquée principalement par :

- l'augmentation de la rentabilité de « TVA Sports » attribuable essentiellement à la hausse de ses revenus, en plus d'une baisse de 3,6 % de ses charges d'exploitation, notamment au niveau des coûts de contenu;
- la hausse du BAIIA ajusté des chaînes de divertissement, surtout attribuable à l'impact de la hausse de leurs revenus d'abonnement, telle qu'expliquée ci-dessus, combinée à la baisse de 3,0 % de leurs charges d'exploitation, notamment au niveau des coûts de contenu, en particulier pour la chaîne « Témoin » qui avait fait l'objet d'une charge de dépréciation de certains droits plus importante au cours du trimestre correspondant de 2024; et
- l'augmentation de 89,5 % du BAIIA ajusté du Réseau TVA découlant essentiellement d'une baisse de 16,6 % de ses charges d'exploitation, notamment au niveau des coûts de contenu et des commissions sur ventes publicitaires, qui a plus que compensé la baisse de ses revenus.

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 97,2 % pour le quatrième trimestre 2024 à 66,9 % pour la même période de 2025. Cette baisse s'explique par la hausse des revenus jumelée à la baisse des charges d'exploitation.

Services cinématographiques et audiovisuels

Revenus de 14 804 000 \$, soit une augmentation de 439 000 \$ (3,1 %), principalement attribuable à :

- la hausse de 15,0 % des revenus d'accessibilité média et de 8,0 % des revenus de postproduction, expliquée essentiellement par le volume d'activités plus élevé;

contrebalancée en partie par :

- la baisse de 5,1 % des revenus de location de studios et d'équipements, découlant d'un volume d'activités moindre.

BAIIA ajusté de 3 721 000 \$, soit une variation favorable de 2 018 000 \$ (118,5 %), expliquée principalement par le règlement d'un litige ainsi que par l'augmentation de la rentabilité de la plupart des activités du secteur, découlant du volume d'activités plus élevé, contrebalancée en partie par la baisse de rentabilité au niveau de la location de studios et d'équipements ainsi qu'au niveau des services de distribution, d'encodage pour les différentes plateformes et d'archivage, en lien avec des volumes d'activités moindres.

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 Services cinématographiques et audiovisuels (exprimés en pourcentage des revenus) ont diminué, passant de 88,1 % pour le quatrième trimestre de 2024 à 74,9 % pour le quatrième trimestre de 2025. Cette diminution s'explique principalement par la baisse des charges d'exploitation du secteur.

Magazines

Revenus de 8 070 000 \$, soit une baisse de 539 000 \$ (-6,3 %), principalement attribuable aux variations suivantes :

- la baisse de 11,8 % de l'aide provenant du FCP compte tenu de l'effet défavorable du changement dans la méthode d'attribution des subventions provenant de son programme régulier;
- la baisse de 10,2 % des revenus d'abonnement, essentiellement pour la catégorie « Mensuels », expliquée par le même élément que celui mentionné dans la comparaison des exercices 2025 et 2024;
- la diminution de 3,3 % des revenus en kiosque pour les catégories « Artistiques » et « Mensuels », expliquée par la baisse du marché en plus de la réduction du nombre de parutions pour la catégorie « Mensuels »; et
- la diminution de 4,6 % des revenus publicitaires.

BAIIA ajusté de 603 000 \$, soit une variation défavorable de 691 000 \$ (-53,4 %), expliquée par la diminution des revenus, telle qu'expliquée ci-dessus, jumelée à l'augmentation de 2,1 % des charges d'exploitation. Des écarts défavorables entre autres au niveau des frais de recyclage liés à la tarification du nouveau système de collecte sélective, au niveau des frais légaux et de la charge de mauvaises créances ont excédé les économies réalisées, notamment au niveau des frais d'impression, des coûts liés au personnel et des frais de contenu.

Analyse de la relation coûts/revenus : Les coûts liés au personnel et aux achats de biens et services pour l'ensemble des activités du secteur Magazines (exprimés en pourcentage des revenus) ont augmenté, passant de 85,0 % pour le quatrième trimestre de 2024 à 92,5 % pour la même période de 2025. Cette hausse provient principalement de la baisse des revenus du secteur.

Production et distribution

Revenus de 3 406 000 \$, soit une diminution de 955 000 \$ (-21,9 %), principalement attribuable à :

- la baisse de 21,4 % des revenus d'Incendo découlant d'un volume d'activités moindre; et
- la baisse de 25,4 % des revenus de distribution de TVA Films découlant principalement des revenus de distribution exceptionnels en cinéma qu'avaient générés, au cours du quatrième trimestre 2024, les films *Nos Belles-Sœurs* et *La petite et le vieux* par rapport aux revenus en cinéma pour le film *Ma Belle-mère est une sorcière* au cours du quatrième trimestre 2025.

Les activités reliées à la distribution de films produits par Incendo représentent 41,9 % des revenus de ce secteur pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2025 alors qu'elles représentaient 43,1 % pour la période correspondante de 2024.

BAIIA ajusté négatif de 8 289 000 \$, soit une variation défavorable de 7 914 000 \$, expliquée principalement par la comptabilisation d'une charge de dépréciation de certains droits plus élevée au cours du quatrième trimestre 2025 ainsi que par la baisse du volume d'activités.

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 343,4 % pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2025 contre 108,6 % pour la même période de 2024. Cette hausse s'explique par les mêmes éléments que ceux mentionnés dans la comparaison des exercices 2025 et 2024.

COMPARAISON DES EXERCICES 2024 ET 2023

Les résultats d'exploitation de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2024 et 2023 sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 4
Résultats consolidés comparatifs 2024 et 2023
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre	
	2024	2023
Revenus :		
Télédiffusion	437 863	\$ 459 238
Services cinématographiques et audiovisuels	66 894	51 893
Magazines	33 286	37 164
Production et distribution	10 706	14 991
Éléments intersectoriels	(16 520)	(18 089)
	532 229	\$ 545 197
(BAIIA ajusté négatif) BAIIA ajusté :		
Télédiffusion	(678)	\$ (9 312)
Services cinématographiques et audiovisuels	13 018	686
Magazines	1 610	2 008
Production et distribution	(1 602)	553
Éléments intersectoriels	(1 227)	634
	11 121	\$ (5 431)
Amortissement	22 514	27 695
Frais financiers	4 801	2 151
Frais de restructuration, dépréciation d'actifs et autres	7 601	28 825
Recouvrement d'impôts	(3 699)	(15 715)
Part du bénéfice dans des sociétés associées	(753)	(496)
Perte nette	(19 343)	\$ (47 891)

Analyse des résultats consolidés de Groupe TVA

Revenus de 532 229 000 \$, en baisse de 12 968 000 \$ (-2,4 %).

- Diminution dans les secteurs Télédiffusion (21 375 000 \$ ou -4,7 % des revenus du secteur), Production et distribution (4 285 000 \$ ou -28,6 %) ainsi que Magazines (3 878 000 \$ ou -10,4 %).
- Augmentation dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels (15 001 000 \$ ou 28,9 %).

BAIIA ajusté de 11 121 000 \$, soit un écart favorable de 16 552 000 \$.

- Écart favorable dans les secteurs Services cinématographiques et audiovisuels (12 332 000 \$) ainsi que Télédiffusion (8 634 000 \$).
- Écart défavorable dans les secteurs Production et distribution (2 155 000 \$) ainsi que Magazines (398 000 \$ ou -19,8 %).

Perte nette attribuable aux actionnaires de 19 343 000 \$ (-0,45 \$ par action de base), comparativement à une perte nette attribuable aux actionnaires de 47 891 000 \$ (-1,11 \$ par action de base) à la même période de 2023. Cet écart favorable de 28 548 000 \$ (0,66 \$ par action de base) s'explique essentiellement par :

- l'écart favorable de 21 224 000 \$ au niveau des frais de restructuration, dépréciation d'actifs et autres; et
 - l'écart favorable de 16 552 000 \$ au niveau du BAIIA ajusté;
- partiellement contrebalancés par :
- l'écart défavorable de 12 016 000 \$ au niveau du recouvrement d'impôts.

Charge d'amortissement de 22 514 000 \$, soit une baisse de 5 181 000 \$ (-18,7 %) qui s'explique essentiellement par la baisse de la charge d'amortissement associée à des actifs incorporels complètement amortis, notamment des actifs incorporels découlant d'acquisitions d'entreprises passées ainsi que des logiciels, de même que par la baisse de la charge d'amortissement associée à des équipements techniques ainsi qu'à des équipements destinés à la location complètement amortis.

Frais financiers de 4 801 000 \$, soit une hausse de 2 650 000 \$ découlant principalement d'un écart défavorable au niveau des intérêts sur la dette lié à un niveau d'endettement moyen plus élevé ainsi que d'un écart défavorable au niveau des revenus d'intérêts liés aux régimes à prestations définies.

Frais de restructuration, dépréciation d'actifs et autres de 7 601 000 \$ pour l'exercice 2024 comparativement à une charge de 28 825 000 \$ pour la période correspondante de 2023, soit une baisse de 21 224 000 \$.

- Au cours du deuxième trimestre 2024, la Société a effectué un test de dépréciation sur l'UGT Production et distribution compte tenu du contexte concurrentiel de l'industrie et du ralentissement de son volume d'activités. La Société a ainsi conclu que la valeur recouvrable de cette unité, déterminée sur la base de la valeur d'utilité, était inférieure à sa valeur comptable. Par conséquent, une charge de dépréciation sans incidence fiscale de l'écart d'acquisition de 7 781 000 \$ a été comptabilisée.
- La Société a également enregistré une charge de 2 449 000 \$ au cours de l'exercice 2024 découlant, entre autres, de l'ajustement de la provision liée au plan de réorganisation annoncé le 2 novembre 2023, incluant la réduction de postes et la mise en place de mesures de réduction de coûts, dont 1 737 000 \$ dans le secteur Télédiffusion, 411 000 \$ dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que 301 000 \$ dans le secteur Magazines (20 775 000 \$ pour la période correspondante de 2023 dont 20 401 000 \$ dans le secteur Télédiffusion, 214 000 \$ dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que 128 000 \$ dans le secteur Magazines).
- Au cours du premier trimestre 2024, la Société a conclu la vente à la société mère d'un immeuble situé à Saguenay pour un produit de disposition de 2 600 000 \$. Cette transaction a entraîné la comptabilisation d'un gain sur disposition de 2 309 000 \$. Pour l'exercice 2024, la Société a également comptabilisé un gain sur disposition d'autres immobilisations corporelles de 320 000 \$.
- Au cours du troisième trimestre 2023, les conditions défavorables de marché et l'évolution de l'écosystème du secteur télévisuel ont amené la Société à effectuer un test de dépréciation sur l'UGT Télédiffusion. La Société a alors conclu que la valeur recouvrable, déterminée sur la base de la juste valeur diminuée des coûts de sortie, était inférieure à sa valeur comptable. Par conséquent, une charge de dépréciation sans conséquence fiscale de 4 813 000 \$ de l'écart d'acquisition ainsi qu'une charge de dépréciation de 2 850 000 \$ pour des actifs incorporels ont été comptabilisées.
- Au cours du quatrième trimestre 2023, la Société avait également comptabilisé une charge de 433 000 \$ en lien avec la radiation d'immobilisations corporelles dans le secteur Télédiffusion.

Recouvrement d'impôts de 3 699 000 \$ (taux effectif de 15,5 %) en 2024 comparativement à un recouvrement d'impôts de 15 715 000 \$ (taux effectif de 24,5 %) pour la même période de 2023, soit un écart défavorable de 12 016 000 \$ qui s'explique principalement par l'incidence de la réalisation d'une perte déductible à des fins fiscales moins importante en 2024 que celle réalisée en 2023. Le taux effectif moins élevé par rapport au taux statutaire de 26,5 % pour l'exercice 2024 s'explique essentiellement par l'écart permanent découlant de la charge de dépréciation de l'écart d'acquisition ainsi que par la comptabilisation d'ajustements relativement aux années antérieures. Le taux effectif moins élevé par rapport au taux statutaire de la Société de 26,5 % pour l'exercice 2023 s'explique principalement par l'écart permanent découlant de la charge de dépréciation de l'écart d'acquisition. Les taux d'imposition effectifs sont calculés en considérant seulement les éléments imposables et déductibles.

Part du bénéfice dans des sociétés associées de 753 000 \$ pour l'exercice 2024, comparativement à 496 000 \$ pour 2023, soit un écart favorable de 257 000 \$ qui s'explique essentiellement par la hausse des résultats financiers d'une entreprise associée dans le domaine de la télévision.

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 5 suivant :

Tableau 5
Résumé des flux de trésorerie de la Société
(en milliers de dollars)

	Exercices terminés les 31 décembre		Trois mois terminés les 31 décembre	
	2025	2024	2025	2024
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	63 341 \$	66 984 \$	42 416 \$	43 863 \$
Acquisitions d'immobilisations corporelles et d'actifs incorporels	(13 294)	(21 216)	(3 075)	(2 531)
Dispositions d'immobilisations corporelles	2 308	2 920	2 170	-
Autres	(1 434)	(2 272)	(546)	(778)
Remboursement de la dette et variation des espèces	50 921 \$	46 416 \$	40 965 \$	40 554 \$
	31 décembre 2025		31 décembre 2024	
Situation à la fin :				
Emprunt bancaire	- \$		3 667 \$	
Tranche à court terme de la dette auprès de la société mère	-		33 976	
Moins : espèces	(13 278)		-	
(Espèces) dette	(13 278) \$		37 643 \$	

Activités d'exploitation

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation en baisse de 3 643 000 \$ pour l'exercice 2025 principalement dû à la variation nette défavorable de 33 231 000 \$ au niveau des éléments d'exploitation ainsi qu'à l'écart défavorable au niveau des frais de restructuration et des impôts exigibles, contrebalancés en partie par l'écart favorable de 38 729 000 \$ au niveau du BAIIA ajusté. La variation nette défavorable des éléments d'exploitation provient essentiellement d'écarts défavorables au niveau des débiteurs et du contenu audiovisuel, contrebalancées en partie par des écarts favorables au niveau des droits de contenu à payer, des créditeurs, charges à payer et provisions ainsi que des actifs et passifs d'impôts exigibles.

Fonds de roulement de 94 470 000 \$ au 31 décembre 2025 comparativement à un fonds de roulement de 26 063 000 \$ au 31 décembre 2024. Cet écart favorable de 68 407 000 \$ est principalement attribuable à l'augmentation des débiteurs, du contenu audiovisuel et des espèces ainsi qu'au remboursement de la dette auprès de la société mère, contrebalancés en partie par l'augmentation des créditeurs, charges à payer et provisions ainsi que par la baisse de l'actif d'impôts exigibles.

Activités d'investissement

Acquisitions d'immobilisations corporelles et d'actifs incorporels de 13 294 000 \$ pour l'exercice 2025, comparativement à 21 216 000 \$ pour la même période de 2024, soit une baisse de 7 922 000 \$. Cette baisse s'explique essentiellement par des investissements moins importants en lien avec le plan de réorganisation annoncé le 2 novembre 2023, notamment au niveau des équipements techniques et des améliorations locatives, ainsi que par des investissements moins importants en équipements destinés à la location et en logiciels nécessaires pour le support des activités de la Société.

Au cours de l'exercice 2025, les sorties de fonds en lien avec les immobilisations corporelles et actifs incorporels consistaient principalement en des déboursés liés à des projets débutés en 2024 et financés par les créditeurs et charges à payer au 31 décembre de cette même année, dont des investissements en lien avec le plan de réorganisation annoncé le 2 novembre 2023, tels que mentionnés ci-dessus, de même que certaines démarches liées à l'amorce du projet de transformation de l'ancien siège social de la Société et des investissements dans un système de gestion du contenu audiovisuel de la Société.

Dispositions d'immobilisations corporelles de 2 308 000 \$ pour l'exercice 2025 découlant principalement de la disposition d'un immeuble situé à Trois-Rivières (2 920 000 \$ pour l'exercice 2024 découlant principalement de la disposition d'un immeuble situé à Saguenay en faveur de la société mère).

Activités de financement

Dette auprès de la société mère (excluant les frais de financement reportés) nulle au 31 décembre 2025, comparativement à 34 000 000 \$ au 31 décembre 2024, soit une baisse de 34 000 000 \$ découlant principalement de l'utilisation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation pour rembourser la dette.

Situation financière au 31 décembre 2025

Liquidités disponibles nettes de 133 278 000 \$, soit une facilité de crédit renouvelable disponible et inutilisée de 120 000 000 \$ ainsi que des espèces de 13 278 000 \$.

Au 31 décembre 2025, aucune somme n'était prélevée sur la facilité de crédit renouvelable auprès de QMI.

Le 28 juin 2023, la Société a conclu une facilité de crédit renouvelable garantie de 120 000 000 \$ venant à échéance le 15 juin 2025, intervenue avec QMI en tant que prêteur. Le 12 juin 2025, la Société a amendé celle-ci afin de proroger son échéance du 15 juin 2025 au 30 juin 2026. Cette facilité de crédit renouvelable porte intérêt au *Canadian Overnight Repo Rate Average* (« CORRA ») ou au taux préférentiel du Canada, majoré d'une prime déterminée en fonction du ratio d'endettement de la Société.

Le 28 juin 2023, la Société a également procédé à la clôture d'une facilité de crédit renouvelable garantie de 20 000 000 \$, remboursable sur demande. Cette facilité de crédit à demande porte intérêt au taux préférentiel du Canada ou au taux préférentiel des États-Unis, majoré d'une prime déterminée en fonction du ratio d'endettement de la Société.

Les deux facilités de crédit comportent certaines clauses restrictives ainsi que des représentations et garanties standards pour ce type d'ententes.

Au 31 décembre 2025, aucune somme n'était prélevée sur la facilité de crédit à demande, alors que des lettres de crédit étaient en circulation pour un montant total de 1 723 000 \$. À cette même date, aucune somme n'était prélevée sur la facilité de crédit renouvelable auprès de QMI. Au 31 décembre 2024, une somme de 382 000 \$ était utilisée sur la facilité de crédit à demande, portant intérêt au taux effectif de 6,95 %, en plus des lettres de crédit en circulation d'un montant total de 2 573 000 \$. À cette même date, une somme de 34 000 000 \$ était utilisée sur la facilité de crédit renouvelable auprès de QMI, soit un emprunt portant intérêt au taux effectif de 6,09 %.

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 externes et auprès de la société mère devraient être suffisants pour remplir ses engagements en matière d'investissement en immobilisations corporelles et actifs incorporels, d'acquisitions d'entreprises, de fonds de roulement, de paiement d'intérêts, de paiements d'impôts sur le bénéfice, de remboursement de dettes et d'obligations locatives, de contributions conformément aux régimes de retraite, de rachat d'actions et de dividendes aux actionnaires et pour respecter ses engagements et garanties.

Au 31 décembre 2025, la Société respectait toutes les conditions relatives à ses facilités de crédit renouvelables.

Analyse du bilan consolidé au 31 décembre 2025

Tableau 6

Bilans consolidés de Groupe TVA

Analyse des principales variations entre les 31 décembre 2025 et 2024

(en milliers de dollars)

	31 décembre 2025		31 décembre 2024		Écart	Principales sources d'explication de l'écart
<u>Actif</u>						
Débiteurs	154 453	\$	134 835	\$	19 618	\$ Impact de l'augmentation des redevances à recevoir d'une société sous contrôle commun à la suite du règlement d'un litige, nette de la baisse du volume dans certains secteurs d'activités.
Contenu audiovisuel à court terme	118 226		101 195		17 031	Impact de la baisse de la refacturation de sous-licences à une société sous contrôle commun, nette de la comptabilisation d'une charge de dépréciation pour certains droits.
Contenu audiovisuel à long terme	50 702		82 517		(31 815)	Impact de la baisse des droits pour des films, du ralentissement dans l'acquisition de contenu et de la comptabilisation d'une charge de dépréciation pour certains droits.
Immobilisations corporelles	132 141		147 397		(15 256)	Impact de la comptabilisation de la charge d'amortissement de l'exercice.
<u>Passif</u>						
Tranche à court terme de la dette auprès de la société mère	-	\$	33 976	\$	(33 976)	\$ Impact de l'utilisation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation pour rembourser la dette auprès de la société mère.

INFORMATIONS ADDITIONNELLES

Obligations contractuelles

Au 31 décembre 2025, les obligations contractuelles importantes des activités d'exploitation comprenaient les remboursements de capital et d'intérêts sur les obligations locatives, 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 7.

Tableau 7

Obligations contractuelles importantes de Groupe TVA au 31 décembre 2025

(en milliers de dollars)

	Moins d'un an		1-3 ans		3-5 ans		Plus de 5 ans		Total
Obligations locatives	1 962	\$	2 007	\$	1 655	\$	1 605	\$	7 229 \$
Paie ment d'intérêts ¹	809		461		270		141		1 681
Droits de contenu	142 429		35 047		308		-		177 784
Autres engagements	8 558		5 031		2 030		4 762		20 381
Total	153 758	\$	42 546	\$	4 263	\$	6 508	\$	207 075 \$

¹ Les intérêts incluent les frais de disponibilité sur la facilité de crédit renouvelable ainsi que les intérêts sur les obligations locatives.

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 total de 122 472 000 \$ (119 129 000 \$ en 2024). La hausse provient principalement d'une augmentation des revenus de location, de production et de postproduction auprès de sociétés associées, contrebalancée en partie par une baisse des revenus publicitaires auprès de sociétés sous contrôle commun et d'une société associée.

La Société a constaté des charges liées à des achats de contenu, 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 110 324 000 \$ (127 970 000 \$ en 2024). La baisse provient principalement d'une diminution des achats de contenu auprès de sociétés associées, d'une baisse des commissions sur ventes publicitaires et des services de presse auprès de la société mère ainsi que de la baisse des honoraires pour les services technologiques auprès d'une société sous contrôle commun, nettes d'une augmentation des honoraires pour les services numériques auprès d'une société sous contrôle commun.

De plus, au cours de l'exercice 2025, la Société a facturé des honoraires de gestion à des sociétés sous contrôle commun pour un montant de 1 213 000 \$ (2 813 000 \$ en 2024). La diminution des honoraires de gestion facturés découle principalement du transfert vers la société mère de certains services, en contrepartie de laquelle la Société a pu bénéficier d'économies au niveau des coûts liés au personnel. 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 8 954 000 \$ pour les exercices 2025 et 2024 ainsi que des intérêts pour un montant de 3 637 000 \$ sur la facilité de crédit renouvelable garantie pour l'exercice 2025 (5 685 000 \$ en 2024) (voir la sous-section « Situation financière au 31 décembre 2025 » de la section « Flux de trésorerie et situation financière » du présent rapport de gestion pour la description du financement auprès de la société mère).

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 2025, 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 8 présente les données du capital-actions de la Société. De plus, 640 450 options d'achat d'actions classe B de la Société étaient en circulation au 30 janvier 2026.

Tableau 8
Nombre d'actions en circulation au 30 janvier 2026
(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 médias et 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, de l'auditoire, 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 avec ou sans 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 concurrence est également transfrontalière par les activités des autres groupes de communications qui sont menées sur le territoire de la Société et plus particulièrement, par le biais de leurs diverses plateformes numériques. 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 et que la concurrence tende à converger entre les mains de joueurs moins nombreux. La consolidation de la concurrence entre les mains de certains joueurs, de surcroît, internationaux, 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, une incapacité d'acquisition de la

programmation et, de ce fait, exercer une incidence négative sur les revenus et les résultats d'exploitation. Les concurrents comprennent à la fois des entreprises privées, de propriétés canadiennes et internationales, 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 entreprises en ligne étrangères, comme Netflix, Amazon, Apple et Disney+, entre autres, qui ont accès à des capitaux internationaux pour financer leurs contenus originaux et exclusifs, en plus d'offrir des services d'abonnement avec publicité, diminuant les revenus publicitaires disponibles pour la Société et exerçant une pression à la baisse sur les tarifs.

Par ailleurs, le 27 avril 2023, la *Loi sur la diffusion continue en ligne*, connue sous le nom de « projet de loi C-11 », a reçu la sanction royale. La *Loi sur la diffusion continue en ligne* modifie la *Loi sur la radiodiffusion*, afin d'assujettir les services de programmation en ligne étrangers à l'environnement réglementaire canadien. Le CRTC, responsable de la mise en œuvre de la *Loi sur la diffusion continue en ligne*, a depuis commencé à mettre en œuvre le projet de loi C-11 et à moderniser le cadre réglementaire de radiodiffusion canadien par le biais d'un processus de consultation en plusieurs phases. À mesure que le CRTC met en place le cadre réglementaire modernisé, les entreprises en ligne étrangères et nationales sont progressivement soumises à l'obligation de promouvoir les produits culturels canadiens et doivent investir dans les productions originales locales, livrant ainsi une concurrence accrue à la Société, notamment face à l'acquisition de telles productions originales et aux abonnements payants. Notamment, le 4 juin 2024, le CRTC a décidé que les entreprises en ligne qui ne sont pas affiliées à des entreprises de radiodiffusion canadiennes traditionnelles sont tenues de verser 5 % de leurs revenus canadiens pour soutenir le système de radiodiffusion national. 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 la Société, à sa faculté d'adaptation rapide, à ses résultats d'exploitation ou à sa situation financière.

De plus, l'évolution de la technologie permet de mieux cibler les campagnes publicitaires auprès du public concerné, modifiant ainsi l'environnement concurrentiel. La Société revoit son approche en matière de marketing et de ventes pour mieux l'aligner sur les préférences de son auditoire. 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 ou de l'auditoire. 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, des requis techniques et juridiques devant être rencontrés ou de difficultés opérationnelles, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière, les résultats d'exploitation de la Société et ses perspectives d'avenir. De plus, les autres entreprises de médias ont également mis en place des plateformes de marketing automatisées pour vendre leur inventaire publicitaire accentuant la concurrence qui pourrait se traduire par une baisse des revenus publicitaires.

La location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi que les services de postproduction constituent un secteur axé sur le service qui est très compétitif. La Société ne dispose pas d'entente de service à long terme ou exclusive avec ses clients ni des équipements les plus récents ou mis à jour. Les clients accordent généralement leur clientèle en fonction de leur satisfaction en ce qui concerne la fiabilité, la disponibilité, la nouveauté, la qualité, le prix, les tarifs transfrontaliers et les crédits d'impôt. De plus, plusieurs grandes entreprises mondiales œuvrant dans différents secteurs d'activités du monde des communications et des médias, incluant des studios, tendent à se regrouper par le biais de transactions corporatives variées, ce qui pourrait les influencer à retenir les services de location de studios, de mobiles, d'équipements et de postproduction de sociétés nouvellement membres de leur groupe corporatif élargi au détriment des services proposés par la Société. En somme, l'arrivée de l'intelligence artificielle, notamment utile pour mener des activités de postproduction, de traduction, de sous-titrage et de doublage, pourrait influencer négativement la faculté de la Société à rendre certains services auprès de ses clients. 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 de doublage, de sous-titrage et autres services offerts par le secteur Services cinématographiques et audiovisuels.

La Société entre en concurrence avec divers types d'entreprises de location de studios, de mobiles et d'équipements ainsi que de services de postproduction, dont certaines jouissent d'une présence nationale et internationale, ainsi qu'avec les services internes de ces grands studios cinématographiques. Cette réalité est de plus en plus présente compte tenu de la consolidation de marché qui s'opère actuellement. Certaines de ces entreprises et certains de ces studios disposent de moyens financiers, de moyens techniques, de ressources humaines, de catalogues de propriété intellectuelle 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 catalogue de propriété intellectuelle et 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, sa faculté d'adaptation rapide, 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 la présentation de nouveaux projets, l'obtention de financement de nouveaux projets, l'acquisition de droits de distribution de productions et leur diffusion. De plus, la recrudescence des efforts de consolidation corporative sur le marché international de plusieurs grandes entreprises œuvrant dans l'industrie de la production audiovisuelle, de studios, de producteurs et de diffuseurs, lesquelles disposent de moyens financiers, de moyens techniques, de ressources humaines, de catalogues de propriété intellectuelle et de ressources en marketing supérieurs à ceux de la Société et qui ont atteint un niveau supérieur à celui de la Société en ce qui concerne la reconnaissance de leur catalogue de propriété intellectuelle et leur marque distinctive pourrait avoir des impacts importants sur la faculté de la Société à avoir accès à de nouveaux contenus et à les distribuer. En somme, la Société pourrait ultérieurement être incapable de concurrencer efficacement ces concurrents ni potentiellement être en mesure de se procurer certains de ces contenus, ces concurrents pouvant préférer de les offrir en production, distribution et diffusion aux sociétés membres de leur groupe corporatif. 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, sa faculté d'adaptation rapide, 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 contrechocs 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 revenus 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 et de leur accessibilité à la Société.

Les résultats d'exploitation du secteur 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, les offres marketing et les changements de commercialisation des services, le moment de comptabilisation des revenus des projets à plus long terme, les changements aux règles de financement et leur interprétation par les autorités compétentes, l'intensification de la concurrence, la capacité de financement de projets par les clients, la conjoncture économique générale ainsi que d'autres facteurs. Les résultats d'exploitation du secteur 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 revenus du secteur 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 diffuseurs internationaux, en particulier les plateformes de visionnement en ligne, avec ou sans abonnement. 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 revenus peuvent fléchir alors que la structure de coûts demeure stable ou parfois augmente, ce qui entraîne une diminution du bénéfice. De même, les coûts fixes, y compris les charges associées à la programmation, au contenu, dont les charges liées aux droits de suite et libérations de droits, 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 et au contenu, 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 avec ou sans abonnement, les diverses plateformes numériques, les enregistreurs vidéo personnels, les téléphones intelligents, les tablettes électroniques, les requis et mesures de sécurité des fournisseurs de contenus 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 de l'auditoire. 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 les dernières années 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 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.

Pour y parvenir, elle peut soit développer ces capacités en mettant à niveau ses logiciels, ce qui peut se traduire par d'importants coûts, dont ceux de recherche et de développement pour les logiciels exclusifs, soit chercher à acheter les licences de tiers, ce qui peut aussi occasionner des dépenses considérables en acquisition de licences, en formation, en mise à jour technique et en coûts d'implantation. 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.

La poussée récente de l'intelligence artificielle, notamment le volet génératif, apporte aussi sur le marché des changements technologiques encore plus rapides, qui peuvent venir bouleverser le fonctionnement de plusieurs volets de la Société, dont notamment sa faculté à offrir certains services auprès de clients externes.

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

Des pandémies, des épidémies et des urgences sanitaires pourraient survenir rapidement et constituer un risque pour les activités et la performance financière de la Société. Les menaces potentielles posées par une telle crise peuvent inclure i) la suspension temporaire du développement, de la production, de la distribution ou de la diffusion de contenu de la Société; ii) une réduction de la disponibilité de contenu ou une indisponibilité du contenu et, par conséquent, une réduction de la capacité de la Société à avoir accès et à fournir le contenu et la programmation auxquels l'auditoire s'attend; iii) la baisse des revenus publicitaires et la réduction ou l'arrêt des activités du secteur Services cinématographiques et audiovisuels; iv) des changements liés à la demande à l'égard des services de la Société; v) les perturbations de la chaîne d'approvisionnement, ainsi que vi) des préoccupations relatives à la santé et à la sécurité des employés, de la main-d'œuvre et de l'auditoire; soit des facteurs qui ont une incidence négative sur la situation financière de la Société et sur sa capacité à fournir ses services et à respecter ses obligations.

Risques reliés à la perte de clients clés dans le secteur Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que dans le secteur Production et distribution

Les principaux clients du secteur Services cinématographiques et audiovisuels sont les grands studios cinématographiques ainsi que les producteurs et cinéastes indépendants. Par le passé, un pourcentage significatif des revenus du secteur 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 ou qu'ils subissent des pressions pour privilégier leur économie locale. La Société s'attend encore à ce qu'un fort pourcentage des revenus du secteur Services cinématographiques et audiovisuels continue de provenir d'un nombre relativement restreint de clients dans un proche avenir.

La Société ne dispose pas d'entente de service à long terme ou exclusive avec les clients de son secteur 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, les incitatifs fiscaux et le prix. La Société ne saurait prédire si ses clients achèteront ses services, à quelles conditions ou quand et s'ils le feront. Rien ne peut garantir que les revenus 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 revenus 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 Services cinématographiques et audiovisuels. Ces clients réévaluent périodiquement leurs décisions d'impair 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 continues ou 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 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, le prix et les incitatifs

fiscaux tels que les crédits d'impôt offerts par les gouvernements provincial et fédéral. 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 et plus difficilement en solliciter d'autres. 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 disponibilité ou 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, une erreur ou une défectuosité des logiciels, une défaillance matérielle, une panne des installations de secours ou un retard de livraison de produits et de services pourraient faire augmenter considérablement les coûts d'un projet et entraîner des pertes pour les clients.

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

La Société a investi depuis quelques années dans le lancement de produits dérivés et de 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'exploitation initiaux peuvent s'avérer plus substantiels. De plus, bien que la Société croie au potentiel associé à cette stratégie, il demeure possible que la rentabilité anticipée puisse prendre encore plusieurs années avant de se matérialiser ou ne jamais se matérialiser.

Risques reliés à l'évolution de la conjoncture économique

Les revenus 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, nationaux et internationaux, 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. Un ralentissement économique, ou une récession de l'économie canadienne ou américaine ou la menace d'imposition de tarifs douaniers par l'administration américaine ou la réponse du gouvernement canadien à ces tarifs, pourrait avoir un effet défavorable sur les charges d'exploitation, sur les coûts d'acquisition d'immobilisations corporelles et d'actifs incorporels ainsi que 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.

En outre, l'augmentation de l'indice des prix à la consommation au cours des dernières années résultant en de fortes hausses des prix de l'énergie et des denrées alimentaires ainsi qu'en des ruptures d'approvisionnement et d'une forte demande de biens peut provoquer une baisse de la demande pour les produits publicitaires de la Société ou une baisse des dépenses publicitaires ou une baisse de la demande pour les produits et services de la Société, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

Pendant un ralentissement économique, rien ne peut assurer que les résultats et les revenus, 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 revenus des opérations du secteur Télédiffusion découlent en grande partie des recettes publicitaires. Celles-ci, ainsi que les revenus 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 permettra dans l'avenir. Les progrès de la technologie mobile et sans fil, la migration de l'auditoire télévisuel vers Internet, incluant les médias sociaux et les plateformes de vidéo sur demande par abonnement, et le contrôle accru, grâce à des enregistreurs vidéo personnels, qu'exerce l'auditoire sur la façon dont il consomme les médias, sur le contenu de ces derniers et sur le moment où il le fait, 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 ou de façon primaire aux services traditionnels de télédiffusion. L'adoption des services en continu sur demande nuit à la Société car l'auditoire abandonne la télédiffusion traditionnelle; la Société pourrait ne pas être en mesure de compenser la perte de revenus liée à cette modification des préférences de l'auditoire.

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 revenus 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 revenus, conjuguée à une incapacité à générer de nouvelles sources de revenus, pourrait grandement nuire à ses activités, 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 dans le secteur Télédiffusion concernent la programmation et la production. La concurrence accrue en diffusion de contenu, les développements touchant les producteurs et les distributeurs de contenu de programmation, l'intégration verticale des producteurs, distributeurs, télédiffuseurs, diffuseurs, 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 de l'auditoire et d'autres développements ont une incidence sur la disponibilité et le coût du contenu ainsi que les coûts de production. Par ailleurs, la mise en œuvre de la *Loi sur la diffusion continue en ligne* pourrait obliger les services de programmation en ligne étrangers 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 future en matière de coûts de production et de programmation pourraient nuire aux résultats d'exploitation et à la situation financière de la Société.

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 réglementaires 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 l'octroi 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, sa situation financière 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 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 Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que du secteur Production et distribution à l'égard des revenus provenant de clients situés à l'extérieur du Canada

De nombreux clients du secteur 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

Les activités principales de la Société sont la diffusion et la distribution de contenu, lequel est produit par la Société ou acquis de tiers. Ce contenu est protégé par les lois applicables à la propriété intellectuelle et la Société doit exercer ses activités sans violer ces droits. Elle se dote également, dans le cours normal de ses activités, de représentations et garanties au sein des ententes que la Société négocie avec des tiers. Malgré ces mesures, il demeure un risque pour la Société que des tiers créent du contenu protégé par les droits de propriété intellectuelle essentiellement équivalents de façon indépendante ou obtiennent autrement un accès aux secrets industriels ou à la propriété intellectuelle de la Société ou encore communiquent 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 le contenu obtenu sous licence auprès de tiers ne sera pas plagié, contesté, invalidé ou contourné, ou que des droits octroyés aux termes de telles ententes fourniront à la Société une quelconque protection. La Société conclut également des ententes de confidentialité avec des tiers et garde généralement le contrôle de l'accès et de la distribution de ses renseignements confidentiels. Malgré ces précautions, il demeure possible qu'un tiers copie, obtienne, utilise ou divulgue autrement ses renseignements confidentiels sans autorisation ou développe un contenu semblable ou supérieur de façon, ou non, indépendante. Il est difficile et coûteux de contrôler l'utilisation non autorisée de contenu, de produits et de technologies. La Société ne peut donner d'assurance quant au fait que les mesures qu'elle prend empêcheront l'appropriation illicite de son contenu 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 en vertu des lois de la propriété intellectuelle par des demandes de brevet.

Si les lois applicables à la propriété intellectuelle, nos ententes avec les tiers et les ententes de confidentialité ne permettent pas de protéger le contenu que la Société produit ou acquiert sous licence, il est possible que les concurrents de la Société puissent les reproduire, en faire usage et développer plus facilement du contenu qui soit équivalent ou supérieur, ayant ainsi pour effet que la position concurrentielle de la Société soit 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, d'établir la validité et la portée de ses droits exclusifs 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 de tiers. 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, revoir ses pratiques ou négocier un règlement. Elle ne peut toutefois garantir qu'une licence ou un règlement sera alors disponible et que celui-ci sera à des conditions raisonnables. Que ces réclamations soient ou non valides ou qu'elles soient présentées avec succès ou non, tout litige de ce genre pourrait occasionner des délais, des coûts importants et pourrait nécessiter d'utiliser une partie des ressources de la Société 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. De plus, rien ne peut assurer que les mesures prises par la Société pour établir et protéger ses droits dans ses actifs de propriété intellectuelle, dont ses marques de commerce et son contenu, suffiront à empêcher les autres de les imiter, de les reproduire ou de tenter de bloquer l'usage par la Société de ceux-ci. De plus, rien ne garantit que d'autres personnes ne revendiqueront pas des droits sur les actifs de propriété intellectuelle de la Société, dont ses marques de commerce et son contenu, 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 canadiennes.

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

La Société utilise sous licence certaines technologies de tiers, notamment des logiciels. 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 cybersécurité

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 la Société.

Bien que la Société 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 cybermenaces exige de la Société qu'elle évalue, sur une base continue, et adapte ses systèmes, ses infrastructures, ses réseaux et ses processus, la Société 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 par des tiers, ou des erreurs par des employés ou de tiers fournisseurs. Si la Société devait faire l'objet d'une cyberattaque 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 les 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 cyberattaques, 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 cyberattaque de grande envergure à l'avenir.

Les coûts associés à une cyberattaque 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 cybersécurité 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 tenter de limiter la responsabilité de la Société. De plus, nous souscrivons à une assurance cyber-responsabilité pour couvrir la responsabilité résiduelle, selon les pratiques commerciales courantes. Cependant, les transferts contractuels n'éliminent pas complètement le risque et les coûts potentiels associés à ces attaques qui pourraient excéder la portée et les limites de la couverture d'assurance.

Risques reliés à la protection des renseignements personnels

La Société 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 tels renseignements personnels. Tout particulièrement, elle est confrontée à certains défis en matière de protection des renseignements personnels qui sont hébergés dans ses systèmes ou ceux de ses fournisseurs, y compris des actions ou inactions volontaires ou par inadvertance de la part de ses employés et fournisseurs de services, 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 renseignements. Bien que la Société 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 être en mesure d'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, la Société pourrait encourir des coûts importants, faire l'objet d'enquêtes, de sanctions et de litiges, y compris en vertu des lois protégeant les renseignements personnels, et devoir subir des conséquences à ses activités, sa position concurrentielle et sa réputation.

La Loi modernisant des dispositions législatives en matière de protection des renseignements personnels a été adoptée en septembre 2021 et est pleinement en vigueur depuis septembre 2023. Cette nouvelle loi impose de nouvelles obligations à la Société, incluant les exigences en matière de consentement pour la collecte, l'utilisation et la divulgation d'informations à caractère personnel, et donne plus de pouvoirs à l'autorité responsable de son 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 provincial ou à tout autre cadre réglementaire qui pourrait être adopté dans le futur, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

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 revenus 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 des chaînes de télévision 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 producteur et 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.

En tant qu'ancien chef du Parti Québécois, M. Pierre Karl Péladeau est actuellement impliqué dans deux procédures judiciaires concernant le remboursement, en 2018, d'une dette de campagne de 137 000 \$ contractée lors de sa campagne à la direction du Parti Québécois en 2015, remboursement effectué au moyen de ses propres fonds plutôt que de contributions de faible montant comme l'exige la Loi électorale du Québec. Au moment de la campagne, M. Péladeau n'était ni administrateur ni dirigeant de la Société ou de Québecor inc. Cette affaire fait l'objet de deux contestations. Une procédure portant sur l'infraction alléguée relative au remboursement du prêt est actuellement suspendue et une contestation constitutionnelle fait actuellement l'objet d'un appel par M. Péladeau et QMI. La Société ne peut prédire le moment ni l'issue de ces affaires, lesquelles sont sujettes à des incertitudes inhérentes. Si ces contestations s'avèrent ultimement infructueuses, certaines restrictions législatives temporaires pourraient, en l'absence d'exemptions ou d'autres mesures d'allègement, être imposées sur la capacité de la Société à participer à certains contrats et programmes du gouvernement du Québec ou liés à celui-ci.

Risques reliés au financement

La Société dispose actuellement du financement nécessaire à la poursuite de ses activités actuelles et a accès à des facilités de crédit. 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 ou dans le contexte de conflits géopolitiques entraînant notamment des perturbations de la chaîne d'approvisionnement et d'autres impacts sur les conditions économiques, 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 2025, approximativement 42 % des employés permanents de la Société étaient syndiqués. Les relations de travail avec ses employés sont régies par quatre conventions collectives dont une était échue au 31 décembre 2025, représentant approximativement 2 % 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 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 pourraient avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation, la situation financière et la réputation de la Société.

La Société a adopté une politique permanente sur le travail à distance établissant des lignes directrices pour ses employés et ses fournisseurs lorsqu'ils travaillent à distance. Ces modalités de travail à distance ont augmenté la connectivité à distance à nos systèmes, ce qui contribue à l'évolution constante du paysage des cybermenaces et a augmenté notre exposition aux menaces entourant la sécurité de l'information. Ainsi, ceci pourrait entraîner une utilisation accrue de l'accès non autorisé aux systèmes de la société et pourrait entraîner des risques opérationnels supplémentaires. Le travail à distance, y compris, mais sans s'y limiter, les risques de confidentialité, les risques d'atteinte à la vie privée, les risques de sécurité de l'information ainsi que les risques pour la santé et la sécurité, pourrait nuire à sa capacité à gérer ses activités. Cette situation pourrait également entraîner une augmentation du nombre de procédures judiciaires et d'autres réclamations liées à l'exercice des activités de la Société en dehors de ses locaux habituels.

Risques reliés aux obligations au titre des régimes de retraite

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

Risques reliés à 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 24 % des charges d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2025. 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.

Risques reliés aux investissements importants en immobilisations

Rien ne garantit que la Société puisse générer ou obtenir autrement les fonds pour mettre en œuvre ses stratégies d'affaires et financer ses investissements importants en immobilisations ou d'autres investissements nécessaires, que ce soit par les fonds générés par les activités d'exploitation, en contractant des emprunts additionnels ou en faisant appel à d'autres sources de financement.

Si la Société ne parvient pas à générer des fonds suffisants ou à obtenir du financement additionnel selon des modalités acceptables, elle pourrait ne pas être en mesure de mettre en œuvre ses stratégies d'affaires ni d'engager les dépenses en immobilisations et en investissements nécessaires pour ses activités ou projets, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa liquidité et ses perspectives d'avenir.

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

La juste valeur de la dette à long terme correspond à sa valeur comptable au 31 décembre 2024.

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 et découle principalement des sommes à recevoir des clients.

La valeur comptable des actifs financiers représente le risque de crédit maximal auquel est exposé la Société. Au 31 décembre 2025, la valeur comptable brute des comptes clients, excluant les sociétés sous contrôle commun et associées, était de 58 164 000 \$ (69 970 000 \$ au 31 décembre 2024).

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. La Société se base sur l'historique des termes de paiements de ses clients et des délais de recouvrement acceptables selon les différentes classes de clientèle, ainsi que sur l'évolution du profil de crédit de ses clients pour définir la notion de défaillance des sommes à recevoir de clients. Aux 31 décembre 2025 et 2024, 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 2025, 13,8 % des comptes clients, excluant les sociétés sous contrôle commun et associées, étaient impayés depuis plus de 90 jours après la date de facturation (13,6 % au 31 décembre 2024) dont 18,9 % étaient provisionnés (18,6 % au 31 décembre 2024).

Le tableau suivant présente les changements à la provision pour pertes de crédit attendues pour les exercices terminés les 31 décembre 2025 et 2024 :

Tableau 9
Variations de la provision pour pertes de crédit attendues
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2025		31 décembre 2024	
Solde au début de l'exercice	1 634	\$	1 590	\$
Variation des pertes de crédit attendues	150		349	
Radiation	(210)		(305)	
Solde à la fin de l'exercice	1 574	\$	1 634	\$

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 et d'obligations locatives, 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 concernant des 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 corporelles et actifs incorporels ainsi que dans la perception de revenus avec certains clients. Compte tenu du faible volume de transactions en devises, il est rare que la Société utilise un instrument financier pour couvrir le risque 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 ses facilités de crédit renouvelables garanties qui portent intérêts 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 corporelles et actifs incorporels. 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'un emprunt bancaire, d'une dette échéant à court terme, des obligations locatives et des espèces.

Aux 31 décembre 2025 et 2024, la structure du capital se présentait comme suit :

Tableau 10
Structure de capital de Groupe TVA inc.
(en milliers de dollars)

	31 décembre 2025	31 décembre 2024
Emprunt bancaire	- \$	3 667 \$
Tranche à court terme de la dette auprès de la société mère	-	34 000
Obligations locatives	7 229	8 695
Espèces	(13 278)	-
(Actif) passif net	(6 049)	46 362
Capitaux propres	352 312 \$	337 274 \$

La Société n'est assujettie à aucune exigence externe sur le capital. Au 31 décembre 2025, la Société respecte les conditions relatives à ses facilités de crédit renouvelables.

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.

Pratiques et estimations comptables déterminantes

Constatation des revenus

La Société comptabilise ses revenus 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

Les revenus tirés des services de postproduction 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 et de distribution, 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 consolidé des résultats et sur la valeur comptable du contenu audiovisuel au bilan consolidé.

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 et les actifs incorporels ayant une durée d'utilité indéterminée 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 ou de l'UGT 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 recouvrable, laquelle est calculée à l'aide d'une prévision de flux de trésorerie futurs sur une période de trois ans, estimée par la direction de la Société, et de l'utilisation d'un taux de croissance perpétuelle pour les flux de trésorerie au-delà de cette période de trois ans. 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. Le taux d'actualisation utilisé par la Société est un taux avant impôts dérivé du coût moyen pondéré du capital relatif 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. Dans certains cas, la Société peut également estimer la juste valeur diminuée des coûts de sortie avec une approche de marché qui s'appuie sur des multiples de la performance opérationnelle d'entités comparables, des paramètres de transactions et d'autres informations de marché disponibles ou une approche s'appuyant sur la valeur marchande estimative des actifs, plutôt que d'utiliser principalement la méthode des flux de trésorerie actualisés. Cette approche de marché utilise une combinaison de données de marché observables et non observables (données de niveau 3).

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.

Pour déterminer la valeur diminuée des coûts de sortie, l'appréciation des informations disponibles à la date de l'évaluation, tels que les multiples de performance opérationnelle d'entités comparables et des données de marché comparables pour des actifs comparables, se base sur le jugement de la direction et peut impliquer l'utilisation d'estimations et d'hypothèses.

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.

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 autres 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 et des avantages complémentaires à la retraite 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 frais financiers comptabilisés dans l'état consolidé des résultats, sur le gain ou la perte sur réévaluations des régimes à prestations définies comptabilisé(e) dans l'état consolidé du résultat global et sur la valeur comptable de l'actif au titre des prestations définies et 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 de l'actif ou du passif 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, 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 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 taux de rendement de distributions, 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 restructuration, qui comprennent entre autres des indemnités de départ, sont comptabilisés lorsqu'un plan détaillé de restructuration 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 (« CPCI ») et des contrôles internes à l'égard de l'information financière (« CIIF ») de la Société a été effectuée.

En se fondant sur cette évaluation, le président et chef de la direction par intérim et la vice-présidente finances ont conclu que les CPCI et le CIIF étaient efficaces à la fin de l'exercice financier terminé le 31 décembre 2025. Par conséquent, la conception des CPCI fournit une assurance raisonnable que l'information importante relative à la Société, y compris ses filiales consolidées, leur est communiquée par d'autres personnes au sein de ces entités, en particulier pendant la période où les documents annuels sont établis et que l'information qui doit être présentée par la Société dans ses documents annuels, ses documents intermédiaires ou d'autres rapports qu'elle dépose ou transmet en vertu de la législation en valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée, et présentée dans les délais prescrits par cette législation. De plus, la conception du CIIF fournit une assurance raisonnable que l'information financière de la Société est fiable et que ses états financiers ont été établis, aux fins de publication de l'information financière, conformément aux IFRS.

Enfin, aucune modification concernant le CIIF qui aurait eu ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante n'a été effectuée au cours de la période comptable commençant le 1^{er} octobre 2025 et se terminant le 31 décembre 2025.

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.sedarplus.ca 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 Services cinématographiques et audiovisuels ainsi que dans le secteur Production et distribution), les risques liés aux coûts de contenu de la programmation et de production, le risque de crédit, les risques associés à la réglementation gouvernementale, les risques associés à l'aide gouvernementale, aux effets de la conjoncture économique et de la fragmentation du paysage médiatique, les risques liés à la capacité d'adaptation de la Société face à l'évolution technologique rapide et aux nouvelles formes de diffusion ou de stockage, les risques liés aux relations de travail, les impacts liés à la cybersécurité et au maintien de la protection des renseignements personnels, ainsi que les risques liés aux urgences en matière de santé publique, 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.sedarplus.ca et www.groupe TVA.ca.

Les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reflètent les attentes de la Société au 19 février 2026 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 19 février 2026

Tableau 11
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES
Exercices terminés les 31 décembre 2025, 2024 et 2023
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

	2025		2024		2023
Exploitation					
Revenus	540 818	\$	532 229	\$	545 197 \$
BAIIA ajusté (BAIIA ajusté négatif)	49 850	\$	11 121	\$	(5 431) \$
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires	14 787	\$	(19 343)	\$	(47 891) \$
Données par action de base et diluées					
Résultat par action de base et dilué	0,34	\$	(0,45)	\$	(1,11) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	43 206		43 206		43 206
Nombre moyen pondéré d'actions diluées (en milliers)	43 222		43 206		43 206
Actif total	569 044	\$	574 626	\$	626 510 \$
Passif à long terme	19 306	\$	14 110	\$	94 576 \$

Tableau 12
SÉLECTION DE DONNÉES FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES
(en milliers de dollars sauf les montants relatifs aux données par action)

								2025	
		31 décembre		30 septembre		30 juin		31 mars	
Exploitation									
Revenus		185 543	\$	106 192	\$	129 415	\$	119 668	\$
BAIIA ajusté (BAIIA ajusté négatif)		50 090	\$	18 500	\$	1 754	\$	(20 494)	\$
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires		31 877	\$	8 012	\$	(4 793)	\$	(20 309)	\$
Données par action de base et diluées									
Résultat par action de base et dilué		0,74	\$	0,19	\$	(0,11)	\$	(0,47)	\$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation et diluées (en milliers)		43 206		43 206		43 206		43 206	
								2024	
		31 décembre		30 septembre		30 juin		31 mars	
Exploitation									
Revenus		146 701	\$	112 416	\$	143 951	\$	129 161	\$
BAIIA ajusté (BAIIA ajusté négatif)		5 031	\$	12 221	\$	13 170	\$	(19 301)	\$
(Perte nette) bénéfice net attribuable aux actionnaires		(1 143)	\$	2 608	\$	(2 905)	\$	(17 903)	\$
Données par action de base et diluées									
Résultat par action de base et dilué		(0,03)	\$	0,06	\$	(0,07)	\$	(0,41)	\$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation et diluées (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 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.