

## Prospectus provisoire daté du 6 avril 2000

Les titres décrits dans le présent prospectus ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Aucune commission des valeurs mobilières ni aucune autorité similaire au Canada ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus; toute personne qui donne à entendre le contraire commet une infraction. Ces titres n'ont pas été et ne seront pas enregistrés en vertu de la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1933 (la « Loi de 1933 »), en sa version modifiée, et, par conséquent, ils ne peuvent être offerts ou vendus aux États-Unis qu'aux termes de la règle 144A de la Loi de 1933. Voir la rubrique intitulée « Mode de placement ».

### Nouvelle émission



## VIRTEK VISION INTERNATIONAL INC.

· \$

### · actions ordinaires

Le présent placement (le « placement ») consiste en • actions ordinaires (les « actions ordinaires ») dans le capital de Virtek Vision International Inc. (« Virtek » ou la « Société ») à un prix de • \$ l'action ordinaire. Voir la rubrique intitulée « Mode de placement ». Le prix d'offre des actions ordinaires a été déterminé par voie de négociations entre la Société et Valeurs Mobilières HSBC (Canada) Inc., Yorkton Valeurs Mobilières Inc. et Brant Securities Inc. (collectivement, les « preneurs fermes »).

Les actions ordinaires sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (la « BT ») sous le symbole « VRK ». Le 5 avril 2000, le dernier jour de négociation avant la date du présent prospectus, le cours de clôture des actions ordinaires à la BT s'élevait à 4,60 \$.

### Prix: · \$ par action ordinaire

	Prix offert au public	Rémunération des preneurs fermes <sup>(2)</sup>	Produit net revenant à la Société <sup>(3)</sup>
Par action ordinaire.....	•\$	•\$	•\$
Total <sup>(1)</sup> .....	•\$	•\$	•\$

- (1) La Société a accordé aux preneurs fermes une option (l'« option pour attributions excédentaires ») qui peut être levée pendant une période de 60 jours à partir de la date de clôture du placement pour acheter un maximum de • actions ordinaires additionnelles au prix d'offre afin de couvrir les attributions excédentaires, le cas échéant, et pour les besoins de stabilisation du marché. Si l'option pour attributions excédentaires est levée en totalité, le prix total offert au public, la rémunération totale des preneurs fermes et le produit net total revenant à la Société seront de • \$, • \$ et • \$ respectivement. Le présent prospectus vise le placement des actions ordinaires pouvant être émises lors de la levée de l'option pour attributions excédentaires.
- (2) À titre de rémunération additionnelle, la Société émettra des options de rémunération (les « options de rémunération ») aux preneurs fermes pour acheter un maximum de • actions ordinaires pouvant être levées aux prix d'offre en tout temps avant la date qui correspond au 18<sup>e</sup> mois suivant la date de clôture du placement. Le présent prospectus vise également le placement des options de rémunération.
- (3) Avant déduction des dépenses reliées au placement estimées à • \$, lesquelles seront payées par la Société.

**Après avoir donné effet au placement et en presumant que l'option pour attributions excédentaires n'a pas été levée, le prix d'offre de chaque action ordinaire offerte en vertu des présentes excède, en date du 31 janvier 2000, son actif corporel net consolidé de · \$, ce qui représente un facteur de dilution de · %. Voir la rubrique intitulée « Dilution ». Un placement dans des titres de la Société est spéculatif et implique des risques importants qui devraient être examinés attentivement par les investisseurs éventuels avant qu'ils ne décident d'acheter ces titres. Voir la rubrique intitulée « Facteurs de risque ».**

Les preneurs fermes, à titre de contrepartistes, offrent conditionnellement les actions ordinaires sous les réserves d'usage concernant leur vente antérieure lorsqu'elles seront émises et vendues par la Société, livrées aux preneurs fermes et acceptées par ces derniers conformément aux conditions contenues dans la convention de prise ferme mentionnée sous la rubrique intitulée « Mode de placement » et sous réserve de l'approbation de certaines questions

d'ordre juridique pour le compte de la Société par Cassels Brock & Blackwell, s.r.l. et pour le compte des preneurs fermes par Goodman and Carr.

**Valeurs Mobilières HSBC (Canada) Inc., l'un des preneurs fermes, est une filiale en propriété exclusive d'une banque à charte canadienne (la « banque ») qui a fourni une facilité de crédit (la « facilité de crédit ») à la Société. La facilité de crédit est garantie par Société de capital HSBC (Canada) Inc., une filiale en propriété exclusive de la banque et un membre du même groupe que Valeurs Mobilières HSBC (Canada) Inc. À titre de contrepartie pour la garantie accordée, Société de capital HSBC (Canada) Inc. est devenue le porteur de certains titres de la Société. Voir les rubriques intitulées « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Situation de trésorerie et sources de financement », « Emploi du produit » et « Mode de placement ».**

Les souscriptions seront reçues sous réserve de leur rejet ou de leur attribution en totalité ou en partie, et du droit de clore les registres de souscription en tout temps sans préavis. Il est prévu que les certificats définitifs prouvant les actions ordinaires seront disponibles aux fins de livraison à la clôture du placement, qui devrait avoir lieu le ou vers le • 2000 ou à toute autre date qui peut être convenue, mais au plus tard le • 2000.

**PREMIÈRE IMAGE**

La modélisation laser est un procédé dans le cadre duquel un rayon visible de lumière laser est projeté sur une surface afin de créer une image permettant de mettre des pièces en place avec précision au cours d'un processus d'assemblage. Les systèmes de modélisation laser de Virtek permettent la mise en place rapide et précise de pièces au cours d'un processus d'assemblage, réduisant par le fait même les délais de mise au point et augmentant la précision.

**DEUXIÈME IMAGE**

Le LaserQC de Virtek est un scanner bidimensionnel qui utilise le logiciel de projection de Virtek avec un algorithme logiciel unique pour balayer et enregistrer avec exactitude l'image de tout objet plat.

**TROISIÈME IMAGE**

Les applications d'imagerie laser de Virtek permettent à des éléments d'être inspectés ou analysés plus rapidement, de façon plus cohérente et à moindre coût. Le ChipReader™ de Virtek est utilisé pour l'imagerie des microfiltres à haute densité d'ADN dans le domaine en plein essor de la recherche génétique.

## TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
SOMMAIRE DU PROSPECTUS.....	4
LA SOCIÉTÉ .....	9
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ.....	9
Aperçu .....	9
Historique .....	11
Technologie laser de précision.....	11
Stratégie commerciale .....	12
Applications laser de précision .....	13
Clientèle .....	17
Recherche et développement .....	18
Propriété intellectuelle.....	18
Ventes et commercialisation .....	19
Fabrication.....	19
Personnel et installations .....	19
Entités commerciales.....	20
Concurrence.....	20
Acquisitions récentes.....	20
DIRECTION.....	21
RÉMUNÉRATION DES MEMBRES DE LA DIRECTION .....	24
RÉGIME D’OPTIONS D’ACHAT D’ACTIONS .....	26
EMPLOI DU PRODUIT .....	27
STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ .....	28
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES .....	29
ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D’EXPLOITATION .....	30
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS.....	35
RELEVÉ DES DIVIDENDES ET POLITIQUE...35	35
DILUTION.....	36
MODE DE PLACEMENT.....	36
VARIATION DU COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS.....	38
PLACEMENTS ANTÉRIEURS .....	38
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES .....	38
FACTEURS DE RISQUE.....	39
QUESTIONS D’ORDRE JURIDIQUE .....	42
CONTRATS IMPORTANTS .....	42
ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT .....	43
VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES .....	43
DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES.....	43
RAPPORT DES VÉRIFICATEURS .....	45
ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS .....	46
ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ .....	63
ATTESTATION DES PRENEURS FERMES.....	64

---

LaserEdge est une marque déposée de la Société et ChipReader, LaserQC, TrussLine et PanelLine sont des marques de commerce de la Société. Le présent prospectus contient des noms de produit, appellations commerciales, marques de commerce et marques de service d’autres organisations qui appartiennent tous à leur propriétaire respectif. À moins d’indication contraire, tous les montants en dollars dans les présentes sont exprimés en dollars canadiens.

---

**Les renseignements contenus dans les sites Web de la Société ne sont pas réputés faire partie du présent prospectus ou être intégrés aux présentes par renvoi et les investisseurs éventuels ne devraient pas s’y fier afin de déterminer s’ils doivent ou non investir dans les actions ordinaires offertes en vertu des présentes.**

---

### Note spéciale concernant les déclarations prospectives

Le présent prospectus contient des déclarations prospectives qui reflètent les attentes de la direction concernant la croissance, les résultats d’exploitation, la performance, les perspectives commerciales et les opportunités futures de la Société. Lorsque cela est possible, des expressions telles que « prévoit », « croit », « planifie », « s’attend à », « à l’intention de » et des expressions similaires ont été utilisées pour identifier ces déclarations prospectives. Ces déclarations reflètent les croyances actuelles de la direction et sont basées sur les renseignements dont dispose actuellement la direction. Ces déclarations prospectives impliquent un risque et des incertitudes importants. Un certain nombre de facteurs pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des résultats dont il est question dans les déclarations prospectives, y compris ceux qui se retrouvent sous la rubrique intitulée « Facteurs de risque » du présent prospectus. Même si les déclarations prospectives contenues dans le présent prospectus sont basées sur des hypothèses qui, selon la direction, sont raisonnables, la Société ne peut garantir aux acquéreurs éventuels que les résultats réels seront conformes à ces déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont faites en date du présent prospectus et la Société n’assume aucune obligation de les mettre à jour ou de les réviser pour refléter de nouveaux événements ou circonstances.

## SOMMAIRE DU PROSPECTUS

*Le texte qui suit est un sommaire qui est visé dans son intégralité par et devrait être lu de concert avec les renseignements plus détaillés contenus dans les présentes et dans les états financiers consolidés de la Société, y compris les notes afférentes à ceux-ci, apparaissant ailleurs dans le présent prospectus. Un investisseur éventuel devrait examiner attentivement la totalité du contenu du présent prospectus et consulter ses propres conseillers juridiques ou d'autres professionnels ayant une expertise pertinente.*

### LA SOCIÉTÉ

Virtek est une société de haute technologie qui développe, fabrique et commercialise des systèmes de technologie laser de précision pour une vaste gamme d'applications principalement utilisées dans les installations de fabrication et les laboratoires médicaux. La compétence de base de Virtek, qui est le fondement de sa technologie, est le mouvement d'un rayon de lumière laser le long d'une trajectoire spécifique avec un degré élevé de rapidité et de précision. Actuellement, les systèmes de technologie laser de précision haute vitesse de la Société sont principalement utilisés pour deux applications différentes, soit :

- *La modélisation laser* — un procédé dans le cadre duquel un rayon visible de lumière laser est projeté sur une surface afin de créer une image pour mettre des pièces en place avec précision au cours d'un processus d'assemblage
- *L'imagerie laser* — un procédé dans le cadre duquel un rayon laser balaie un élément et fournit des données concernant l'élément balayé à l'opérateur

Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek permettent à leurs utilisateurs d'obtenir une capacité accrue, une qualité améliorée et des coûts réduits. Les applications de modélisation laser permettent la mise en place rapide et précise de pièces au cours d'un processus d'assemblage, réduisant par le fait même significativement les délais de mise au point et augmentant la précision. Par le passé, la mise en place précise de pièces était effectuée manuellement en utilisant des modèles ou des plans physiques. Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek projettent une image de l'endroit précis où les pièces doivent être mises en place, éliminant par le fait même le besoin d'avoir des modèles et des plans physiques et réduisant le niveau de compétence requis des opérateurs. Les applications d'imagerie laser permettent à des éléments d'être inspectés ou analysés plus rapidement, de façon plus cohérente et à moindre coût. Par le passé, l'inspection ou l'analyse d'éléments était effectuée manuellement, un processus qui prend du temps, exige des opérateurs et des techniciens compétents et entraîne souvent un manque de contrôle de la qualité. Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek éliminent l'élément humain subjectif du processus et permettent d'obtenir une réduction des coûts de main-d'oeuvre et des pertes de matériaux.

Les systèmes de technologie laser de précision haute vitesse de Virtek sont principalement utilisés par des sociétés dans les industries suivantes :

- *Biotechnologie*
- *Fabrication du métal (la production de pièces utilisées par les industries informatique, électronique, automobile et aérospatiale)*
- *Aérospatial*
- *Construction préfabriquée*

En 1997, Virtek a débuté une stratégie agressive de croissance des ventes et d'expansion de ses activités dans des marchés différents. Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, la Société a fait des ventes d'environ 15,6 millions \$, une augmentation de 54 % comparativement aux ventes de l'année précédente. Dans le cadre de sa stratégie, Virtek a l'intention d'élargir la portée et l'utilisation de sa technologie laser de précision :

- en augmentant ses ventes dans les marchés existants
- en développant et en acquérant de nouvelles technologies et de nouveaux produits pour les proposer sur des marchés nouveaux et existants
- en identifiant des opportunités de ventes sur de nouveaux marchés géographiques

Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek sont commercialisés et vendus dans plus de 15 pays. Le siège social de la Société, situé à Waterloo (Ontario), est d'environ 25 000 pieds carrés et comprend un laboratoire de recherche et une installation de production. Virtek a également un bureau de ventes et de recherche aux États-Unis à Boston, un bureau et une petite installation de montage en Belgique et un bureau de ventes au Royaume-Uni. En date du 31 janvier 2000, Virtek avait 70 employés à temps plein. Parmi les revenus totaux de Virtek s'élevant à 15 605 336 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, les systèmes de technologie laser de précision de la Société étaient principalement vendus aux États-Unis (9 685 381 \$), au Royaume-Uni et en Europe (4 069 715 \$) et au Canada (1 429 659 \$).

Les clients de Virtek dans l'industrie de la biotechnologie incluent Santé Canada, un hôpital canadien, une installation de recherche génomique aux États-Unis, l'Université de Guelph et une université en Suède. Dans l'industrie de la fabrication du métal, Virtek fait des ventes auprès des clients directement ou par l'entremise de distributeurs aux États-Unis, au Canada, en Australie et en Asie, qui vendent à leur tour à des utilisateurs finaux tels que Nortel Networks Corporation, General Motors Corp., Hewlett-Packard Company, Compaq Computer Corporation et Deere & Company. Les clients de Virtek dans l'industrie aérospatiale incluent Boeing Corporation, Lockheed Martin Corporation, British Aerospace plc., Eurocopter France, Fuji Heavy Industries, Short Brothers (une filiale de Bombardier Inc.) et Raytheon Company. Dans l'industrie de la construction préfabriquée, le principal client de Virtek est Mitek Industries Inc., un distributeur mondial dont les clients incluent Wickes Inc., un fournisseur et un distributeur de matériaux de construction, et Universal Forest Products, Inc., un distributeur de produits dérivés du bois.

## LE PLACEMENT

**Placement :** • actions ordinaires

**Prix :** • \$ par action ordinaire

**Montant :** • \$

**Emploi du produit :** Le produit net découlant du placement et revenant à la Société (sans donner effet à l'option pour attributions excédentaires) est estimé à • \$, après déduction de la rémunération des preneurs fermes de • \$ et des dépenses estimées reliées au placement de • \$. La Société a l'intention d'utiliser le produit net du placement de la façon suivante : i) environ • \$ pour financer la recherche et le développement; ii) environ • \$ pour financer les acquisitions futures; iii) environ 2,7 millions \$ pour rembourser certaines dettes et iv) le solde d'environ • \$ pour le fonds de roulement et les besoins généraux. Voir la rubrique intitulée « Emploi du produit ».

**Option pour attributions excédentaires :**

La Société a accordé aux preneurs fermes une option pour attributions excédentaires pouvant être levée pendant une période de 60 jours suivant la clôture du placement pour acheter un maximum de • actions ordinaires additionnelles au prix d'offre afin de couvrir les attributions excédentaires, le cas échéant, et pour les besoins de stabilisation du marché. Voir la rubrique intitulée « Mode de placement ».

**Politique en matière de dividendes :**

Le conseil d'administration de la Société a l'intention de conserver les bénéfices futurs pour les réinvestir dans les activités de la Société et, par conséquent, n'a pas actuellement l'intention de verser des dividendes sur les actions ordinaires dans un avenir rapproché. Voir la rubrique intitulée « Relevé des dividendes et politique ».

**Facteurs de risques :**

Un placement dans les titres de la Société est spéculatif et implique des risques importants qui devraient être examinés attentivement par les investisseurs éventuels avant qu'ils ne décident d'acheter ces titres. Voir la rubrique intitulée « Facteurs de risque ».

**Date de clôture :**

Le ou vers le • 2000.

## PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Le tableau qui suit présente les principales informations financières consolidées vérifiées de Virtek pour les trois exercices de Virtek terminés les 31 janvier 2000, 1999 et 1998. Le résumé suivant des principales informations financières consolidées vérifiées est tiré des états financiers consolidés de Virtek, devrait être lu avec ceux-ci, y compris les notes y afférentes et l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation inclus ailleurs dans le présent prospectus et est donné sous réserve de ceux-ci.

### Données de l'état des résultats

	<b>Exercices terminés les 31 janvier</b>		
	(en milliers de dollars, sauf les données par action)		
	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
Chiffre d'affaires .....	15 605 \$	10 118 \$	7 543 \$
Coût des marchandises vendues.....	<u>5 593</u>	<u>3 176</u>	<u>2 754</u>
Marge brute .....	<u>10 012</u>	<u>6 942</u>	<u>4 789</u>
Charges :			
Générales et administratives.....	2 721	1 150	1 137
Vente et marketing .....	4 330	2 434	1 584
Recherche et développement.....	2 426	2 095	1 129
Moins : Crédits d'impôt à l'investissement .....	(223)	(278)	(605)
Amortissement .....	<u>812</u>	<u>602</u>	<u>486</u>
Total des charges .....	<u>10 066</u>	<u>6 003</u>	<u>3 731</u>
Autres produits (charges)			
Intérêts créditeurs .....	49	95	48
Intérêts débiteurs .....	(103)	(42)	(64)
Gain à la vente de la technologie de découpage....	<u>1 525</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>1 471</u>	<u>53</u>	<u>(16)</u>
Bénéfice avant provision pour (récupération des) impôts sur les bénéfices .....	1 417	992	1 042
Provision pour (récupération des) impôts sur les bénéfices			
Reportés .....	<u>175</u>	<u>(43)</u>	<u>-</u>
Bénéfice net.....	<u>1 242 \$</u>	<u>1 035 \$</u>	<u>1 042 \$</u>
Bénéfice par action en circulation .....	0 ,08 \$	0 ,07 \$	0 ,07 \$
Bénéfice dilué par action .....	0 ,08 \$	0 ,07 \$	0 ,07 \$
BAIIA <sup>1)</sup> .....	2 283 \$	1 541 \$	1 544 \$

1) Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement. Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, le bénéfice net et le BAIIA comprennent un gain divers à la vente d'un actif secondaire et diverses charges non récurrentes. La répercussion de ces modifications se traduit par un gain divers d'environ 800 000 \$.

**Données du bilan**

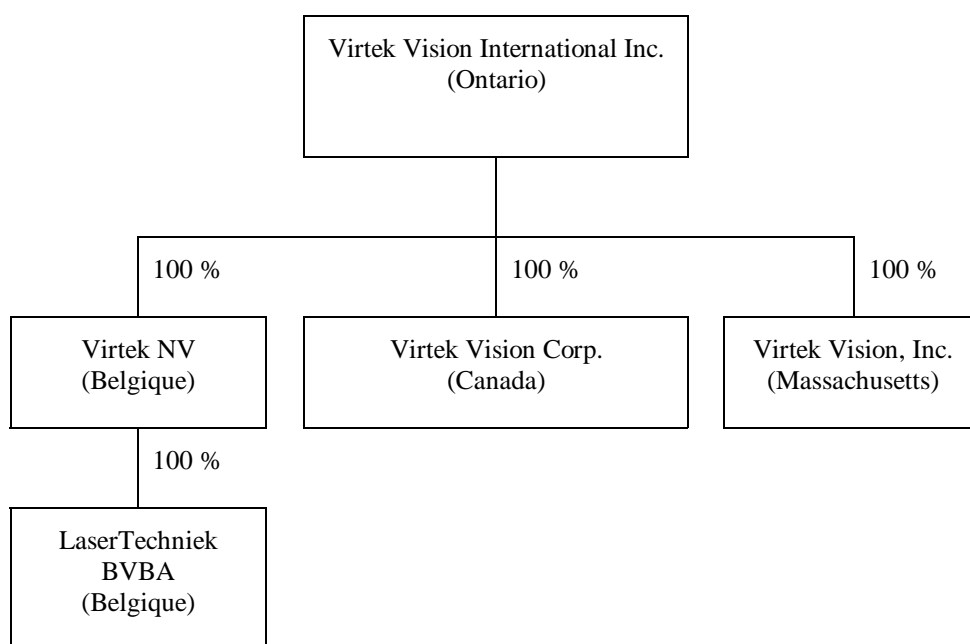
	<b>Aux 31 janvier</b>	
	(en milliers de dollars)	
	<b><u>2000</u></b>	<b><u>1999</u></b>
<b>Actif :</b>		
Actif à court terme .....	7 135 \$	6 217 \$
Immobilisations, net.....	2 247	1 472
Débiteurs à long terme .....	76	-
Crédits d'impôt à l'investissement à récupérer .....	139	23
Actif incorporel, net .....	4 367	210
Impôts sur les bénéfices reportés .....	-	95
Total de l'actif .....	<u>13 964 \$</u>	<u>8 017 \$</u>
<b>Passif et capitaux propres :</b>		
Passif à court terme .....	3 994 \$	2 374 \$
Passif à long terme .....	2 609	168
Avantage incitatif.....	244	-
Impôts sur les bénéfices reportés.....	80	-
Capitaux propres .....	<u>7 037</u>	<u>5 475</u>
Total du passif et des capitaux propres .....	<u>13 964 \$</u>	<u>8 017 \$</u>

## LA SOCIÉTÉ

La Société a été constituée le 30 décembre 1992 en vertu des lois de l'Ontario sous la dénomination de Virtek Holdings Inc. Aux termes d'opérations complétées le 30 décembre 1992 et le 1<sup>er</sup> janvier 1993, la Société a acquis la totalité des actions émises et en circulation de Virtek Vision Corp., la société d'exploitation constituée en 1986. Le 15 juin 1995, la Société a déposé des clauses modificatrices pour changer sa dénomination en sa dénomination actuelle.

Le siège social et l'établissement principal de la Société sont situés au 785, rue Bridge, Waterloo (Ontario) N2V 2K1.

L'organigramme suivant illustre la structure de la Société ainsi que la juridiction de constitution de chacune de ses filiales en propriété exclusive.



Sauf indication contraire, les expressions « Société » ou « Virtek », telles qu'elles sont utilisées dans le présent prospectus, désignent Virtek Vision International Inc. et ses filiales.

## ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

### Aperçu

Virtek est une société de haute technologie qui développe, fabrique et commercialise des systèmes de technologie laser de précision pour une vaste gamme d'applications principalement utilisées dans des installations de fabrication et des laboratoires médicaux. La compétence de base de Virtek, qui est le fondement de sa technologie, est le mouvement d'un rayon de lumière laser le long d'une trajectoire spécifique avec un degré élevé de rapidité et de précision. Actuellement, les systèmes de technologie laser de précision haute vitesse de la Société sont principalement utilisés pour deux applications différentes, soit :

- *La modélisation laser* — un procédé dans le cadre duquel un rayon visible de lumière laser est projeté sur une surface afin de créer une image pour mettre des pièces en place avec précision au cours d'un processus d'assemblage

- *L'imagerie laser* — un procédé dans le cadre duquel un rayon laser balaie un élément et fournit des données concernant l'élément balayé à l'opérateur

Les secteurs de la modélisation laser et de l'imagerie laser impliquent la vente de systèmes de projection laser de précision pour projeter une image ou acquérir des données numériques et l'installation de ces systèmes dans des installations de production et des laboratoires médicaux.

Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek permettent à leurs utilisateurs d'obtenir une capacité accrue, une qualité améliorée et des coûts réduits. Les applications de modélisation laser permettent la mise en place rapide et précise de pièces au cours d'un processus d'assemblage, réduisant par le fait même significativement les délais de mise au point et augmentant la précision. Par le passé, la mise en place précise de pièces était effectuée manuellement en utilisant des modèles ou des plans physiques. Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek projettent une image de l'endroit précis où les pièces doivent être mises en place, éliminant par le fait même le besoin d'avoir des modèles et des plans physiques et réduisant le niveau de compétence requis des opérateurs. Les applications d'imagerie laser permettent à des éléments d'être inspectés ou analysés plus rapidement, de façon plus cohérente et à moindre coût. Par le passé, l'inspection ou l'analyse d'éléments était effectuée manuellement, un processus qui prend du temps, exige des opérateurs et des techniciens compétents et entraîne souvent un manque de contrôle de la qualité. Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek éliminent l'élément humain subjectif du processus et permettent d'obtenir une réduction importante des coûts de main-d'oeuvre et des pertes de matériaux.

Les systèmes de technologie laser de précision haute vitesse de Virtek sont principalement utilisés par des sociétés dans les industries suivantes :

- *Biotechnologie*
- *Fabrication du métal (la production de pièces utilisées par les industries informatique, électronique, automobile et aérospatiale)*
- *Aérospatial*
- *Construction préfabriquée*

En 1997, Virtek a débuté une stratégie agressive de croissance des ventes et d'expansion de ses activités dans des marchés différents. Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, la Société a fait des ventes d'environ 15,6 millions \$, une augmentation de 54 % comparativement aux ventes de l'année précédente. Dans le cadre de sa stratégie, Virtek a l'intention d'élargir la portée et l'utilisation de sa technologie laser de précision :

- en augmentant ses ventes dans les marchés existants
- en développant et en acquérant de nouvelles technologies et de nouveaux produits pour les proposer sur des marchés nouveaux et existants
- en identifiant des opportunités de ventes sur de nouveaux marchés géographiques

Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek sont commercialisés et vendus dans plus de 15 pays. Le siège social de la Société, situé à Waterloo (Ontario), est d'environ 25 000 pieds carrés et comprend un laboratoire de recherche et une installation de production. Virtek a également un bureau de ventes et de recherche aux États-Unis à Boston, un bureau et une petite installation de montage en Belgique et un bureau de ventes au Royaume-Uni. En date du 31 janvier 2000, Virtek avait 70 employés à temps plein. Parmi les revenus totaux de Virtek s'élevant à 15 605 336 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, les systèmes de technologie laser de précision de la Société étaient principalement vendus aux États-Unis (9 685 381 \$), au Royaume-Uni et en Europe (4 069 715 \$) et au Canada (1 429 659 \$).

## Historique

Depuis sa constitution, la Société a pris de l'importance en développant une technologie innovatrice. Au cours des cinq dernières années, Virtek, au lieu de faire de la recherche et du développement sur diverses technologies de vision et de robotique, a plutôt décidé de développer des produits en fonction des opportunités de marché. Virtek a été fondée pour commercialiser une technologie développée par le laboratoire d'analyse des modèles et d'intelligence artificielle de l'Université de Waterloo (le « laboratoire AMIA »). Virtek a tout d'abord concentré ses efforts en vue de développer diverses applications de vision à caméras et à lasers et des programmations uniques pour des robots mécaniques. En 1996, Virtek, plutôt que de continuer à développer des technologies de vision, a décidé de commencer à développer des systèmes laser de précision. Les systèmes laser de précision de Virtek ont tout d'abord été élaborés avec Boeing Corporation afin qu'il soit possible de les utiliser dans des applications de modélisation laser destinées à l'industrie aérospatiale.

En 1997, Virtek a débuté une stratégie agressive de croissance des ventes et d'expansion de ses activités dans des marchés différents. En janvier 1998, Virtek a lancé la technologie laser de précision utilisée pour des applications d'imagerie laser afin de diversifier et développer ses activités. ChipReader, un système de scintigraphie pour les microfiltres à haute densité d'ADN, a été introduit par Virtek et est utilisé dans l'industrie de la biotechnologie et LaserQC, un scanner bidimensionnel, a été lancé par Virtek et est utilisé dans l'industrie de la fabrication du métal (pour la production de pièces utilisées dans les industries informatique, électronique, automobile et aérospatiale).

En octobre 1999, Virtek a acquis la totalité des actions en circulation de LaserTechniek BVBA (« LaserTechniek »), une entreprise de modélisation laser et un distributeur de lasers située en Belgique, et s'est départie d'une technologie secondaire. En novembre 1999, Virtek a également acquis certains éléments d'actif d'exploitation de la division de modélisation laser des accumulations de plis de matériaux dans le domaine aérospatial de GSI Lumonics Inc. (« GSI Lumonics »). Voir la rubrique intitulée « Activités de la Société — Acquisitions récentes ». De plus, Virtek a récemment identifié le marquage au laser comme une nouvelle application pour sa technologie laser de précision. Le marquage au laser est un procédé dans le cadre duquel un rayon de lumière laser de grande puissance crée un marquage physique sur un produit afin d'identifier la procédure de fabrication subséquente, comme par exemple le découpage.

## Technologie laser de précision

La compétence de base de Virtek, qui est le fondement de sa technologie, est le mouvement d'un rayon de lumière laser le long d'une trajectoire précise avec un degré élevé de rapidité et de précision. Le logiciel exclusif et complexe développé par la Société est utilisé dans un système donné pour contrôler les galvanomètres, qui sont des moteurs petits, réglés avec précision et très nerveux sur lesquels une paire de miroirs de précision est installée. Ces miroirs de précision, contrôlés par le logiciel exclusif et complexe, dirigent le rayon laser vers des coordonnées précises, rapidement et avec exactitude.

## Lasers

Les qualités uniques de la lumière laser en font un élément idéal pour une gamme croissante d'applications, y compris la chirurgie, le découpage industriel, le marquage et le transport à haute vitesse d'une grande quantité de données. Contrairement à d'autres formes de lumière, la lumière laser est cohérente, directive et a la capacité d'être concentrée en un faisceau très petit. Un laser est une cavité qui a des surfaces réfléchissantes à chacune de ses extrémités. La lumière laser est produite lorsque les atomes qui se trouvent dans une cavité de laser sont excités par une source d'énergie extérieure qui les fait monter à un niveau d'énergie plus élevé. La cavité est conçue pour que la lumière d'une longueur d'onde particulière forme une onde stationnaire à l'intérieur de celle-ci. Les photons sont réfléchis et rétro-réfléchis sur les surfaces réfléchissantes de la cavité et, lorsqu'un ou plusieurs de ces photons frappent un atome qui est dans un état excité, cet atome émet un autre photon qui est exactement synchronisé avec le premier. Le déclenchement des photons provenant d'atomes excités par d'autres photons est appelé « émission stimulée ». L'onde stationnaire de photons créée entre les extrémités réfléchissantes de la cavité provoque une amplification de la lumière et, lorsque l'intensité de la lumière atteint un certain niveau, un rayon de lumière passe à travers l'extrémité de la cavité. Le terme « laser » est un acronyme pour « *Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation* » (amplification de la lumière par émission stimulée de radiations).

## ***Logiciels***

Virtek produit un certain nombre d'applications logicielles, qui impliquent le mouvement d'un rayon de lumière laser avec un degré élevé de rapidité et de précision. Ces applications logicielles sont écrites pour le système d'exploitation Windows de Microsoft en langage de programmation C++. Chaque application logicielle est optimisée pour une application commerciale particulière, que ce soit pour la projection de modèles visuels ou le balayage d'éléments avec précision. Toutes les applications sont basées sur une bibliothèque de logiciels commune. La bibliothèque de logiciels commune offre un certain nombre de fonctions qui sont utilisées sous diverses formes dans chaque application laser, y compris : i) la modélisation précise en trois dimensions de la zone de projection et des modèles qui doivent être projetés en fonction des cibles de calibrage et la trajectoire du rayon laser à partir de la source laser jusqu'à la fenêtre de projection; ii) les algorithmes de calibrage qui estiment et compensent pour les sources d'erreurs telles que le mauvais alignement lors du montage des dispositifs optiques et des galvanomètres; iii) les algorithmes qui traduisent les données générales concernant le modèle en une série de signaux de contrôle pour le galvanomètre afin d'atteindre un maximum de vitesse de projection dans des tolérances définies et iv) la détection des « impacts », ou rayons lasers, rétroréfléchis directement vers le projecteur.

## ***Galvanomètres***

Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek utilisent des systèmes de guidage par galvanomètre pour déplacer le rayon laser, lesquels forment partie intégrante du système. Les galvanomètres sont des moteurs petits, réglés avec précision et très nerveux sur lesquels une paire de miroirs de précision sont installés. Ces miroirs de précision, contrôlés par un logiciel exclusif et complexe, dirigent le rayon laser vers des coordonnées précises, rapidement et avec précision. Le logiciel exclusif de Virtek peut contrôler les miroirs avec suffisamment de précision pour réussir à diriger un rayon de lumière laser à 15/1 000<sup>e</sup> de pouce près à une distance de projection de 15 pieds. Le miroir peut être placé dans 60 000 positions différentes à l'intérieur d'un angle de déplacement de 90 degrés. Le rayon de lumière laser est déplacé suffisamment rapidement pour créer l'illusion de la projection d'une ligne ou d'une image continue ou pour enregistrer des données à partir de la réflexion du rayon laser.

## **Stratégie commerciale**

La stratégie commerciale principale de Virtek est d'atteindre une croissance agressive des ventes et d'étendre ses activités sur des marchés différents. Dans le cadre de sa stratégie, Virtek a l'intention d'élargir la portée et l'utilisation de sa technologie laser de précision en augmentant ses ventes sur les marchés existants, en développant et en acquérant de nouvelles technologies et de nouveaux produits pour les proposer sur des marchés nouveaux et existants et en identifiant des opportunités de ventes sur de nouveaux marchés géographiques.

### ***Expansion des ventes sur des marchés existants***

La direction de la Société croit qu'il existe un potentiel non exploité important pour ses produits sur les marchés existants. La Société a constaté une augmentation de la demande pour ses produits d'imagerie laser des clients des industries de la biotechnologie et de la fabrication du métal. Les produits de modélisation laser de la Société ont été achetés par environ 200 fabricants dans l'industrie de la construction préfabriquée. Si on se base sur l'estimation de la Société qu'il existe un marché cible d'environ 1000 fabricants dans l'industrie de la construction préfabriquée nord-américaine, les installations de produits de modélisation laser de la Société dans l'industrie de la construction préfabriquée représentent environ 20 % du marché disponible en Amérique du Nord. Les produits de modélisation laser de la Société ont été achetés par la plupart des principaux constructeurs d'aéronefs au monde et les sous-traitants fabriquant des pièces en matériau composite. En fonction d'un rapport préparé par Frost & Sullivan, l'utilisation de matériau composite dans l'industrie aérospatiale devrait augmenter de 46 % au cours des cinq prochaines années, et la Société espère que cela augmentera la demande pour ses systèmes de modélisation laser. Voir la rubrique « Activités de la Société — Applications laser de précision ».

### ***Nouvelles technologies et nouveaux produits à proposer sur des marchés nouveaux et existants***

Un élément important de la stratégie de croissance de la Société est d'examiner les perspectives d'acquisition qui pourraient compléter sa gamme de produits existants, augmenter sa couverture du marché et ses

capacités de distribution ou améliorer ses capacités technologiques. La Société a l'intention d'identifier de nouvelles opportunités en continuant à travailler de façon étroite avec des clients existants, en suivant les nouvelles tendances et en assurant que sa compétence de base est comprise par les participants dans l'industrie tels que les distributeurs, les clients et les consultants. Virtek travaille avec des clients existants pour identifier de nouvelles utilisations pour sa technologie actuelle. Par exemple, dans l'industrie aérospatiale, la Société a démontré que la modélisation laser pouvait être utilisée pour peindre des avions et fabriquer des faisceaux de câble.

Les avantages des produits de modélisation laser de Virtek sont reconnus lorsque les conditions de fabrication incluent des périodes de production courtes malgré la préparation, la mise en place manuelle des pièces et le manque de main-d'oeuvre qualifiée. Jusqu'à présent, la Société a pénétré avec succès l'industrie aérospatiale et celle de la construction préfabriquée pour les pièces composantes d'habitations et de construction avec ses produits de modélisation. Cependant, des conditions de fabrication similaires existent dans d'autres industries, y compris d'autres formes de transport telles que le transport routier, le chemin de fer, la navigation et le transport maritime et les véhicules récréationnels ainsi que d'autres formes de construction telles que le découpage par commande numérique par ordinateur (« CNO ») et le coffrage du béton. Grâce à sa récente acquisition de LaserTechniek, la Société commercialise maintenant ses produits dans les industries des véhicules récréationnels, du découpage CNO et du coffrage du béton.

### ***Identification des opportunités commerciales sur de nouveaux marchés géographiques***

Avec le lancement de produits d'imagerie, Virtek s'attend à ce que ses ventes sur les marchés situés à l'extérieur de l'Amérique du Nord augmentent au cours des quelques prochaines années. Jusqu'à l'année dernière, les ventes de Virtek étaient dominées par les produits de modélisation laser dans l'industrie aérospatiale et celle de la construction préfabriquée pour les pièces composantes d'habitations et de construction. Alors que les ventes des produits de Virtek dans l'industrie aérospatiale ont permis de pénétrer des marchés internationaux, les ventes des produits de Virtek dans l'industrie de la construction préfabriquée étaient largement limitées aux États-Unis car les États-Unis sont les plus grands utilisateurs de pièces composantes d'habitations et de construction préfabriquées. Avec le lancement de produits d'imagerie laser dans les industries de la biotechnologie et de la fabrication du métal, la Société a connu une augmentation des demandes provenant de clients hors de l'Amérique du Nord lorsque les applications de ces produits sont similaires à celles de l'Amérique du Nord. Récemment, la Société a engagé un directeur chargé du développement des affaires pour le marché asiatique et a entamé des discussions avec des distributeurs en Asie pour ses produits d'imagerie laser. De plus, la récente acquisition de LaserTechniek, une entreprise de modélisation laser et un distributeur de lasers situé en Belgique, permet à Virtek d'avoir accès au marché européen, ce qui, d'après la Société, fera augmenter les ventes parmi les sociétés européennes.

### **Applications laser de précision**

Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek permettent à leurs utilisateurs d'obtenir une capacité accrue, une qualité améliorée et des coûts réduits. Les applications de modélisation laser permettent la mise en place rapide et précise de pièces au cours d'un processus d'assemblage, réduisant par le fait même significativement les délais de mise au point et augmentant la précision. Par le passé, la mise en place précise de pièces était effectuée manuellement en utilisant des modèles ou des plans physiques. Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek projettent une image de l'endroit exact où les pièces doivent être mises en place, éliminant par le fait même le besoin d'avoir des modèles et des plans physiques et réduisant le niveau de compétence requis des opérateurs. Les applications d'imagerie laser permettent à des éléments d'être inspectés ou analysés plus rapidement, de façon plus cohérente et à moindre coût. Par le passé, l'inspection ou l'analyse d'éléments était effectuée manuellement, un processus qui prend du temps, exige des opérateurs et des techniciens compétents et entraîne souvent un manque de contrôle de la qualité. Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek enlèvent l'élément humain subjectif du processus et permettent d'obtenir une réduction importante des coûts de main-d'oeuvre et des pertes de matériaux.

Actuellement, les systèmes de technologie laser de précision haute vitesse de la Société sont principalement utilisés dans deux applications différentes, soit la modélisation laser, un procédé dans le cadre duquel un rayon visible de lumière laser est projeté sur une surface pour créer une image afin de mettre des pièces en place avec précision au cours d'un processus d'assemblage, et l'imagerie laser, un procédé dans le cadre duquel un rayon laser balaie un élément et fournit des données concernant l'élément balayé à l'opérateur.

Le tableau qui suit est un sommaire des principaux systèmes et applications de technologie laser de la Société :

<u>Système au laser</u>	<u>Marché</u>	<u>Application</u>
<b>Imagerie laser</b>		
ChipReader	Biotechnologie (recherche génétique)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• microfiltres à haute densité d'ADN</li> <li>• imagerie fluorescente</li> </ul>
LaserQC	Fabrication du métal (production de pièces utilisées dans les industries informatique, électronique, automobile et aérospatiale)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• contrôle des premiers articles de production</li> <li>• contrôle statistique du processus</li> <li>• rétroingénierie</li> </ul>
<b>Modélisation laser</b>		
LaserEdge	Aérospatial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pièces en matériau composite pour les avions</li> </ul>
TrussLine/PanelLine	Construction préfabriquée	<ul style="list-style-type: none"> <li>• entretoises</li> <li>• panneaux muraux et de toiture</li> </ul>

### **Imagerie laser**

En 1997, Virtek a débuté une stratégie agressive de croissance des ventes et d'expansion de ses activités dans des marchés différents. En janvier 1998, Virtek a lancé la technologie laser de précision utilisée pour les applications d'imagerie laser afin de diversifier et de développer ses activités. L'imagerie laser est un procédé dans le cadre duquel un rayon laser balaie un élément et fournit des données concernant l'élément balayé à l'opérateur. L'imagerie laser représentait 22 % des revenus bruts découlant de ses activités poursuivies par Virtek au cours de l'exercice de 1999 et 27 % de ses revenus bruts découlant des activités poursuivies au cours de l'exercice de 2000. Actuellement, la technologie d'imagerie laser de Virtek est principalement utilisée pour le contrôle des premiers articles de production, le contrôle statistique du processus et la rétroingénierie dans l'industrie de la fabrication du métal. Plus récemment, Virtek a développé un système de scintigraphie pour les microfiltres à haute densité d'ADN utilisés dans l'industrie de la biotechnologie.

#### Industrie de la biotechnologie

ChipReader, un système de scintigraphie pour les microfiltres à haute densité d'ADN, l'application de technologie d'imagerie laser la plus récente de la Société, est utilisée pour l'imagerie de puces de microfiltres à haute densité d'ADN. Les « puces » de microfiltres à haute densité d'ADN comportent des milliers de spots de fragments d'ADN représentant les codes génétiques d'humains, de plantes, d'animaux ou d'organismes pathogènes. Chaque spot représente une expérimentation individuelle. Le rôle du ChipReader dans le cadre de la recherche sur les microfiltres à haute densité est de détecter la présence d'une réaction positive entre les gènes, d'autres parties de l'ADN, les protéines ou des composés médicamenteux éventuels. ChipReader utilise jusqu'à quatre lasers dans un système compact et fermé pour projeter de la lumière laser sur les microfiltres à haute densité d'ADN qui ont été préalablement traités avec des liquides fluorescents. En excitant les liquides fluorescents avec différentes longueurs d'onde de lumière laser, on obtient plusieurs niveaux de fluorescence. Ces différents niveaux de fluorescence représentent des renseignements importants sur l'échantillon qui est analysé. Les renseignements sur la fluorescence sont enregistrés par des tubes photomultiplicateurs électroniques dans le ChipReader et transmis aux chercheurs par l'entremise d'un logiciel d'analyse d'image.

Les lecteurs lasers, comme le ChipReader, sont des technologies clés dans le domaine de la recherche génétique. Aiguillonnés par la cartographie du génome humain qui a été effectuée au cours des douze dernières années, les chercheurs gouvernementaux, universitaires et industriels utilisent les connaissances croissantes dans ce secteur pour savoir comment les gènes fonctionnent et interagissent. En comprenant ce qui précède et en effectuant des manipulations, les chercheurs espèrent développer des traitements pour des maladies qui sont actuellement impossibles à soigner.

La Société a lancé ChipReader en janvier 1999 et a déjà vendu ses cinq premiers systèmes ChipReader. Même si les ventes du ChipReader comptaient pour seulement 3 % des revenus bruts découlant des activités poursuivies par Virtek au cours de l'exercice de 2000, la Société croit que cette entité commerciale lui donne une opportunité de croissance importante. Grâce aux progrès dans l'étude du génome humain, à la disponibilité accrue des capitaux de recherche et à l'augmentation des demandes en soins de santé de la population vieillissante, le marché de l'instrumentation biotechnologique a connu une croissance. Selon le groupe chargé des soins de santé de Frost & Sullivan, dans un rapport de décembre 1999, les revenus découlant des marchés de l'ADN et des microfiltres à haute densité d'ADN s'élèveront à près de 130 millions \$ US en 1999 et devraient atteindre environ 400 millions \$ US d'ici 2003.

#### Industrie de la fabrication du métal

Au cours de l'exercice de 1999, Virtek a lancé LaserQC, un scanneur bidimensionnel. LaserQC utilise le logiciel de projection de la Société avec un algorithme logiciel unique pour balayer et enregistrer avec exactitude l'image de tout objet plat. LaserQC dirige un rayon laser pour localiser et tracer tous les angles d'un objet balayé et emmagasiné les coordonnées dans un fichier informatique pour qu'il soit possible de s'y référer plus tard ou de les comparer à d'autres données emmagasinées. L'objet doit être une pièce plate ayant une épaisseur maximale d'un demi-pouce. Les pièces plates sont souvent embouties ou découpées à plat, puis pliées pour former divers composants utilisés par une grande variété d'industries, y compris les industries informatique, électronique, automobile et aérospatiale. LaserQC est utilisé dans l'industrie de la fabrication du métal pour le contrôle des premiers articles de production, le contrôle statistique du processus et la rétroingénierie.

Le contrôle des premiers articles de production implique la vérification des pièces plates après qu'elles ont été produites pour la première fois pour s'assurer qu'elles sont conformes avant de continuer avec le reste du cycle de production. LaserQC balaie et vérifie les dimensions globales, les angles, la localisation et le diamètre des trous en quelques minutes, et détermine si une pièce donnée répond aux spécifications de conception. Ce type de processus de mesure prendrait normalement jusqu'à cinq heures en utilisant des méthodes concurrentielles telles que les jauges à main ou les appareils de mesure coordonnés. L'utilisation de LaserQC entraîne une réduction importante du temps improductif passé sur les équipements de poinçonnage et de découpage CNO dispendieux tout en augmentant de façon correspondante la capacité de production. LaserQC élimine efficacement les erreurs humaines inhérentes à l'utilisation d'instruments de mesure manuels, évitant par le fait même une nouvelle ouvraison coûteuse ou un ferrailage des pièces.

LaserQC est également utilisé pour le contrôle statistique continu du processus pour comparer une image balayée avec le fichier de conception assistée par ordinateur (« CAO ») original utilisé pour fabriquer un produit. Toute déviation des tolérances précisées est soulignée par le logiciel de la Société. À la suite de l'inspection, LaserQC produit un rapport d'inspection qui documente les détails satisfaisants et non satisfaisants de l'inspection. Le contrôle statistique continu du processus est souvent effectué à divers stades du cycle de production pour déterminer si des déviations sont survenues par rapport à la production originale.

LaserQC est également utilisé pour la rétroingénierie des pièces plates. Si aucune donnée CAO originale n'existe pour une pièce, une pièce produite antérieurement peut être balayée et convertie en donnée CAO par LaserQC en quelques minutes.

Même si LaserQC est capable de balayer rapidement et avec exactitude une pièce plate bidimensionnelle, il existe une opportunité importante de développer un scanneur tridimensionnel rapide et précis. Plusieurs systèmes de balayage tridimensionnels existent aujourd'hui mais, à la connaissance de la Société, ces systèmes n'offrent pas un balayage rapide et précis. Les technologies existantes ont tendance à exiger beaucoup de temps afin de fournir des données précises capables de répondre aux normes de contrôle de la qualité existantes ou offrent la rapidité sans les limites d'exactitude acceptables pour les fabricants de pièces et d'équipement de précision. La Société a développé et breveté un scanneur laser tridimensionnel qui combine une technologie de caméra et une technologie de balayage au laser pour permettre un balayage intelligent. Le balayage intelligent est la capacité d'effectuer un balayage rapidement et avec précision en utilisant une caméra pour identifier les surfaces planes, telles qu'un mur, qui exigent seulement un balayage de périmètre, puis d'utiliser le laser pour balayer les parties tridimensionnelles. Cette technologie en est actuellement à ses débuts et ne permet pas d'obtenir la précision dont le marché a besoin pour un

scanneur tridimensionnel. La Société prévoit développer encore plus cette technologie et d'autres technologies complémentaires dans le cadre de sa stratégie commerciale.

### ***Modélisation laser***

La modélisation laser est un processus dans le cadre duquel un rayon visible de lumière laser est projeté sur une surface pour créer une image afin de mettre des pièces en place avec précision au cours d'un processus d'assemblage. La modélisation laser représentait 78 % des revenus bruts découlant des activités poursuivies par la Société au cours de l'exercice de 1999 et 73 % de ses revenus bruts découlant de ses activités poursuivies au cours de l'exercice de 2000. Actuellement, les deux applications principales de la technologie de modélisation laser de la Société sont dans l'industrie aérospatiale et dans celle de la construction préfabriquée.

#### **Industrie aérospatiale**

Les fabricants dans l'industrie aérospatiale utilisent de plus en plus de pièces en matériau composite pour réduire le poids total de leurs aéronefs, un facteur critique du rendement du carburant des aéronefs. Les pièces en matériau composite sont composées de textiles qui, lorsqu'ils sont traités, sont aussi durs que de l'acier mais beaucoup plus légers et qui sont utilisés dans la fabrication des avions et de certains composants des aéronefs. Le système d'alignement tridimensionnel des plis LaserEdge de la Société aide les fabricants des pièces d'aéronefs en matériau composite pendant le processus « d'accumulation » grâce auquel ces pièces sont normalement construites. Au cours de la fabrication des pièces d'aéronefs en matériau composite, la disposition, la composition et le sens de fabrication de chaque couche, ou « pli », du matériau composite sont essentielles pour atteindre la force et la stabilité qui sont fondamentales à l'efficacité opérationnelle de ces pièces. Le processus de fabrication d'une pièce exige que plusieurs plis de forme irrégulière en divers matériaux, souvent plus de 100, soient placés précisément les uns sur les autres dans une position et une orientation exactes jusqu'à ce que la pièce soit complètement assemblée. Si le positionnement du pli est inexact, toute la pièce doit être rejetée.

LaserEdge lit des fichiers CAO et utilise la projection laser pour afficher la disposition exacte et les contours tridimensionnels de chaque pli individuel directement dans le moule de construction de la pièce en matériau composite à 15/1 000<sup>e</sup> de pouce près. Les opérateurs de LaserEdge voient une ébauche lumineuse, inoffensive pour l'œil de chaque pli et ils sont alors capables de passer facilement d'un pli à un autre avec une série de commandes lancées par la frappe d'une seule touche. LaserEdge permet d'augmenter les capacités de production, d'éliminer l'imprécision et de réduire les besoins en modèles physiques coûteux.

La Société a lancé le concept de la modélisation laser pour l'alignement tridimensionnel de plis chez Boeing Corporation. La Société a vendu LaserEdge à plusieurs participants de l'industrie aérospatiale, y compris Boeing Corporation, Lockheed Martin Corporation, British Aerospace plc, Eurocopter France, Fuji Heavy Industries, Short Brothers (une filiale de Bombardier Inc.) et Raytheon Company.

#### **Industrie de la construction préfabriquée**

Dans l'industrie de la construction préfabriquée, le système breveté TrussLine de la Société remplace la mise en place manuelle des panneaux et des rapporteurs d'angle utilisés pour construire des entretoises en bois, lesquels forment une infrastructure qui permet à un toit de tenir en place. À 1/16<sup>e</sup> de pouce près, TrussLine projette la localisation des joints d'entretoise et des plaques de raccordement des entretoises construites sur une table de fabrication d'entretoise directement à partir des données logicielles CAO fournies par le concepteur ou l'architecte. Les joints d'entretoise et les plaques de raccordement sont des pièces qui composent l'infrastructure décrite ci-dessus. Les opérateurs de TrussLine voient les contours lumineux, inoffensifs pour l'œil, des joints d'entretoise qui doivent être disposés et des plaques de raccordement qui doivent être orientées et mises en place, ce qui les aide à assembler les composants de façon précise.

La tendance croissante visant à concevoir des toits sur mesure plus complexes font de la modélisation laser une nécessité accrue. TrussLine améliore le contrôle de la qualité, réduit les temps de préparation et permet aux travailleurs de voir comment l'entretoise s'ajustera dans la table avant de commencer la construction. La précision de TrussLine assure une exactitude qui réduit les erreurs et le réusinage. De plus, le système TrussLine réduit la

dépendance du fabricant envers de la main-d'oeuvre qualifiée, réduisant ainsi les coûts associés à cette main-d'oeuvre. TrussLine peut également être utilisé pour fabriquer des entretoises d'acier préfabriquées.

La modélisation laser est également utilisée dans l'industrie de la construction préfabriquée pour les panneaux muraux et de plancher. Comme TrussLine, le système PanelLine de la Société lit les fichiers CAO et utilise la projection laser pour afficher l'image utilisée pour construire les panneaux muraux et de plancher préfabriqués. PanelLine affiche la forme du mur avec toutes les portes et les fenêtres. Il indique également où chaque panneau doit être placé. Le système PanelLine est un moyen plus cohérent et moins exigeant en main-d'oeuvre pour guider les opérateurs à travers le processus de construction des panneaux muraux et de plancher.

### ***Nouvelles applications de la technologie laser de précision***

Virtek a récemment identifié le marquage au laser comme une nouvelle application pour sa technologie laser de précision. Le marquage au laser est un processus dans le cadre duquel un rayon de grande puissance de lumière laser crée un marquage physique sur un produit pour identifier la procédure de fabrication suivante, comme par exemple le découpage. En janvier 1999, Virtek a développé et lancé un système de marquage pour les panneaux muraux et de plancher préfabriqués. Ce système implique l'intégration d'un marqueur au laser à une table et une scie mécaniques. Le bois est chargé sur une table mécanique qui déplace le bois dans des positions fixes afin de le couper. La Société a développé un système qui interface avec le logiciel utilisé pour déplacer le bois. Ce produit donne à son utilisateur la capacité de faire des marquages (comme par exemple, « Fabriqué au Canada »), la localisation des poutrelles et des fenêtres et les informations dimensionnelles sur chaque pièce de bois. Lorsque le bois est coupé, il est prêt à être assemblé en un panneau mural ou de plancher préfabriqué.

### **Clientèle**

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, les revenus d'un de ses clients, soit Mitek Industries Inc., un distributeur de systèmes de modélisation laser de la Société, représentaient environ 6,277 millions \$ ou 40 % des revenus découlant des activités poursuivies par la Société. Les clients les plus importants de Virtek en termes de ventes pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000 incluaient Short Brothers (une filiale de Bombardier Inc.), Raytheon Company, Innotime BVBA et un ancien distributeur de LaserQC.

Les clients de Virtek dans l'industrie de la biotechnologie incluent Santé Canada, un hôpital canadien, une installation de recherche génomique aux États-Unis, l'Université de Guelph et une université en Suède. Dans l'industrie de la fabrication du métal, Virtek fait des ventes auprès des clients directement ou par l'entremise de distributeurs aux États-Unis, au Canada, en Australie et en Asie, qui vendent à leur tour à des utilisateurs finaux tels que Nortel Networks Corporation, General Motors Corp., Hewlett-Packard Company, Compaq Computer Corporation et Deere & Company. Les clients de Virtek dans l'industrie aérospatiale incluent Boeing Corporation, Lockheed Martin Corporation, British Aerospace plc., Eurocopter France, Fuji Heavy Industries, Short Brothers (une filiale de Bombardier Inc.) et Raytheon Company. Dans l'industrie de la construction préfabriquée, le principal client de Virtek est Mitek Industries Inc., un distributeur mondial dont les clients incluent Wickes Inc., un fournisseur et un distributeur de matériaux de construction, et Universal Forest Products, Inc., un distributeur de produits dérivés du bois.

### ***Entretien des systèmes et soutien à la clientèle***

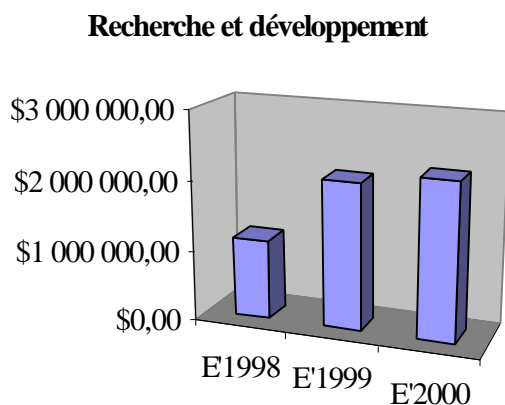
Les systèmes de modélisation et d'imagerie laser de précision de Virtek sont sécuritaires pour le travail, ayant moins de cinq milliwatts d'émission lumineuse. Les systèmes de technologie laser de précision de Virtek sont généralement simples à faire fonctionner et exigent peu ou pas de compréhension de la technologie, réduisant ainsi le besoin en main-d'oeuvre qualifiée. Les utilisateurs du client sont formés en même temps qu'un système est installé. Une session de formation typique prend moins de quatre heures. La Société s'engage à faire de ses clients des utilisateurs avertis de sa technologie.

Les produits de Virtek se vendent généralement entre 70 000 \$ et 130 000 \$. Étant donné qu'elle reconnaît l'importance de sa base de produits installés existante et croissante, Virtek fournit du service et du soutien à ses

clients. Virtek a 13 employés responsables du service à la clientèle situés dans cinq pays, lesquels reçoivent une formation continue sur les produits de Virtek et les procédures d'entretien de ces produits.

### Recherche et développement

La Société alloue une grande partie de ses ressources à des programmes de développement visant à créer de nouveaux produits et des produits améliorés, de même qu'à développer de nouvelles applications pour des produits existants. Certains des marchés desservis par la Société sont caractérisés par des changements technologiques rapides et des innovations de produits. La Société croit que le développement continu au moment opportun de nouveaux produits et de produits améliorés pour desservir à la fois les marchés nouveaux et existants est nécessaire pour quelle puisse demeurer concurrentielle. La technologie actuelle de la Société a été principalement développée par suite de recherche et de développement continus effectués par la Société. Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, la Société a dépensé 1,5 million \$ pour la recherche et le développement de ChipReader et LaserQC. Le graphique qui suit présente la répartition historique des dépenses en recherche et en développement de Virtek.



Un effort de recherche et de développement continu demeure l'objectif fondamental de Virtek. La Société prévoit que les dépenses pendant l'exercice de 2001 augmenteront par rapport aux dépenses de l'exercice actuel car la Société effectue de la recherche et du développement sur de nouveaux produits dans son segment d'activités d'imagerie laser, y compris l'évolution continue de son produit LaserQC pour qu'il devienne un scanner tridimensionnel au lieu d'un scanner bidimensionnel. Au fur et à mesure que les revenus découlant des nouveaux produits augmenteront, la Société prévoit dépenser 10 % à 15 % des revenus bruts pour la recherche et le développement afin de créer de façon agressive de nouveaux produits et de trouver des nouvelles applications et de nouveaux marchés pour des produits existants.

### Propriété intellectuelle

La Société conçoit du matériel et des logiciels à l'interne et conserve la propriété et le contrôle des technologies exclusives qui en résultent. La propriété intellectuelle de la Société inclut le savoir-faire, l'expertise technique et les techniques de conception et de procédé. La Société croit que le succès de ses activités dépend plus de la compétence et la créativité technique de ses employés que des brevets, marques de commerce et droits d'auteur. Néanmoins, la Société a pour politique de chercher à obtenir des brevets, si nécessaire, à l'égard d'inventions concernant de nouveaux produits et des produits améliorés dans le cadre de ses activités de recherche, de développement et de fabrication continus. La Société s'est vue accorder, a fait des demandes et a obtenu des droits d'utilisation en vertu d'un certain nombre de brevets au Canada, aux États-Unis et dans des pays étrangers. La Société compte également sur la protection des secrets commerciaux pour ses renseignements confidentiels et exclusifs. Elle conclut couramment des ententes de confidentialité avec ses employés et consultants.

## Ventes et commercialisation

La Société commercialise ses produits directement par l'entremise de son personnel de ventes et de commercialisation et par l'entremise d'un réseau de distributeurs et de représentants des fabricants. La Société croit qu'une concentration de son attention sur les ventes et la commercialisation est importante pour sa croissance à long terme et lui donne la capacité de répondre rapidement aux besoins de ses clients. La Société a des directeurs d'entités commerciales pour chacune de ses gammes de produits importantes, lesquels ont la responsabilité internationale de déterminer la stratégie relative aux produits en fonction de leur connaissance de l'industrie, des exigences des clients et du rendement des produits. Virtek continuera à investir dans les ventes et la commercialisation afin de continuer à augmenter ses revenus en augmentant sa pénétration et sa part du marché au cours de la prochaine année. Par conséquent, Virtek prévoit augmenter les ressources et les dépenses attribuables aux ventes et à la commercialisation au cours de l'exercice de 2001.

## Fabrication

La stratégie de fabrication de Virtek est d'identifier et d'exécuter à l'interne les fonctions de fabrication qui lui permettent de garder le contrôle sur des parties critiques du processus de production et qui ajoutent une valeur à ses produits. La Société croit qu'elle tire un certain nombre d'avantages concurrentiels de cette intégration, y compris la capacité de réaliser des économies, d'obtenir une qualité plus élevée et de proposer de nouveaux produits et des produits améliorés rapidement et de façon fiable au marché.

La Société n'assemble pas ses produits en utilisant des technologies de fabrication, des monteurs ou des entrepôts conventionnels. Chaque individu sur le plancher de production est un technicien en électronique qui a suivi une formation poussée afin de tester la gamme complète des produits tout au long du cycle d'approvisionnement. Tous les produits sont testés à quatre occasions différentes par des techniciens différents. La Société utilise le logiciel d'application de la planification des ressources de l'entreprise (PRE) pour gérer ses activités. Les processus d'achat et de production sont effectués en temps réel dans un environnement totalement automatisé qui permet de se conformer aux exigences et de contrôler intégralement la totalité du processus de traitement de la commande, de la réception de la commande jusqu'à l'expédition.

Certains des produits de la Société sont impartis à des fabricants capables de les fabriquer et de les tester dans une usine intégrée. Ces fabricants fournissent des modules de haute qualité permettant à la Société de se concentrer sur les solutions au laser.

## Personnel et installations

Le siège social et l'installation de fabrication de Virtek est une installation louée d'environ 25 000 pieds carrés qui est située à Waterloo (Ontario). Le bail a une durée de dix ans avec deux options de renouvellement de cinq ans. La Société a également des bureaux loués à Boston et en Belgique. Les paiements minimaux relatifs aux locaux en vertu des baux d'exploitation pour les exercices qui se termineront les 31 janvier 2001, 2002 et 2003 seront d'environ 211 288 \$, 207 442 \$ et 176 110 \$ respectivement. Les installations de la Société à Waterloo (Ontario) incluent un laboratoire de recherche complètement équipé, une installation de fabrication et des bureaux.

En date du 31 janvier 2000, la Société avait 70 employés à temps plein dans quatre départements différents, de la façon décrite dans le tableau suivant :

<u>Département</u>	<u>Nombre d'employés</u>
Ventes, commercialisation et service à la clientèle	20
Ingénierie et recherche et développement	21
Fabrication et assurance de la qualité	19
Administration et gestion	10
Total :	<u>70</u>

La Société croit que son succès jusqu'à présent et à l'avenir dépend de la qualité de ses employés. La Société a réussi à attirer et à retenir du personnel hautement qualifié. Parmi son personnel, la Société emploie des

personnes détenant un doctorat, un certain nombre d'ingénieurs électriques et mécaniques et plusieurs programmeurs de logiciels. La Société croit qu'un de ses avantages concurrentiels est sa proximité de l'Université de Waterloo qui lui fournit une source de ressources humaines et technologiques.

### **Entités commerciales**

La Société a mis sur pied des entités commerciales qui sont structurées autour de ses gammes de produits existants. Chacune des entités commerciales est soutenue par les ressources de la Société pour ses activités, son financement, son ingénierie et sa recherche et son développement. Chaque directeur d'entité commerciale est tenu responsable de l'atteinte d'objectifs de revenus et de rentabilité convenus avec la haute direction au début de chaque exercice. La rémunération du directeur d'une entité commerciale est composée d'un salaire de base, de primes qui sont basées sur l'atteinte d'objectifs de revenus et d'options d'achat d'actions dont l'acquisition se fait en fonction des objectifs de croissance des revenus globaux de la Société. Les directeurs des entités commerciales sont des entrepreneurs dont l'esprit est orienté vers la croissance et auxquels est accordée une autonomie importante pour déterminer la meilleure façon d'atteindre les objectifs de leur entité. Aucun des employés de Virtek n'est couvert par une convention collective ou représenté par un syndicat. Virtek croit que ses relations avec ses employés sont bonnes.

### **Concurrence**

Les marchés pour les produits de Virtek sont concurrentiels et Virtek est sujette à une concurrence provenant à la fois de concurrents établis et de participants éventuels sur le marché. Les facteurs concurrentiels importants incluent : la fonctionnalité du produit, le rendement, la taille, la flexibilité, le coût, la présence sur le marché, la satisfaction du client, les capacités de soutien à la clientèle et l'étendue de la gamme des produits. Virtek croit qu'elle est favorablement concurrentielle relativement à chacun de ces facteurs. La concurrence dans le développement, la fabrication et la vente de systèmes de technologie au laser de précision est concentrée dans certains segments et est fragmentée dans d'autres.

Dans l'industrie de la biotechnologie, Virtek fait face à de la concurrence provenant d'un certain nombre de sociétés, dont GSI Lumonics, Axon Instruments, Inc. et Affymetrix, Inc. Virtek a actuellement connaissance d'un seul concurrent, MetalSoft Inc., dans l'industrie de la fabrication du métal. MetalSoft Inc. offre un système d'inspection par caméra et commercialise son système de façon conjointe avec Amada Group of Companies.

En novembre 1999, Virtek a complété l'acquisition de certains éléments d'actif de la division de modélisation aérospatiale de GSI Lumonics, le principal concurrent de Virtek dans ses activités de modélisation aérospatiale. Grâce à cette acquisition, les produits de modélisation laser de Virtek ont été achetés par la plupart des principaux constructeurs d'avions au monde et des sous-traitants produisant des pièces en matériau composite. À la connaissance de Virtek, Assembly Guidance Systems représente le seul concurrent de Virtek dans l'industrie aérospatiale. Dans l'industrie de la construction préfabriquée, Virtek détient un brevet pour TrussLine conjointement avec Lacey Harmer Co., une société fermée située à Portland (Orégon). Les produits de modélisation laser de la Société ont été achetés par environ 200 fabricants dans l'industrie de la construction préfabriquée. Si on se base sur l'estimation de la Société qu'il existe un marché cible d'environ 1000 fabricants dans l'industrie de la construction préfabriquée nord-américaine, les installations de produits de modélisation laser de la Société dans l'industrie de la construction préfabriquée représentent environ 20 % du marché disponible en Amérique du Nord. À la connaissance de Virtek, Lacey Harmer Co. représente son seul concurrent dans l'industrie de la construction préfabriquée.

### **Acquisitions récentes**

Le plan de croissance de la Société inclut à la fois la croissance de ses activités et la diversification de ses gammes de produits existantes de même qu'une croissance par l'entremise d'acquisitions. La Société examine les acquisitions éventuelles qui pourraient compléter sa gamme de produits actuels, augmenter sa couverture du marché et ses capacités de distribution ou améliorer ses capacités technologiques. En 1999, la Société a acquis des entreprises concurrentielles dans deux de ses secteurs d'activités les plus importants. Même si la Société n'a conclu aucune convention exécutoire à l'égard de nouvelles acquisitions, elle est actuellement à divers stades de discussions concernant des opportunités d'acquisitions.

## ***LaserTechniek BVBA***

Aux termes d'une convention d'achat d'actions datée du 17 septembre 1999, telle qu'elle a été modifiée le 18 octobre 1999 (la « convention d'achat relative à LaserTechniek »), Virtek a acquis la totalité des actions en circulation de LaserTechniek, une entreprise de solutions de modélisation laser et un distributeur de lasers basé en Belgique, en contrepartie de 520 346 € (784 422 \$) en espèces et 130 086 € (203 799 \$) qui ont été réglés en émettant et en livrant 117 939 actions ordinaires. Aux termes de la convention d'achat relative à LaserTechniek, si LaserTechniek génère un revenu net avant impôt de 225 000 \$ US (326 250 \$) au cours de l'exercice qui se terminera le 31 décembre 2000, Virtek devra lui verser 223 005 € (348 000 \$) additionnels en espèces et 148 620 € (232 000 \$) en actions ordinaires, et si LaserTechniek génère un revenu net avant impôt de 460 000 \$ US (670 000 \$) au cours de l'exercice qui se terminera le 31 décembre 2001, Virtek devra lui verser 223 005 € (348 000 \$) additionnels en espèces et 148 620 € (232 000 \$) en actions ordinaires. La monnaie euro a été convertie en dollars canadiens en fonction du taux de change en date du 31 janvier 2000 de 1,00 € pour 1,56 \$ et les dollars américains ont été convertis en dollars canadiens en fonction du taux de change en date du 31 janvier 2000 de 1,00 \$ US pour 1,45 \$.

L'acquisition de LaserTechniek a donné à la Société accès au marché européen de la construction préfabriquée qui a par le passé été difficile à pénétrer en raison de son manque de présence physique sur ce marché. De plus, LaserTechniek a offert à la Société un certain nombre de nouvelles applications de technologie laser. Depuis la conclusion de l'acquisition, la Société a commencé à vendre de nouveaux produits fournis par LaserTechniek aux États-Unis. Le principal produit offert par LaserTechniek qui n'était pas offert par la Société est la projection au laser d'un modèle pour une scie CNO. La projection du modèle donne à l'opérateur de la scie une image visuelle de l'endroit où la scie effectuera son découpage en fonction du fichier CAO fourni. Sans ce modèle, l'opérateur de la scie devrait habituellement faire fonctionner la scie sans la lame afin de voir où elle coupera la forme cible, puis la faire fonctionner avec la lame.

## ***GSI Lumonics Inc., division de modélisation aérospatiale***

Aux termes d'une convention d'achat d'actif datée du 30 novembre 1999 (la « convention d'achat d'actif relative à GSI Lumonics »), Virtek a acquis certains éléments d'actif de la division de modélisation laser des accumulations de plis dans le domaine aérospatial de GSI Lumonics, certaines propriétés intellectuelles et une convention de non-concurrence de six ans de GSI Lumonics pour un prix d'achat de 3 500 000 \$. Aux termes de la convention d'achat d'actif relative à GSI Lumonics, Virtek doit payer à GSI Lumonics une redevance égale à 10 % des revenus qu'elle génère grâce aux activités de modélisation des accumulations de plis dans le domaine aérospatial pendant une période de trois ans. Virtek a également négocié le droit de fournir des services et des couvertures de garantie aux clients de GSI Lumonics tout en facturant tous les coûts associés à ces services à cette dernière.

Avec l'acquisition de GSI Lumonics, les produits de modélisation laser de Virtek ont été achetés par la plupart des principaux constructeurs d'aéronefs au monde et des sous-traitants fabriquant des pièces en matériau composite. En évaluant les synergies éventuelles de l'acquisition, la Société a envisagé les avantages possibles pouvant résulter de son investissement dans le soutien à la clientèle afin de fournir un niveau de service plus élevé que celui qui était économiquement viable auparavant. L'exposition accrue à la base de clients devrait en retour générer de nouvelles opportunités de produits et de marchés pour Virtek de même que de nouvelles opportunités de partenariats dans le secteur aérospatial.

## **DIRECTION**

### **Administrateurs et dirigeants**

Le tableau qui suit présente le nom, la municipalité de résidence, le poste occupé au sein de la Société et l'occupation principale de chaque personne qui est un administrateur ou un haut dirigeant de la Société.

<u>Nom et municipalité de résidence</u>	<u>Poste au sein de la Société</u>	<u>Occupation principale</u>
Charles E. Greb <sup>(1)</sup> Reidsville (Ontario)	Président du conseil et administrateur	Président, Grebco Holdings Limited
James D. Crocker Thornhill (Ontario)	Président, chef de la direction et administrateur	Président et chef de la direction de la Société
Robert B. Nally <sup>(1)(2)</sup> Waterloo, Ontario	Administrateur	Secrétaire et trésorier , CVF Technologies Corporation
Dr Andrew K.C. Wong <sup>(1)</sup> Waterloo (Ontario)	Administrateur	Professeur, Université de Waterloo
Dr Mohamed S. Kamel <sup>(2)</sup> Waterloo (Ontario)	Administrateur	Professeur, Université de Waterloo
Thomas D. Beynon <sup>(1)(2)</sup> Waterloo (Ontario)	Secrétaire et administrateur	Associé, McCarter Grespan Robson Beynon Thompson, s.r.l. (avocats)
Philip Nafekh Oakville (Ontario)	Vice-président, finances, et chef de la direction financière	Vice président, finances, et chef de la direction financière de la Société

(1) Membre du comité de rémunération.

(2) Membre du comité de vérification.

### Notices biographiques des administrateurs et hauts dirigeants

**Charles E. Greb.** M. Greb est président du conseil de la Société depuis 1998 et est membre du conseil d'administration de la Société depuis 1996. Depuis 1965, M. Greb est président et administrateur de Grebco Holdings Limited, une société de consultation en investissement et en affaires et un associé directeur de Woodside Fund spécialisé dans les sociétés de technologie qui en sont à leurs tous premiers stades de développement. M. Greb est aussi un administrateur et le vice-président du conseil de Skyjack, Inc. et un administrateur de Alis Technologies Inc.

**James D. Crocker.** M. Crocker s'est joint à la Société à titre de président et chef de la direction en octobre 1996 et est un membre du conseil d'administration de la Société depuis 1997. Avant cela, M. Crocker était consultant pour Crocker Company Consulting. M. Crocker a plus de 20 ans d'expérience en vente et en commercialisation.

**Robert B. Nally.** M. Nally s'est joint à la Société à titre de trésorier en 1992 et est un membre du conseil d'administration de la Société depuis cette même année. M. Nally est secrétaire, trésorier, administrateur et cofondateur de CVF Technologies Corporation, un groupe d'investissement en hautes technologies qui en sont à leurs tous premiers stades de développement, depuis septembre 1995. Avant cela, M. Nally était directeur de l'ingénierie dans la division des systèmes financiers de NCR Corporation. M. Nally est un administrateur de CVF Technologies Corporation, RDM Corporation, SRE Controls Inc., Gemprint Corporation, Petrozyme Technologies Inc., Canadian Venture Founders Leasing Corporation, Dantec Corporation et Waterloo Barrier Inc. M. Nally est un membre de l'Association of Professional Engineers of Ontario.

**Dr Andrew K.C. Wong.** Le Dr Wong est un membre du conseil d'administration de la Société depuis 1992. Le Dr Wong s'est joint au département d'étude de conception des systèmes de l'Université de Waterloo en 1976 et est actuellement un professeur de ce même département et un directeur du laboratoire d'analyse des modèles

et d'intelligence artificielle de l'Université de Waterloo. Le Dr Wong a été consultant pour Hughes Aircrafts et General Motors. Il est un administrateur de Pattern Discovery Software Systems Ltd.

**Dr Mohamed S. Kamel.** Le Dr Kamel est un membre du conseil d'administration de la Société depuis 1992. Il s'est joint au département d'étude de conception des systèmes de l'Université Waterloo en 1985 et est actuellement un professeur et un directeur du laboratoire d'analyse des modèles et d'intelligence artificielle de ce même département. Le Dr Kamel est un membre de l'Association of Professional Engineers of Ontario. Le Dr Kamel a été un consultant pour General Motors Corporation, NCR Corporation, IBM, Northern Telecom Limited et Spar Aerospace Limited.

**Thomas D. Beynon.** M. Beynon s'est joint à la Société à titre de secrétaire en 1994 et est un membre du conseil d'administration de la Société depuis cette même année. M. Beynon est un associé du cabinet d'avocats McCarter Grespan Robson Beynon Thompson, s.r.l. depuis mars 1996. Avant cela, M. Beynon était conseiller juridique pour le cabinet d'avocats Sims Clement Eastman.

**Philip Nafekh C.A., C.B.V., C.I.P.** M. Nafekh s'est joint à la Société à titre de chef de la direction financière en janvier 1999. Avant cela, M. Nafekh a été directeur des finances du The Oralife Group de mars 1996 à mars 1998, analyste financier principal chez MediaLinx Interactive Inc. de 1995 à 1996 et directeur principal, services d'évaluation et soutien juridique chez Arthur Andersen de 1992 à 1995.

#### **Notices biographiques des employés clés**

**Bob Carpenter, vice-président, imagerie industrielle.** Bob Carpenter est le directeur de l'entité commerciale d'imagerie industrielle. Avant de se joindre à la Société, M. Carpenter était directeur des programmes chez Spar Aerospace où il était responsable des fonctions d'exécution de la gestion des programmes. Avant de se joindre à Spar Aerospace en 1993, M. Carpenter était le vice-président et directeur général de Alcatel Canada Wire Inc. où il était responsable de la création de la division des câbles de données d'Alcatel. M. Carpenter détient un baccalauréat en génie mécanique et une maîtrise en administration des affaires.

**Reda Fayek, directeur technique, imagerie biotechnologique.** M. Fayek a obtenu son doctorat en étude de conception des systèmes de l'Université de Waterloo en 1996. M. Fayek a écrit sa thèse sur la modélisation et l'interprétation de scènes tridimensionnelles à partir de données sensorielles obtenues en utilisant une vision artificielle. L'expérience de travail de M. Fayek inclut des postes à titre d'ingénieur de gestion de la qualité totale chez Société Nouvelle Gauria, en France, et d'ingénieur en chef chargé de la recherche et du développement chez Pyramids Computer Center au Caire, en Egypte.

**Kurt Rueb, chercheur principal.** M. Rueb a obtenu son doctorat en étude de conception des systèmes de l'Université de Waterloo en 1990. Pendant la durée de ses études à l'université, M. Rueb s'est vu accorder la médaille d'or pour le meilleur niveau scolaire de la faculté d'ingénierie au cours de la deuxième, troisième et quatrième année de ses études de premier cycle. M. Rueb est couramment publié dans le domaine de l'identification et de la manipulation de pièces visuelles fondées sur la connaissance. Avant de se joindre à la Société, M. Rueb était un consultant pour un certain nombre de sociétés canadiennes importantes, y compris Northern Telecom où il a développé un système de vision pour l'inspection de la surface de composants de montage et Spar Aerospace Limited où il a mené une évaluation détaillée de la recherche en vision informatique au niveau du doctorat pour des applications spatiales et terrestres possibles.

**Bob Sandness, vice-président, aérospatial.** Avant de se joindre à la Société, M. Sandness occupait les postes de directeur des activités reliées aux réseaux canadiens chez Hewlett Packard (Canada) Limited et de vice-président et directeur général pour la division Canstar de Alcatel Canada Wire Inc.

**Brent Gelhar, directeur de l'entité commerciale d'imagerie biotechnologique.** M. Gelhar, avant de se joindre à la Société, travaillait pour Carl Zeiss Pte Ltd. où il était directeur pour le sud-est de l'Asie. M. Gelhar a débuté sa carrière avec Kodak et il a obtenu un baccalauréat en administration des affaires de l'Université de Leicester au Royaume-Uni.

## Comités du conseil d'administration

Le conseil d'administration de la Société a actuellement un comité de vérification et un comité de rémunération.

Le comité de vérification est composé de MM. Nally, Kamel et Beynon. Le comité de vérification est responsable de faire des recommandations concernant l'engagement de vérificateurs indépendants, de l'examen avec les vérificateurs indépendants des plans et des résultats de la mission de vérification, de l'approbation des services professionnels fournis par les vérificateurs indépendants, de l'étude de l'indépendance des vérificateurs indépendants, de l'examen de la gamme des frais de vérification et de frais non reliés à la vérification et de la vérification du caractère adéquat de tous les contrôles de comptabilité internes.

Le comité de rémunération de la Société est composé de MM. Greb, Nally, Wong et Beynon. Le comité de rémunération est responsable de déterminer la rémunération des hauts dirigeants et des consultants de la Société et de la gestion de tout régime incitatif pour les employés.

## RÉMUNÉRATION DES MEMBRES DE LA DIRECTION

### Tableau sommaire de la rémunération

Le tableau suivant présente, pour les exercices terminés les 31 janvier 2000, 1999 et 1998, la rémunération totale versée ou qui doit être versée par Virtek à la personne qui a agi à titre de chef de la direction de Virtek au cours de ces périodes et aux autres hauts dirigeants qui ont obtenu un salaire et des primes excédant 100 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000 (collectivement, les « hauts dirigeants désignés »).

Nom et poste principal	Exercice	Rémunération annuelle			Rémunération à long terme	
		Salaire	Primes	Autre rémunération annuelle	Titres visés par des options et DAC octroyés	Toute autre rémunération
		(\$)	(\$)	(\$)		
James D. Crocker ..... Président et chef de la direction	2000	200 00	Néant	7 200	100 000	Néant
	1999	174 21	Néant	14 800	70 000 <sup>(1)</sup>	Néant
	1998	150 31	Néant	19 200	Néant	Néant
Philip Nafekh <sup>(2)</sup> ..... Vice-président, finances, et chef de la direction financière	2000	125 00	5 73	6 000	Néant	Néant
	1999	10 41	Néant	Néant	150 000	Néant

(1) Parmi les 70 000 options octroyées, 34 800 options ont été annulées.

(2) M. Nafekh s'est joint à la Société le 4 janvier 1999. Par conséquent, le montant indiqué pour sa rémunération pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999 représente seulement la partie de l'exercice au cours de laquelle il a été employé au sein de la Société.

### Valeur des options à la fin de l'exercice 2000

Le tableau suivant présente, pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, les actions ordinaires acquises par les hauts dirigeants désignés lors de la levée des options et le nombre et la valeur des options non levées en date du 31 janvier 2000.

<u>Nom</u>	<u>Actions ordinaires acquises lors de la levée (nombre)</u>	<u>Valeur réalisée (\$)</u>	<u>Nombre d'actions ordinaires sous-jacentes aux options non levées en date du 31 janvier 2000</u> <u>Pouvant être levées/ Ne pouvant être levées</u>	<u>Valeur des options en jeu non levées en date du 31 janvier 2000</u> <u>Pouvant être levées/ Ne pouvant être levées</u> <u>(\$)<sup>(1)</sup></u>
James D. Crocker.....	Néant	S/O	185 200/250 000	286 436/360 500
Philip Nafekh.....	Néant	S/O	75 000/ 75 000	56 500/ 56 500

(1) En fonction du cours de clôture des actions ordinaires à la BT le 31 janvier 2000 qui s'élevait à 2,40 \$.

### **Endettement des administrateurs, dirigeants et hauts dirigeants**

Aucun des administrateurs, dirigeants ou hauts dirigeants de la Société ni aucune personne avec laquelle ils ont des liens n'a, au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, été endetté envers la Société ou une de ses filiales. De plus, aucune des dettes de ces personnes dues à une autre entité n'a été sujette à une garantie, à une convention de soutien, à une lettre de crédit ou à un arrangement ou une entente similaire de la part de la Société.

### **Rémunération des administrateurs**

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, les administrateurs qui ne faisaient pas partie de la direction de la Société ont reçu une rémunération annuelle de 6 000 \$ et 500 \$ par réunion du conseil d'administration ou des comités de celui-ci, à l'exception du président du conseil d'administration qui a reçu une rémunération annuelle de 7 200 \$ et 750 \$ par réunion du conseil d'administration ou des comités de celui-ci. Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, un total de 83 200 \$ ont été versés aux administrateurs qui ne font pas partie de la direction.

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, des options pour acheter 105 000 actions ordinaires de la Société ont été accordées aux administrateurs de la Société.

### **Contrats d'emploi**

À l'exception de ceux qui sont présentés ci-dessous, il n'existe aucun contrat d'emploi entre la Société et les hauts dirigeants désignés ni aucun régime ou arrangement de compensation qui est ou qui entrerait en vigueur à la suite de la démission, la retraite ou toute autre fin d'emploi d'un haut dirigeant désigné au sein de la Société en raison d'un changement de contrôle de la Société ou d'un changement de responsabilité d'un haut dirigeant désigné à la suite d'un changement de contrôle.

Le 22 octobre 1996, la Société a conclu un contrat d'emploi avec James D. Crocker aux termes duquel il a été engagé à titre de chef de la direction de la Société. Dans le cadre du contrat, M. Crocker s'est vu octroyer des options pour acheter un maximum de 300 000 actions ordinaires à un prix de levée de 0,75 \$ par action ordinaire. M. Crocker reçoit une allocation de voiture de 600 \$ par mois et des dépenses d'hébergement pouvant aller jusqu'à 1 000 \$ par mois. Dans l'éventualité où son contrat d'emploi est résilié pour toute autre raison qu'un motif valable, M. Crocker a droit à une prestation de fin d'emploi équivalant à 12 mois de son salaire de base. Au cours de 1998, le contrat d'emploi a été modifié et le prix d'exercice de 225 000 options qui n'avaient pas encore été acquises a été renégocié afin qu'elles puissent être levées à 0,55 \$ l'action ordinaire. À partir du 1<sup>er</sup> février 2000, M. Crocker a commencé à recevoir un salaire de base annuel de 225 000 \$.

Le 4 janvier 1999, la Société a conclu un contrat d'emploi avec Philip Nafekh aux termes duquel il a été engagé à titre de chef de la direction financière de la Société. Le contrat d'emploi stipule le paiement d'un salaire de base annuel de 125 000 \$. M. Nafekh s'est vu octroyer des options pour acheter un maximum de 150 000 actions ordinaires à des prix de levée s'échelonnant de 1,27 \$ à 3,50 \$ par action ordinaire. M. Nafekh reçoit une allocation de voiture de 500 \$ par mois. Dans l'éventualité où le contrat d'emploi est résilié pour toute autre raison qu'un motif

valable, M. Nafekh a le droit de recevoir une prestation de départ équivalant à trois mois, six mois ou un an de son salaire de base si cette résiliation survient au cours de la première année ou deuxième année ou après la deuxième année de son emploi. À partir du 1<sup>er</sup> février 2000, M. Nafekh a commencé à recevoir un salaire de base annuel de 150 000 \$.

### RÉGIME D'OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS

La Société a un régime d'options d'achat d'actions incitatif (le « régime d'options d'achat d'actions ») pour ses administrateurs, dirigeants, employés et consultants, lequel a été ratifié par les actionnaires de la Société en 1998. Un maximum de 3 000 000 d'actions ordinaires peuvent être émises par la Société en vertu du régime d'options d'achat d'actions.

Le régime d'options d'achat d'actions est conçu pour donner des incitatifs aux administrateurs, dirigeants, employés clés et consultants de la Société et de ses filiales et pour permettre à ces personnes de participer à la croissance et au succès de la Société. Les options pour acheter des actions ordinaires peuvent être octroyées de temps à autre par le conseil d'administration de la Société au prix de levée qu'il détermine mais qui en aucun cas ne doit être moins élevé que celui qui est exigé par les autorités de réglementation applicables. Le nombre maximal d'actions ordinaires disponibles pour émission à toute personne en vertu du régime d'options d'achat d'actions est de 5 % des actions ordinaires en circulation au moment de l'octroi. Les options octroyées en vertu du régime d'options d'achat d'actions sont non transférables, sauf conformément au régime d'options d'achat d'actions, et doivent être levées au plus tard dix ans après la date de leur octroi ou avant cela, de la façon déterminée par le conseil d'administration de la Société et approuvée par toute autorité de réglementation applicable. Les options pour acheter 2 252 537 actions ordinaires ont été octroyées en vertu du régime d'options d'achat d'actions. Le tableau qui suit présente les détails de ces octrois :

<u>Catégorie de bénéficiaire</u>	<u>Nombre d'actions ordinaires visées par l'option</u>	<u>Date d'octroi</u>	<u>Prix de levée</u>	<u>Date d'expiration</u>
Deux dirigeants, dans l'ensemble.....	75 000	25 octobre 1996	0,75 \$	Voir note 1
	75 000	25 octobre 1996	0,55	1 <sup>er</sup> février 2004
	75 000	25 octobre 1996	0,55	1 <sup>er</sup> février 2005
	75 000	25 octobre 1996	0,55	Voir note 2
	20 000	27 mars 1998	1,72	27 mars 2003
	15 200	27 mars 1998	1,72	27 mars 2004
	85 000	1 <sup>er</sup> avril 1999	1,57	24 février 2005
	15 000	1 <sup>er</sup> avril 1999	1,57	Voir note 2
	25 000	4 janvier 1999	1,27	1 <sup>er</sup> avril 2005
	25 000	4 janvier 1999	1,27	1 <sup>er</sup> février 2005
	25 000	4 janvier 1999	2,50	25 janvier 2005
	25 000	4 janvier 1999	3,50	24 février 2005
	50 000	4 janvier 1999	1,27	Voir note 2
	172 500	25 février 2000	3,85	Voir note 2
Cinq administrateurs qui ne sont pas également des dirigeants, dans l'ensemble .....	75 000	29 juillet 1996	0,76 \$	Voir note 3
	130 000	30 mai 1997	0,69	Voir note 3
	105 000	28 mai 1998	1,46	Voir note 3
	105 000	28 mai 1999	1,49	Voir note 3
56 employés, dans l'ensemble.....	5 625	6 mai 1994	0,50 \$	Voir note 4
	29 250	1 <sup>er</sup> novembre 1994	1,40	Voir note 4
	10 500	13 juillet 1995	2,25	Voir note 4
	8 750	15 septembre 1995	1,75	Voir note 4
	50 000	11 octobre 1995	1,45	31 janvier 2002
	75 400	17 juin 1996	0,78	Voir note 5
	186 812	19 novembre 1997	0,55	Voir note 6
	75 500	19 novembre 1997	0,80	Voir note 2
	15 000	9 février 1998	0,98	20 février 2003
	7 500	23 février 1998	1,21	12 août 2000

<u>Catégorie de bénéficiaire</u>	<u>Nombre d'actions ordinaires visées par l'option</u>	<u>Date d'octroi</u>	<u>Prix de levée</u>	<u>Date d'expiration</u>
	3 750	27 avril 1998	1,48	22 décembre 2000
	100 000	4 mai 1998	1,36	Voir note 7
	3 750	1 <sup>er</sup> août 1998	1,32	28 octobre 2000
	3 750	4 août 1998	1,32	19 novembre 2000
	25 000	27 juillet 1998	1,37	Voir note 8
	40 000	4 août 1998	1,32	Voir note 8
	10 000	31 août 1998	1,38	31 août 2003
	50 000	31 août 1998	1,38	Voir note 8
	7 500	2 décembre 1998	1,05	Voir note 8
	30 000	16 avril 1999	1,63	Voir note 9
	216 750	12 août 1999	2,08	Voir note 8
	55 000	24 janvier 2000	2,58	Voir note 8
	40 000	25 février 2000	3,85	25 février 2005
	15 000	24 mars 2000	5,05	Voir note 10
	15 000	24 mars 2000	5,05	Voir note 11

Notes :

- (1) Les options octroyées sont acquises quant au tiers le 25 avril, le 25 juillet et le 25 octobre 1997 et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (2) Les options octroyées sont acquises en fonction d'objectifs de revenus et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (3) Les options octroyées sont acquises quant à 25 % le 31 juillet et le 31 octobre de l'année de l'octroi, et le 31 janvier et le 30 avril ou à la date de l'assemblée annuelle de la Société, selon la première éventualité à survenir, au cours de l'année suivante, et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (4) Les options accordées sont acquises quant à 25 % à chacun des quatre premiers anniversaires de la date de l'octroi et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (5) Les options octroyées sont acquises quant à 20 % à la date de l'octroi et quant à 20 % à chacun des quatre premiers anniversaires de la date de l'octroi et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (6) 62 031 de ces options octroyées expirent le 17 novembre 2002 et les options restantes sont acquises en fonction d'objectifs de revenus et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (7) 25 % de ces options expirent le 4 août 2003 et les options restantes sont acquises en fonction d'objectifs de revenus et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (8) 25 % de ces options expirent cinq ans après la date de leur octroi et les options restantes sont acquises en fonction d'objectifs de revenus et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (9) 7 500 de ces options expirent le 16 juillet 2004 et les options restantes sont acquises en fonction d'objectifs de revenus et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (10) Les options octroyées sont acquises quant à 25 % dès le début de l'emploi du bénéficiaire et les options restantes sont acquises en fonction d'objectifs de revenus et expirent cinq ans après leur acquisition.
- (11) Les options octroyées sont acquises quant à 25 % le 24 mars 2000 et les options restantes sont acquises en fonction d'objectifs de revenus et expirent cinq ans après leur acquisition.

## EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net découlant du placement et revenant à la Société (sans donner effet à l'option pour attributions excédentaires) est estimé à • \$, après déduction de la rémunération des preneurs fermes de • \$ et des dépenses estimées reliées au placement de • \$. La Société a l'intention d'utiliser le produit net du présent placement de la façon suivante : i) environ • \$ pour financer la recherche et le développement; ii) environ • \$ pour financer des acquisitions futures; iii) environ 2,7 millions \$ pour rembourser certaines dettes et iv) le solde d'environ • \$ pour le fonds de roulement et pour les besoins généraux. En attendant qu'il soit utilisé à cette fin, la Société a l'intention d'investir ce produit net dans des titres à court terme portant intérêt et ayant une cote élevée de solvabilité. L'utilisation réelle du produit net découlant du placement variera selon les besoins de l'exploitation et les besoins en capitaux de la Société de temps à autre et sera assujettie à la discrétion de la direction de la Société. Même si la Société n'a conclu aucune convention exécutoire à l'égard de nouvelles acquisitions, elle est actuellement à divers stades de discussions concernant des opportunités d'acquisitions.

Une banque à charte canadienne (la « banque ») qui est la société-mère de Valeurs Mobilières HSBC (Canada) Inc., l'un des preneurs fermes, a fourni à la Société une facilité de crédit (la « facilité de crédit »). La facilité de crédit est garantie par Société de capital HSBC (Canada) Inc., une filiale en propriété exclusive de la banque et un membre du même groupe que Valeurs Mobilières HSBC (Canada) Inc. Environ 2,7 millions \$ du produit net découlant du placement seront utilisés pour rembourser certaines dettes de la Société. Voir les rubriques intitulées « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Situation de trésorerie et sources de financement » et « Mode de placement ».

### STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Le tableau suivant présente la structure du capital consolidé de la Société aux dates indiquées compte tenu du placement. Ce tableau doit être lu avec les états financiers consolidés de la Société et les notes y afférentes inclus ailleurs dans le présent prospectus.

	<u>Autorisé</u>	<u>Au 31 janvier 2000</u>	<u>Au 31 mars 2000</u> (non vérifié)	<u>Au 31 mars 2000,</u> <u>compte tenu du</u> <u>placement</u> <sup>1)</sup> (non vérifié)
Dettes <sup>2)</sup> .....	-	3 188 432 \$	3 348 516 \$	● \$
Capitaux propres				
Actions ordinaires <sup>3), 4)</sup> .....	Illimité	8 005 987 \$ (15 064 944 actions)	(8 121 140 \$) ((15 180 819) actions)	● \$ (● actions)
Déficit <sup>5)</sup> .....		968 523 \$	968 523 \$	968 523 \$
Total des capitaux propres		7 037 464 \$	7 152 617 \$	● \$

1) Compte tenu de l'option d'attribution excédentaire.

2) Comprend le passif à long terme et le passif à court terme garanti. Se reporter aux notes 7 et 8 afférentes aux états financiers consolidés de la Société inclus ailleurs dans le présent prospectus.

3) Un montant additionnel de ● actions ordinaires ont été attribuées et réservées à des fins d'émission aux fins et aux montants indiqués ci-dessous :

i) ● actions ordinaires à la levée de l'option d'attribution excédentaire. Se reporter à « Mode de placement »;

ii) ● actions ordinaires à la levée des options de rémunération. Se reporter à « Mode de placement »;

iii) 2 623 580 actions ordinaires à la levée des options d'achat d'actions en cours et des options disponibles en vertu du régime d'options d'achat d'actions. Se reporter à « Régime d'options d'achat d'actions »;

iv) 500 000 actions ordinaires à l'exercice des bons de souscription garantis émis à HSBC Capital (Canada) Inc. en contrepartie de la garantie de la facilité de crédit. Les titres garantis peuvent être exercés au prix de 1,71 \$ en tout temps au plus tard le 23 novembre 2002. Se reporter à « Analyse par la direction des résultats d'exploitation et de la situation financière - Situation de trésorerie et sources de financement » et « Mode de placement ».

4) Un montant additionnel d'actions ordinaires ont été attribuées et réservées à des fins d'émission aux termes de la convention d'achat de LaserTechniek. Se reporter à « Activités de la Société - Récentes acquisitions ».

5) Au 31 janvier 2000.

## PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Le tableau qui suit présente les principales informations financières consolidées vérifiées de Virtek pour les trois exercices de Virtek terminés les 31 janvier 2000, 1999 et 1998. Le résumé suivant des principales informations financières consolidées vérifiées est tiré des états financiers consolidés de Virtek, devrait être lu avec ceux-ci, y compris les notes y afférentes et l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation inclus ailleurs dans le présent prospectus et est donné sous réserve de ceux-ci.

### Données de l'état des résultats

	<b>Exercices terminés les 31 janvier</b>		
	(en milliers de dollars, sauf les données par action)		
	<u><b>2000</b></u>	<u><b>1999</b></u>	<u><b>1998</b></u>
Chiffre d'affaires .....	15 605 \$	10 118 \$	7 543 \$
Coût des marchandises vendues.....	<u>5 593</u>	<u>3 176</u>	<u>2 754</u>
Marge brute .....	<u>10 012</u>	<u>6 942</u>	<u>4 789</u>
Charges :			
Générales et administratives.....	2 721	1 150	1 137
Vente et marketing .....	4 330	2 434	1 584
Recherche et développement.....	2 426	2 095	1 129
Moins : Crédits d'impôt à l'investissement.....	(223)	(278)	(605)
Amortissement .....	<u>812</u>	<u>602</u>	<u>486</u>
Total des charges .....	<u>10 066</u>	<u>6 003</u>	<u>3 731</u>
Autres produits (charges)			
Intérêts créditeurs .....	49	95	48
Intérêts débiteurs .....	(103)	(42)	(64)
Gain à la vente de la technologie de découpage....	<u>1 525</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
	<u>1 471</u>	<u>53</u>	<u>(16)</u>
Bénéfice avant provision pour (récupération des) impôts sur les bénéfices .....	<u>1 417</u>	<u>992</u>	<u>1 042</u>
Provision pour (récupération des) impôts sur les bénéfices.....			
Reportés .....	<u>175</u>	<u>(43)</u>	<u>—</u>
Bénéfice net.....	<u>1 242 \$</u>	<u>1 035 \$</u>	<u>1 042 \$</u>
Bénéfice par action en circulation .....	0,08 \$	0,07 \$	0,07 \$
Bénéfice dilué par action .....	0,08 \$	0,07 \$	0,07 \$
BAIIA <sup>1)</sup> .....	2 283	1 541	1 544

1) Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement. Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, le bénéfice net et le BAIIA comprennent un gain divers à la vente d'un actif secondaire et diverses charges non récurrentes. La répercussion de ces modifications se traduit par un gain divers d'environ 800 000 \$.

## Données du bilan

	Aux 31 janvier (en milliers de dollars)	
	<u>2000</u>	<u>1999</u>
<b>Actif :</b>		
Actif à court terme .....	7 135 \$	6 217 \$
Immobilisations, net.....	2 247	1 472
Débiteurs à long terme .....	76	-
Crédits d'impôt à l'investissement à récupérer .....	139	23
Actif incorporel, net .....	4 367	210
Impôts sur les bénéfices reportés .....	-	95
Total de l'actif .....	<u>13 964 \$</u>	<u>8 017 \$</u>
<b>Passif et capitaux propres :</b>		
Passif à court terme .....	3 994 \$	2 374 \$
Passif à long terme .....	2 609	168
Avantage incitatif.....	244	-
Impôts sur les bénéfices reportés.....	80	-
Capitaux propres .....	<u>7 037</u>	<u>5 475</u>
Total du passif et des capitaux propres.....	<u>13 964 \$</u>	<u>8 017 \$</u>

## ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

L'analyse qui suit présente des informations que la direction croit pertinentes pour évaluer et comprendre les résultats d'exploitation et la situation financière consolidés de la Société. La présente analyse doit être lue avec les états financiers consolidés de la Société, dont les notes y afférentes figurant ailleurs dans le présent prospectus. Voir les principales informations financières consolidées. Cette analyse renferme des énoncés prospectifs qui comportent des risques et des incertitudes. Les résultats réels de la Société peuvent différer beaucoup de ceux prévus dans les énoncés prospectifs par suite de certains facteurs, y compris, sans s'y restreindre, ceux présentés à la rubrique «Facteurs de risque».

### Aperçu

Virtek est une société de haute technologie qui développe, fabrique et commercialise des systèmes de technologie laser de précision pour un large éventail d'applications destinées surtout à être utilisées dans des usines de production et des laboratoires médicaux. Le siège social de la Société, situé à Waterloo, en Ontario, couvre une superficie de 25 000 pi<sup>2</sup> et comprend un laboratoire de recherche et une usine de production. Virtek maintient aussi un bureau de vente et de recherche à Boston, aux États-Unis, un bureau et une petite usine de montage en Belgique et un bureau des ventes au Royaume-Uni. Au 31 janvier 2000, Virtek comptait 70 employés à temps plein.

Au cours des exercices terminés les 31 janvier 1998, 1999 et 2000, les systèmes de technologie laser de précision à grande vitesse de Virtek ont servi principalement pour deux applications distinctes, soit :

*la modélisation laser* : procédé par lequel un rayon laser visible est projeté sur une surface afin de créer une image pour la disposition précise de pièces dans un processus de montage;

*l'imagerie laser* : procédé par lequel un rayon laser balaie un objet et fournit des données sur cet objet à l'opérateur.

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, Virtek a entrepris un certain nombre d'initiatives cadrant avec sa stratégie d'entreprise. Ces initiatives ont inclus l'acquisition de deux entreprises concurrentes, l'abandon de sa technologie de découpage du cuir, l'inscription de ses actions à la bourse de Toronto, la résiliation d'un contrat de distribution défavorable et l'établissement d'un réseau de distribution mondial pour ses entreprises de modélisation laser et d'imagerie laser. L'impact de ces initiatives est reflété dans les états financiers de la Société. Grâce à ces initiatives, la Société a vu ses produits bruts monter de 54 % par rapport à l'exercice précédent. Avant la vente en

novembre 1999, la technologie de découpage du cuir représentait 680 000 \$, ou 4 % des produits de la Société pour l'exercice.

Virtek s'est départie de sa technologie de découpage du cuir parce qu'elle ne cadrerait pas avec le reste de ses activités. Virtek a vendu sa technologie de découpage du cuir à Gerber Scientific Inc. pour une contrepartie au comptant de 1 525 125 \$. En vertu de la convention d'achat, Virtek a signé un contrat à prix fixe pour douze mois en vertu duquel elle recevra 435 000 \$.

L'augmentation du chiffre d'affaires au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000 découle principalement de la hausse des ventes des produits d'imagerie laser de Virtek et de la croissance soutenue de ses produits de modélisation laser. Les produits d'exploitation tirés du secteur d'activité de modélisation laser se sont élevés de 6 713 653 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 1998 à 7 883 684 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999 et, enfin, à 11 389 304 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000. Les ventes du secteur d'activité d'imagerie laser ont évolué de 829 806 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 1998, lorsque la totalité de ces produits d'exploitation provenait des ventes du produit pour découpage du cuir de la Société, à 2 234 469 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999 et 4 216 032 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000. Exclusion faite des produits d'exploitation tirés de la vente du produit pour découpage du cuir de la Société, les ventes de produits d'imagerie de Virtek se sont accrues de 245 % à l'exercice terminé le 31 janvier 2000 en regard de l'exercice 1999.

Au cours de l'exercice 2000, Virtek, a acquis la totalité des actions en circulation de LaserTechniek, entreprise de solutions de modélisation laser et distributeur de lasers. Se reporter à la rubrique intitulée «Activités de la Société – Acquisitions récentes». Cette acquisition a été comptabilisée comme un achat pur et simple et les résultats d'exploitation de LaserTechniek du 18 octobre 1999 au 31 janvier 2000 figurent dans les états financiers consolidés de la Société.

Virtek a également acheté certains actifs de l'entreprise de modélisation laser pour les accumulations de plis de matériaux en aérospatiale de GSI Lumonics, avec une certaine propriété intellectuelle au cours de l'exercice 2000. Se reporter à la rubrique intitulée «Activités de la Société – Acquisitions récentes».

Le coût des produits vendus inclut le coût des produits et les charges salariales liées au montage des produits de modélisation et d'imagerie.

Les charges de ventes comprennent les salaires des employés générant un profit comme le personnel des ventes directes, le personnel du marketing et les directeurs de marché, les commissions sur ventes de produits et les frais de publicité et de promotion.

Les frais de recherche et de développement incluent les salaires du personnel de recherche et développement et les matières utilisées au laboratoire de recherche de la Société.

Les charges générales et administratives consistent en salaires du personnel administratif, frais liés aux locaux, gains et pertes de change et autres frais administratifs.

## **Résultats d'exploitation**

### ***Exercice terminé le 31 janvier 2000 par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 1999***

#### *Chiffre d'affaires*

Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, les produits bruts se sont élevés de 54 % pour atteindre 15,6 millions \$ en regard de 10,1 millions \$ au cours de la période correspondante en 1999. Le chiffre d'affaires généré par l'entreprise de modélisation de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000 s'est accru de 44 % comparativement à la même période en 1999 et a représenté approximativement 73 % du chiffre d'affaires total comparativement à environ 78 % pour la période correspondante de 1999. L'accroissement des ventes de l'entreprise de modélisation de Virtek résulte principalement de la demande soutenue pour le produit de modélisation des entretoises de Virtek dans l'industrie des pièces pour maisons préfabriquées et du progrès sur le marché du produit de modélisation de Virtek destiné à l'industrie aérospatiale.

Le chiffre d'affaires généré par l'entreprise d'imagerie de Virtek pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000 s'est accru de 89 % comparativement à la même période en 1999 et a représenté 27 % du chiffre d'affaires total en regard de 22 % pour la période correspondante de 1999. Cette hausse du chiffre d'affaires de l'entreprise d'imagerie de Virtek découle surtout de la croissance soutenue des ventes de LaserQC, produit d'imagerie bidimensionnelle industriel de Virtek. Les ventes provenant de l'entreprise d'imagerie incluent les ventes de la technologie de découpage du cuir dont la Société s'est départie au cours de l'exercice. Cette technologie a représenté 1 211 000 \$ du chiffre d'affaires de l'exercice terminé le 31 janvier 1999 et 680 000 \$ du chiffre d'affaires de l'exercice terminé le 31 janvier 2000. Après redressement pour tenir compte de ces ventes, les ventes générées par l'entreprise d'imagerie de Virtek se sont accrues de 245 % en regard de la même période en 1999. Cette croissance inclut les ventes du ChipReader de la Société dont les expéditions commerciales ont débuté au troisième trimestre de l'exercice de la Société terminé le 31 janvier 2000.

#### *Marge bénéficiaire brute*

La marge bénéficiaire brute de Virtek a glissé à 64 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, en comparaison de 69 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999. Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, la Société a commencé à vendre le ChipReader qu'elle fabrique à son usine de Boston. La diminution de la marge bénéficiaire brute découle de la baisse des profits bruts matérialisés à la vente du ChipReader en raison des coûts de fabrication élevés. La Société est sur le point de déménager la production du ChipReader à son usine de production de Waterloo et espère réduire son coût de production par ce déménagement. Les ventes du produit de découpage du cuir de la Société ont entraîné une marge bénéficiaire brute moyenne supérieure à celle des autres produits de la Société. Ce produit a été abandonné au troisième trimestre de l'exercice 2000 par suite de la vente par la Société de sa technologie de découpage du cuir.

Les fluctuations néfastes du change ont également influé sur les résultats d'exploitation de la Société. La production est effectuée par la Société surtout au Canada, même si une grande part des produits d'exploitation de la Société est générée en dollars américains.

#### *Charges générales et administratives*

Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, les charges générales et administratives ont augmenté d'environ 1,5 million \$ par rapport aux niveaux de l'exercice 1999. Ces coûts comprennent un certain nombre de charges non récurrentes, dont environ 100 000 \$ liés à l'inscription de la Société à la bourse de Toronto, les frais d'environ 50 000 \$ liés au déménagement de la Société à une nouvelle usine et les radiations des stocks liés aux produits abandonnés ou désuets d'environ 100 000 \$. Environ 250 000 \$ de l'augmentation reflètent les coûts associés à du nouveau personnel et 430 000 \$ ont trait à des frais plus élevés liés au bureau, dont des frais engagés en rapport avec les installations nouvellement louées de la Société à Waterloo et au Massachusetts. Quelque 300 000 \$ de cette hausse rendent compte du raffermissement du dollar canadien par rapport au dollar américain dans l'année. Exclusion faite des charges liées à des postes non récurrents, les charges générales et administratives de la Société ont totalisé environ 2,4 millions \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000 et reflètent le taux annuel actuel des charges générales et administratives de la Société. La Société n'envisage pas de hausses additionnelles du niveau de dépenses dans un avenir rapproché.

#### *Charges de recherche et de développement (et crédits d'impôt à l'investissement)*

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, la Société a concentré ses efforts sur le lancement du ChipReader. Par conséquent, les dépenses de recherche et de développement sont demeurées relativement uniformes en regard des dépenses au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 1999. Étant donné que les travaux de recherche et de développement liés au ChipReader ont été effectués à l'extérieur du Canada, ils ne donnent pas droit à des crédits d'impôt à l'investissement. Les crédits d'impôt à l'investissement ont atteint 223 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000 en regard de 278 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999. Par suite de l'inscription de ses actions à la bourse de Toronto, la Société n'a plus le droit de recevoir des crédits d'impôt à l'investissement remboursables. En outre, le rythme auquel la Société peut recevoir un crédit diminuera également.

### *Ventes et marketing*

Les charges de ventes et marketing se sont élevées pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000 par rapport aux niveaux de l'exercice précédent parce que la Société a accru ses efforts de marketing. Un certain nombre d'employés se sont joints à l'équipe de Virtek dans les domaines des ventes et du soutien des ventes. Virtek a également entrepris un certain nombre d'initiatives de marketing à l'exercice 2000 afin d'accroître la pénétration des produits existants et de lancer de nouveaux produits. Virtek maintient ses dépenses à l'égard des brochures sur les produits, de la publicité dans les revues professionnelles et des envois postaux ciblés aux clients éventuels. Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, les charges de ventes et de marketing se sont établies à 4 330 000 \$, représentant 28 % des ventes brutes comparativement à 2 434 000 \$, représentant 24 % des ventes brutes de l'exercice terminé le 31 janvier 1999.

### *Impôts sur les bénéfices*

Même si la Société a eu recours à des reports prospectifs de pertes fiscales pour minimiser ses impôts sur les bénéfices à payer, elle prévoit que les profits de l'exercice 2001 seront imposables. La note 10 afférente aux états financiers résume les reports prospectifs de perte restant disponibles.

### *Questions liées au change*

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 2000, Virtek a enregistré 14,2 millions \$ (91 %) de ses produits d'exploitation en dollars américains. Le cours du change moyen durant l'exercice 2000 a été d'environ 1,48 \$ pour 1,00 \$ US.

### ***Exercice terminé le 31 janvier 1999 par rapport à l'exercice terminé le 31 janvier 1998***

#### *Chiffre d'affaires*

Pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999, les produits bruts se sont établis à 10,1 millions \$ en regard de 7,5 millions \$ pour la même période en 1998, ce qui représente une hausse de 34 %. Les ventes générées par l'entreprise de modélisation de la Société pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999 se sont accrues de 17 % en regard de la même période en 1998 et ont représenté environ 78 % du chiffre d'affaires total par rapport à environ 89 % pour la période correspondante de 1998. Cela découle des résultats médiocres enregistrés au troisième trimestre, lorsque les dépenses en capital ont diminué par suite du repli économique prévu. Le chiffre d'affaires lié à la modélisation a progressé au quatrième trimestre, représentant 78 % des produits bruts pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999, comparativement à 89 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 1998. Cette hausse découle des efforts soutenus de la Société en vue de réduire sa dépendance à l'égard des secteurs cycliques et de pénétrer des marchés plus vastes et moins instables.

Le chiffre d'affaire généré par l'entreprise d'imagerie de Virtek pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999 s'est accru de 169 % en regard de la même période en 1998 et a représenté environ 22 % du chiffre d'affaires total comparativement à 11 % pour la même période en 1998. Cette hausse a résulté surtout du lancement du LaserQC, produit d'imagerie bidimensionnelle industriel de Virtek. Les ventes se sont aussi accrues grâce au produit pour découpage du cuir de la Société. Au premier trimestre de 1999, Virtek a lancé le ChipReader, produit d'imagerie visant les domaines de la génomique et la protéomique.

#### *Marge bénéficiaire brute*

La marge bénéficiaire brute de Virtek s'est élevée à 69 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999 par rapport à 63 % pour l'exercice terminé le 31 janvier 1998. Cet accroissement reflète la capacité de Virtek de maintenir sa stratégie de fixation des prix tout en augmentant les volumes et réalisant des économies d'achat et de production.

Les fluctuations favorables du change ont également été bénéfiques aux résultats d'exploitation de Virtek. La composition des produits a également joué un rôle dans l'accroissement des marges bénéficiaires brutes.

L'augmentation des ventes de produits d'imagerie et de modélisation conjuguée au nombre élevé de composantes de logiciel ont réduit le coût des produits vendus.

#### *Charges générales et administratives*

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 1999, les charges générales et administratives ont peu varié par rapport à l'exercice 1998. Virtek a continué de profiter des diverses initiatives lancées à l'exercice 1998 en vue de réduire les frais généraux de 10 % par rapport au niveau de l'exercice 1997.

#### *Charges de recherche et de développement (et crédits d'impôt à l'investissement)*

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 1999, la Société a concentré ses efforts sur le lancement de nouveaux produits afin de réduire sa dépendance à l'égard des secteurs cycliques. Par conséquent, Virtek a accru ses charges de recherche et de développement de 85 % par rapport à la période correspondante en 1998. En février 1998, Virtek a ouvert un bureau aux États-Unis afin de développer le ChipReader pour les domaines de la génomique et de la protéomique. Étant donné que ces travaux de recherche et de développement ont été effectués à l'extérieur du Canada, ils ne donnent pas droit à des crédits d'impôt à l'investissement. Les crédits d'impôt à l'investissement de Virtek sont donc passés de 604 000 \$ à l'exercice terminé le 31 janvier 1998 à 278 000 \$ à l'exercice terminé le 31 janvier 1999.

#### *Ventes et marketing*

Les charges de ventes et marketing se sont élevées pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999 par rapport au niveau de l'exercice précédent parce que la Société a accru ses efforts de marketing. Un certain nombre d'employés se sont joints à l'équipe de Virtek dans les domaines des ventes et du soutien des ventes. Virtek a également entrepris un certain nombre d'initiatives de marketing à l'exercice 1999 afin d'accroître la pénétration des produits existants et de lancer de nouveaux produits. Virtek a commencé à dépenser pour les brochures sur les produits, la publicité dans les revues professionnelles et les envois postaux ciblés aux clients éventuels. Pour l'exercice terminé le 31 janvier 1999, les charges de ventes et de marketing se sont établies à 2 434 000 \$, représentant 24 % des ventes brutes comparativement à 1 584 000 \$, représentant 21 % des ventes brutes à l'exercice terminé le 31 janvier 1998.

#### *Questions liées au change*

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 1999, Virtek a enregistré 9,3 millions \$ (92 %) de ses produits d'exploitation en dollars américains. Le cours du change moyen durant l'exercice 1999 a été d'environ 1,49 \$ pour 1,00 \$ US.

#### **Situation de trésorerie et sources de financement**

Virtek a continué de financer la croissance de la Société avec sa capacité d'autofinancement et les crédits d'impôt remboursables. Par conséquent, la Société a terminé l'exercice avec un fonds de roulement ferme d'environ 3,1 millions \$, dont 920 000 \$ au comptant. Les débiteurs de 3,75 millions \$ résultent des 4,8 millions \$ des ventes générées au dernier trimestre de l'exercice. Les stocks se sont accrus par rapport aux niveaux des exercices précédents et incluent environ 700 000 \$ de stocks liés aux deux acquisitions effectuées par la Société au cours de l'exercice. Après redressement pour tenir compte de ces nouveaux stocks, la Société a, en fait, réduit ses stocks par rapport aux niveaux de 1999.

La Société a une ligne de crédit de 2 500 000 \$, sous réserve de limites consenties en prêt sur des débiteurs, des stocks et certains crédits d'impôt à l'investissement. Cette ligne de crédit est remboursable à vue. Au 31 janvier 2000, aucun montant n'avait été tiré sur cette facilité de crédit.

Le 23 novembre 1999, la Société a conclu une facilité de crédit avec la banque, qui est la société mère de Valeurs Mobilières HSBC (Canada) Inc., l'un des preneurs fermes, en rapport avec une facilité de crédit non renouvelable garantie de 2 millions \$. Quelque 2,7 millions \$ du produit net du placement serviront à rembourser certaines dettes de la Société. À la date des présentes, la Société respecte les modalités et conditions importantes de la facilité de crédit.

Société de capital HSBC (Canada) Inc. (le «garant»), société membre du groupe de Valeurs Mobilières HSBC (Canada) Inc., l'un des preneurs fermes, a fourni une garantie de l'obligation de la Société à l'égard de la banque en vertu de la facilité de crédit. En contrepartie de la garantie, la Société a versé au garant une commission d'engagement totalisant 100 000 \$ et est tenue de verser une commission de garantie égale à 5 % par année du capital du prêt alors avancé et en cours, laquelle commission doit s'élever de 9 % par année après le 30 novembre 2000 sur le capital de la facilité de crédit. Les commissions additionnelles totalisant 125 000 \$ peuvent être versées si la dette est en cours après les dates précisées dans la convention. Se reporter aux rubriques intitulées «Emploi du produit» et «Mode de placement».

En rapport avec la facilité de crédit, le garant a reçu des bons de souscription d'actions (les «bons de souscription de garantie») lui donnant le droit d'acheter jusqu'à 500 000 actions ordinaires. Les bons de souscription de garantie peuvent être exercés à un prix de 1,71 \$ en tout temps au plus tard le 23 novembre 2002. Se reporter aux rubriques «Emploi du produit» et «Mode de placement».

### **An 2000**

Virtek n'a relevé aucune défectuosité ni erreur importante de ses systèmes d'exploitation ou d'affaires par suite du passage de 1999 à 2000. En se fondant sur ses activités depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000, Virtek pense que le problème lié au passage à l'an 2000 aura un effet négligeable sur ses activités en cours. Cependant, il est possible que le plein effet du changement de date, qui posait problème parce que les programmes informatiques utilisent deux chiffres au lieu de quatre pour identifier l'année, ne se soit pas encore fait sentir. Par exemple, il est possible que les problèmes liés au passage à l'an 2000 ou des problèmes similaires comme les problèmes liés à l'année bissextile influent sur la facturation, la liste de paie ou la date d'arrêt des comptes à la fin du mois, du trimestre ou de l'exercice. Virtek pense que ces problèmes seront mineurs et faciles à corriger. En outre, Virtek pourrait également souffrir si les clients ou les fournisseurs sont affectés par un problème lié au passage à l'an 2000 ou des problèmes semblables. Virtek n'a pas relevé de problème important lié au passage à l'an 2000 ou de problème similaire qui aurait touché ses clients ou fournisseurs.

Virtek a consacré environ 50 000 \$ à la préparation à l'an 2000 au cours de 1999. Ces efforts ont compris le remplacement du matériel non conforme et désuet et des logiciels non conformes ainsi que l'identification et la correction des problèmes liés au passage à l'an 2000.

## **DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS**

Le capital-actions autorisé de la Société est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires parmi lesquelles, en date du 4 avril 2000, 15 180 819 actions ordinaires étaient émises et en circulation.

Chaque action ordinaire confère à son porteur un droit de vote par action lors des assemblées des actionnaires de la Société et le droit de recevoir des dividendes lorsqu'ils sont déclarés par le conseil d'administration et de participer aux distributions des éléments d'actif de la Société, sous réserve des droits des porteurs de toute catégorie d'actions de rang supérieur aux actions ordinaires.

## **RELEVÉ DES DIVIDENDES ET POLITIQUE**

La Société a actuellement l'intention de conserver tous les bénéfices futurs, le cas échéant, pour les utiliser dans le cadre de ses activités et ne prévoit pas verser de dividendes sur les actions ordinaires dans un avenir rapproché. Toute décision de verser des dividendes à l'avenir demeurera à la discrétion du conseil d'administration de la Société et sera prise en tenant compte de sa situation financière et d'autres facteurs réputés pertinents par le conseil d'administration.

## DILUTION

Après avoir donné effet au placement et en présumant que l'option pour attributions excédentaires n'a pas été levée, le prix d'offre de chaque action ordinaire offerte en vertu des présentes excède, en date du 31 janvier 2000, son actif corporel net consolidé de • \$, ce qui représente un facteur de dilution de • %. Le tableau qui suit présente la dilution par action ordinaire :

Prix d'offre par action ordinaire .....	•	\$
Actif corporel net en date du 31 janvier 2000.....	•	\$
Augmentation de l'actif corporel net attribuable au présent placement <sup>(1)</sup> .....	•	\$
Actif corporel net consolidé après le présent placement.....	•	\$
Dilution pour les acquéreurs.....	•	\$
Pourcentage de dilution par rapport au prix d'offre.....	•	%

---

(1) Après déduction des dépenses liées au présent placement estimées à • \$ et de la rémunération des preneurs fermes de • \$ payables par la Société.

## MODE DE PLACEMENT

Aux termes d'une convention datée du • 2000 (la « convention de prise ferme ») intervenue entre, d'une part, la Société, et, d'autre part, Valeurs Mobilières HSBC (Canada) Inc., Yorkton Valeurs Mobilières Inc. et Brant Securities Inc. (collectivement, les « preneurs fermes »), la Société s'est engagée à émettre et à vendre les actions ordinaires, et les preneurs fermes se sont engagés individuellement à acheter, sous réserve des conditions énoncées dans la convention de prise ferme, le • 2000, ou à une autre date pas plus tard que le • 2000, selon ce qui peut être convenu, la totalité absolue des actions ordinaires au prix de • \$ l'action ordinaire payable en espèces sur livraison des certificats représentant les actions ordinaires. Le prix d'offre des actions ordinaires a été déterminé par voie de négociations entre la Société et les preneurs fermes. La convention de prise ferme prévoit le versement aux preneurs fermes, pour les services qu'ils rendent dans le cadre du placement, d'une rémunération de • \$ l'action ordinaire vendue.

De plus, la Société a attribué aux preneurs fermes une option (l'« option pour attributions excédentaires ») visant l'acquisition d'un maximum de • actions ordinaires supplémentaires au prix de • \$ l'action ordinaire payable en espèces sur livraison de ces actions ordinaires supplémentaires. L'option pour attributions excédentaires peut être levée de temps à autre en totalité ou en partie pendant une période de 60 jours à compter de la date de clôture afin de pourvoir aux attributions excédentaires, le cas échéant, et à des fins de stabilisation du marché. La convention de prise ferme prévoit le paiement par la Société aux preneurs fermes d'une rémunération de • \$ l'action ordinaire vendue aux termes de l'option pour attributions excédentaires pour les services qu'ils rendent à cet égard. Le présent prospectus vise aussi le placement des actions ordinaires pouvant être émises à la levée de l'option pour attributions excédentaires.

Aux termes de la convention de prise ferme, la Société émettra aux preneurs fermes des options de rémunération (les « options de rémunération ») visant l'acquisition de • actions ordinaires au prix d'offre en tout temps avant la date qui correspond au 18<sup>e</sup> mois suivant la date de clôture du placement. Le présent prospectus vise aussi le placement des options de rémunération.

Les preneurs fermes peuvent résilier la convention de prise ferme à leur discrétion en fonction de leur évaluation des marchés financiers, et la convention de prise ferme peut aussi être résiliée advenant certains événements déterminés. Toutefois, les preneurs fermes sont tenus de prendre livraison de la totalité des actions ordinaires et de les régler si des actions sont achetées aux termes de la convention de prise ferme.

Aux termes des instructions générales de la Commission des valeurs mobilières du Québec et de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, les preneurs fermes ne peuvent, pendant la période du placement, offrir d'acheter ou acheter des actions ordinaires. La restriction qui précède fait l'objet d'exceptions, à la condition que l'offre ou l'achat ne soit pas effectué dans le but de créer un marché actif réel ou apparent pour les actions ordinaires ou d'en hausser le cours. Ces exceptions incluent une offre ou un achat autorisés aux termes des règlements et des règles de la BT concernant la stabilisation du marché et les activités passives de maintien du marché et une offre ou un achat effectués pour un client ou pour le compte d'un client lorsque l'ordre de celui-ci n'a pas été sollicité pendant la période du placement. Sous réserve de ce qui précède et des lois applicables, relativement au placement, les preneurs fermes peuvent procéder à des attributions excédentaires ou effectuer des opérations visant à stabiliser ou maintenir le cours des actions ordinaires à un niveau supérieur à celui qui pourrait par ailleurs prévaloir sur le marché libre. Ces opérations peuvent être entreprises ou interrompues en tout temps pendant le placement.

La Société s'est engagée en faveur des preneurs fermes à ne pas, dans les 90 jours suivant la date de clôture, sauf dans certaines circonstances, directement ou indirectement, émettre ou vendre ou offrir de vendre des actions ordinaires ou d'autres titres convertibles en actions ordinaires ou échangeables contre celles-ci ni annoncer publiquement son intention de le faire, sans avoir obtenu le consentement écrit préalable des preneurs fermes à l'exception : i) de l'attribution d'options aux termes du régime d'options d'achat d'actions et l'émission d'actions ordinaires à la levée de ces options; et ii) l'émission d'actions ordinaires à l'exercice de titres convertibles, de bons de souscription ou d'options en circulation ou en cours de validité.

Les actions ordinaires ne sont pas ni ne seront enregistrées en vertu de la *United States Securities Act of 1933*, en sa version modifiée (la « Loi de 1933 ») ou d'une loi sur les valeurs mobilières des États-Unis et, sous réserve de certaines exceptions, elles ne peuvent être offertes ni vendues, directement ou indirectement, aux États-Unis. Toutefois, la convention de prise ferme permet aux preneurs fermes d'offrir de nouveau et de revendre des actions ordinaires, conformément à la loi applicable, à un nombre restreint d'investisseurs institutionnels autorisés aux États-Unis, dans le cadre d'opérations qui sont dispensées d'enregistrement aux termes des lois sur les valeurs mobilières fédérales américaines en vertu de la Règle 144A prise en vertu de la Loi de 1933. Les actions ordinaires constitueront des titres subalternes au sens de la Règle 144(a)(3) de la Loi de 1933. De plus, tant qu'un délai de 40 jours ne s'est pas écoulé après le début du placement, il se peut qu'une offre ou une vente d'actions ordinaires offertes par les présentes aux États-Unis par un courtier (qu'il participe ou non au placement) viole les exigences d'enregistrement de la Loi de 1933 si elle est faite autrement qu'en conformité avec la Règle 144A en vertu de cette loi.

Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc., l'un des preneurs fermes, est une filiale en propriété exclusive de la banque qui a consenti une facilité de crédit à la Société. Cette facilité de crédit est garantie par Société de capital HSBC (Canada) Inc. (le « garant »), une filiale en propriété exclusive de la banque et une personne du même groupe que Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc. Relativement à la facilité de crédit, le garant a reçu les bons de souscription de garantie lui conférant le droit d'acquérir un maximum de 500 000 actions ordinaires. Les bons de souscription de garantie peuvent être exercés au prix de 1,71 \$ en tout temps au plus tard le 23 novembre 2002. Approximativement 2,7 millions \$ du produit net résultant du placement serviront à rembourser la dette. Voir les rubriques intitulées « Emploi du produit » et « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation – Situation de trésorerie et sources de financement ».

La décision de placer les actions ordinaires offertes par les présentes et la détermination des conditions du placement résultent de négociations entre la Société et les preneurs fermes. Ni la banque ni HSBC Capital (Canada) Inc. n'ont participé à cette décision ou à cette détermination.

## VARIATION DU COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS

Les actions ordinaires sont cotées à la BT depuis le 14 juin 1999 sous le symbole « VRK ». Auparavant, les actions ordinaires étaient cotées au Canadian Dealing Network Inc. sous le symbole « VRTK ».

Le 5 avril 2000, soit le dernier jour de négociation avant la date du présent prospectus, le cours de clôture des actions ordinaires à la BT s'établissait à 4,60 \$. Le tableau qui suit présente des renseignements concernant la négociation des actions ordinaires pour les périodes indiquées :

	<u>Haut</u>	<u>Bas</u>	<u>Volume</u>
<b><u>1998</u></b>			
Deuxième trimestre.....	1,65 \$	1,20 \$	1 925
Troisième trimestre.....	1,50	1,15	1 168
Quatrième trimestre .....	1,40	1,00	975 654
<b><u>1999</u></b>			
Premier trimestre .....	2,05	1,30	1 508
Deuxième trimestre.....	2,65	1,40	1 841
Troisième trimestre.....	2,25	1,87	630 660
Quatrième trimestre .....	2,20	1,55	1 367
<b><u>2000</u></b>			
Janvier.....	2,79	2,10	1 422
Février.....	6,35	2,20	3 238
Mars.....	6,40	3,99	1 241
Avril (jusqu'au 5 avril) .....	4,95	4,00	71 781

## PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Le tableau qui suit renferme des détails des placements antérieurs d'actions ordinaires au cours de la période de douze mois qui précède :

<u>Date de l'émission</u>	<u>Nombre d'actions ordinaires</u>	<u>Prix par action ordinaire</u>	<u>Produit total</u>
Mai 1999 à mars 2000	179 014 <sup>(1)</sup>	0,50 \$ à 2,08 \$	159 256 \$
Février 1999 à octobre 1999	94 000 <sup>(2)</sup>	0,75 \$	70 500 \$
18 novembre 1999	117 939 <sup>(3)</sup>	1,73 \$	203 799 \$

- 1) Émises dans le cadre de la levée d'options d'achat d'actions. Voir la rubrique intitulée « Régime d'options d'achat d'actions ».
- 2) Émises dans le cadre de la levée d'options d'achat d'actions attribuées antérieurement en vertu d'une convention de services de consultation qui a expiré le 31 octobre 1998.
- 3) Émises à titre de rémunération partielle relativement à l'acquisition de LaserTechniek. Voir la rubrique intitulée « Activités de la Société – Acquisitions récentes ».

## PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

À la connaissance de la Société, le tableau qui suit indique le nombre d'actions ordinaires dont est propriétaire chaque actionnaire de la Société qui est propriétaire véritable, directement ou indirectement, de plus de 10 % des actions ordinaires en circulation, ou qui exerce un contrôle ou une emprise sur un tel pourcentage de ces actions, compte tenu et compte non tenu du placement.

<u>Nom et adresse</u>	<u>Avant le placement</u>		<u>Après le placement</u>	
	<u>Nombre d'actions ordinaires</u>	<u>Pourcentage de la catégorie</u>	<u>Nombre d'actions ordinaires</u>	<u>Pourcentage de la catégorie</u>
Andrew K.C. Wong Waterloo (Ontario)	1 839 150	12 %	●	● %

En date du 4 avril 2000, les administrateurs et hauts dirigeants de la Société, en tant que groupe, étaient propriétaires véritables, directement ou indirectement, de 3 565 467 actions ordinaires, ou exerçaient un contrôle ou une emprise sur un tel nombre d'actions ordinaires, représentant 23 % du nombre total d'actions ordinaires en circulation.

### **FACTEURS DE RISQUE**

Un investissement dans les titres de la Société est spéculatif et comporte des risques importants que les investisseurs éventuels devraient examiner attentivement avant d'en acquérir. En plus des autres renseignements figurant ailleurs dans le présent prospectus, les investisseurs éventuels devraient examiner attentivement les facteurs de risque suivants :

#### **Rapidité de l'évolution technologique**

L'industrie de la technologie laser se caractérise par la rapidité de l'évolution de la technologie, l'évolution des normes sectorielles et les introductions fréquentes de nouveaux produits; l'une ou l'autre de ces caractéristiques pouvant rendre désuets les produits existants de la Société. Le succès de la Société dépend de sa capacité à améliorer ses produits existants et à introduire de nouveaux produits pour répondre aux besoins changeants des utilisateurs ultimes et s'adapter aux nouvelles normes sectorielles. La Société doit consacrer des efforts constants et des ressources financières pour mettre au point et améliorer les produits existants et faire de la recherche pour mettre au point de nouveaux produits. La mise au point de nouveaux produits à la fine pointe de la technologie est un processus complexe et incertain exigeant beaucoup d'innovation, de même que l'anticipation exacte des tendances technologiques et du marché. Il se peut que la Société ne soit pas en mesure de découvrir, de mettre au point, de fabriquer, de commercialiser ou de soutenir des produits nouveaux ou améliorés avec succès ou en temps opportun et qu'elle ne soit pas en mesure de réagir efficacement aux annonces de produits par les concurrents, aux changements technologiques ou aux nouvelles normes sectorielles. Il se peut aussi que la Société annonce de nouveaux produits ou des améliorations de produits, des fonctions ou des technologies qui peuvent remplacer ou raccourcir le cycle de vie des produits qu'elle offre actuellement et faire en sorte que les clients reportent l'achat de ses produits existants.

#### **Droits exclusifs de la Société et d'autres personnes**

La Société se fonde sur des brevets, des droits d'auteur, des secrets commerciaux, du savoir-faire exclusif non breveté et l'innovation technologique permanente pour protéger les technologies qu'elle considère importantes pour l'expansion de ses affaires. La Société se fonde sur différentes méthodes pour protéger ses droits exclusifs, y compris des conventions de confidentialité conclues avec des employés et des fournisseurs et des accords de licence avec ses clients qui renferment des modalités et des conditions interdisant la reproduction, la divulgation ou la cession non autorisée de ses logiciels. Il se peut que ces mesures ne fournissent pas une protection significative ou des recours adéquats en cas d'utilisation ou de divulgation non autorisées des renseignements exclusifs de la Société. Il est aussi possible que d'autres personnes mettent au point indépendamment ce savoir-faire ou y aient accès ou mettent au point indépendamment des technologies qui sont essentiellement équivalentes ou supérieures à celles de la Société. L'échec de ces mesures de protection pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société. Les lois de certains pays ne protègent pas les droits de propriété intellectuelle de la Société dans la même mesure que le font celles du Canada ou des États-Unis.

L'état des brevets en matière de technologie est souvent incertain et comporte des questions de droit et de faits complexes. La Société ne sait pas si les demandes de brevet futures donneront lieu à la délivrance de brevets. De plus, les brevets délivrés peuvent être contestés, invalidés ou contournés. Il se peut que des brevets semblables ne confèrent pas d'avantage concurrentiel ou de protection contre les concurrents qui disposent de technologies similaires. Il se peut que les concurrents actuels ou potentiels aient déposé des demandes de brevet ou obtenu des brevets et qu'ils obtiennent des droits supplémentaires et exclusifs à l'égard de technologies employées dans les brevets de la Société ou qui font concurrence à ceux-ci. Les litiges en matière de brevet se répandent parmi les sociétés de technologie. En cas de contestation, des brevets actuels de la Société et des brevets délivrés à l'avenir pourraient ne pas être jugés valides. Il se peut que la Société soit partie à des instances en matière de conflit relativement à un ou plusieurs de ses brevets ou demandes de brevet pour déterminer la priorité d'invention.

Le succès commercial de la Société dépend aussi en grande partie de sa capacité à exercer ses activités sans contrefaire les brevets et les autres droits exclusifs d'autres personnes. Même si la Société croit que ses produits ne portent pas atteinte aux droits exclusifs d'autres personnes et qu'elle n'a pas reçu d'avis de contrefaçon censément commise, certains des produits de la Société pourraient porter atteinte à des droits exclusifs existants. Dans de nombreux cas, les demandes de brevets sont tenues secrètes jusqu'à la délivrance de brevets. En conséquence, la Société ne peut être certaine qu'elle est le premier inventeur des technologies visées par les demandes de brevet en instance ou qu'elle ne contrefait pas les brevets d'autres personnes.

Il se peut que des litiges soient nécessaires pour déterminer la validité et la portée des droits exclusifs d'autres personnes ou pour agir en défense à l'égard de réclamations en matière de contrefaçon. Si la Société devient partie à un litige, un conflit ou une autre instance administrative concernant ses droits exclusifs, elle devra engager d'importantes dépenses, ce qui détournera sensiblement les efforts de son personnel technologique et de gestion. De plus, une décision défavorable pourrait assujettir la Société à des obligations importantes ou exiger de celle-ci qu'elle obtienne des licences qui peuvent ne pas être disponibles, ou ne pas l'être à des conditions favorables. Des limites ou un empêchement peut être imposé à la Société à l'égard de la fabrication et de la vente de ses produits en cas de décision défavorable dans le cadre d'une instance judiciaire ou administrative ou si elle n'obtient pas les licences nécessaires.

### **Risques inhérents aux acquisitions**

Un élément important de la stratégie de croissance de la Société consiste à examiner les possibilités d'acquisition qui complèteraient ses produits existants, élargiraient sa couverture du marché et sa capacité de distribution ou amélioreraient ses fonctions technologiques. Même si la Société n'a pas conclu d'entente exécutoire à l'égard de nouvelles acquisitions, elle est actuellement à divers stades de discussions concernant des possibilités d'acquisition et elle pourrait acquérir des entreprises, des produits ou des technologies supplémentaires à l'avenir. Les acquisitions futures pourraient donner lieu à des coûts de restructuration, des émissions de titres de participation ayant éventuellement un effet de dilution, l'endettement et des dettes éventuelles ainsi que des dépenses d'amortissement liées au fonds de commerce et à d'autres éléments d'actif incorporels, l'une ou l'autre de ces conséquences pouvant avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société et sur le cours de ses actions ordinaires.

Les acquisitions comportent de nombreux risques, dont ceux liés à l'intégration des activités, des technologies et des produits acquis, le détournement de l'attention de la direction et la perte potentielle d'employés clés des organisations acquises. Il se peut que la Société ne réussisse pas à intégrer les produits, les technologies ou les employés d'une entreprise qui pourrait être acquise à l'avenir, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

### **Responsabilité du fait du produit**

Les produits de la Société sont très complexes et perfectionnés et pourraient renfermer des vices de conception ou des erreurs de logiciel difficiles à détecter et à corriger. La Société ne garantit pas qu'aucune erreur ne sera découverte dans les nouveaux produits après qu'elle a commencé à les expédier sur le marché ou, que si de telles erreurs sont découvertes, qu'elle sera en mesure de les corriger en temps utile. La découverte de vices dans les produits et l'incapacité de corriger des erreurs pourrait entraîner le retard ou la perte de l'acceptation sur le marché des produits de la Société, des dépenses de garantie importantes, le détournement des ressources d'ingénierie et des

autres ressources des activités de développement de produits et la perte de crédibilité auprès de ses clients et utilisateurs ultimes, dont l'un ou l'autre pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société. Même si la Société maintient une couverture d'assurance pour les réclamations relatives à la responsabilité découlant des produits, elle ne garantit pas que la couverture sera adéquate ou que toutes les réclamations seront couvertes. À ce jour, la Société n'a présenté aucune réclamation à l'égard de cette assurance.

### **Acceptation par le marché des produits**

Comme dans le cas de tous produits technologiques, il existe un risque important que le marché n'accepte pas les nouveaux produits de la Société. L'acceptation par le marché des produits de la Société dépend, en grande partie, de sa capacité à prouver la performance et le caractère économique de ses produits par rapport aux produits concurrents et le succès de ses activités de vente ainsi que celles de ses clients. Il se peut que la Société ne soit pas en mesure de commercialiser sa technologie et elle ne peut garantir que l'un quelconque de ses produits actuels ou futurs sera accepté sur le marché.

### **Concurrence**

Les marchés des produits de technologie laser sont concurrentiels et assujettis à de fréquentes introductions de produits offerts à un meilleur prix et comportant de meilleures caractéristiques de rendement, à l'évolution rapide de la technologie et à de nouvelles normes sectorielles. La Société rivalise avec divers types de sociétés y compris des sociétés créées depuis plusieurs années qui disposent de ressources financières, commerciales, techniques, humaines et autres beaucoup plus importantes. Il se peut que ces concurrents disposent de certains avantages par rapport à la Société, y compris les capacités de négocier des prix sur certaines pièces, et ce, plus bas que ceux qui sont offerts à la Société. La Société prévoit que d'autres sociétés entreront sur les marchés où elle rivalise. La concurrence accrue pourrait entraîner une importante concurrence en matière de prix, des marges de profit réduites ou la perte de parts de marché. Il se peut que la Société ne soit pas en mesure de rivaliser avec succès avec les concurrents existants ou futurs et elle ne garantit pas que les pressions exercées par la concurrence n'auront pas une incidence défavorable importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

### **Dépendance envers du personnel clé**

La Société dépend en grande partie d'un certain nombre d'employés clés, y compris M. James Crocker, le président et chef de la direction de la Société. La perte des services de M. Crocker ou ceux d'un ou de plusieurs autres dirigeants de la Société pourrait avoir une incidence défavorable sur ses activités. De plus, la capacité de la Société à mettre au point, fabriquer et commercialiser ses produits et à rivaliser avec des concurrents actuels et futurs dépend, en grande partie, de sa capacité à recruter et à fidéliser du personnel qualifié. La concurrence pour du personnel qualifié dans l'industrie où la Société exerce ses activités est intense, et la Société doit rivaliser dans ce domaine avec des sociétés qui disposent de ressources financières et autres beaucoup plus importantes que celles dont elle dispose. Le fait pour la Société de ne pas réussir à fidéliser et à recruter du personnel qualifié pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses résultats d'exploitation et sur sa situation financière.

### **Volatilité possible du cours des actions**

Le cours des actions ordinaires pourrait être assujetti à des fluctuations importantes en réaction à des variations trimestrielles des résultats d'exploitation, aux annonces d'innovations technologiques ou de nouveaux produits par la Société ou ses concurrents, aux changements dans les estimations financières des analystes de valeurs mobilières, ou d'autres événements ou facteurs ou être touché défavorablement par ceux-ci. De plus, les marchés financiers ont éprouvé d'importantes fluctuations du cours et des volumes qui ont touché particulièrement le cours des titres de participation de plusieurs sociétés technologiques. Cette volatilité a eu une incidence importante sur les cours des titres émis par de nombreuses sociétés pour des motifs qui n'ont pas de rapport avec leur résultats d'exploitation. Les importantes fluctuations boursières ou le fait que les résultats d'exploitation de la Société au cours d'un trimestre particulier ne répond pas aux attentes du marché pourraient avoir une incidence défavorable sur le cours des actions ordinaires.

### **Absence de dividendes**

À ce jour, aucun dividende n'a été versé sur les actions ordinaires. La Société prévoit que, dans l'avenir prévisible, ses bénéfices, s'il en est, seront conservés pour être utilisés dans ses activités et qu'aucun dividende en espèces ne sera versé sur les actions ordinaires.

### **Dépendance envers les fournisseurs**

Les produits fabriqués par la Société exigent actuellement l'utilisation d'un galvanomètre, un élément stratégique du projecteur laser qui déplace les miroirs à l'aide d'un moteur. La pénurie de cet élément pourrait empêcher la Société de lancer ses produits sur le marché. La Société a pris des mesures pour conclure un partenariat commercial avec le fournisseur actuel de cet élément et elle a pris des mesures pour s'assurer qu'il existe des fournisseurs d'un élément comparable, en cas de besoin.

### **Fluctuations des résultats d'exploitation**

Les produits de la Société représentent une dépense d'immobilisations pour ses clients. Les dépenses d'immobilisations consacrées au matériel de fabrication tendent à être cycliques par nature et, en conséquence, la Société a historiquement éprouvé des fluctuations de ses revenus et bénéfices trimestriels. La Société essaie de régler ce problème au moyen de la diversification par secteurs et régions géographiques et de stratégies de fixation des prix qui génèrent des ventes au cours de périodes pendant lesquelles les clients n'engagent pas d'importantes dépenses d'immobilisations.

### **Risques liés au taux de change**

Les résultats financiers de la Société sont publiés en dollars canadiens. Une partie importante des revenus de la Société est réalisée en dollars américains, laquelle devise doit être convertie en dollars canadiens pour les besoins de la présentation des résultats d'exploitation de la Société. Presque toutes les dépenses de la Société sont engagées en dollars canadiens. Le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain a varié sensiblement au cours des trois dernières années. Les augmentations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation de la Société. La Société évalue périodiquement le risque de change auquel elle est exposée, et il se peut qu'à l'avenir, elle procède à des opérations de couverture du risque de change. À l'heure actuelle, la Société ne procède pas à de telles opérations.

### **Concentration des ventes**

Virtek a tiré et croit qu'elle continuera de tirer une partie importante de ses revenus d'un nombre limité de clients. Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, les revenus provenant d'un client, un distributeur des systèmes de modélisation laser, représentaient 6 277 000 \$, soit 40 % des revenus totaux de la Société et les revenus provenant des cinq plus importants clients de la Société représentaient 9 211 000 \$, soit 59 % des revenus totaux de la Société. La perte d'un important client pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. En date du 31 janvier 2000, quatre clients comptaient pour 54 % (quatre clients en 1999 – 72 %) du solde des comptes clients.

## **QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE**

Les questions d'ordre juridique relativement au placement seront examinées par Cassels Brock & Blackwell, s.r.l., pour le compte de la Société, et, par Goodman and Carr, pour le compte des preneurs fermes.

## **CONTRATS IMPORTANTS**

Les seuls contrats importants conclus par Virtek au cours des deux années précédant la date des présentes ou qui ont été conclus avant la clôture du placement, à l'exception de ceux qui ont été conclus dans le cours normal des affaires, sont les suivants :

- a) la convention de prise ferme mentionnée à la rubrique intitulée « Mode de placement »; et
- b) la convention de facilité de crédit « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation – Situation de trésorerie et sources de financement ».

Des copies des conventions qui précèdent peut être consultées au siège social de la Société pendant les heures normales d'ouverture pendant la période du placement des actions ordinaires offertes par le présent prospectus et dans les 30 jours qui suivent.

### **ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT**

L'admissibilité des actions ordinaires à des fins de placement par des acquéreurs à qui l'une des lois suivantes s'appliquent est, dans certains cas, régie par des critères que ces acquéreurs sont tenus d'établir comme politiques ou lignes directrices aux termes de la loi applicable (et, le cas échéant, du règlement pris en vertu de celle-ci) et est assujéti aux normes de placement prudent et aux dispositions générales en matière de placement qui y sont prévues :

*Loi sur les sociétés d'assurances* (Canada)  
*Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt* (Canada)  
*Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension* (Canada)  
*Financial Institutions Act* (Colombie-Britannique)  
*Loan and Trust Corporations Act* (Alberta)  
*The Pension Benefits Act, 1992* (Saskatchewan)  
*Loi sur les fiduciaires* (Manitoba)  
*Loi sur les assurances* (Manitoba)  
*Loi sur les sociétés de prêt et de fiducie* (Ontario)  
*Loi sur les régimes de retraite* (Ontario)  
*Loi sur les fiduciaires* (Nouveau-Brunswick)

*Loi sur les assurance* (Québec) (à l'égard d'assureurs autres que les sociétés mutuelles, les fonds d'assurance, les sociétés de garantie et les ordres professionnels régis par le *Code des professions* (Québec))  
*Loi sur les régimes complémentaires de retraite* (Québec)  
*Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne* (Québec) (pour une société de fiducie qui investit ses propres fonds et dépose ceux qu'elle reçoit auprès d'une société d'épargne (au sens de cette loi) qui investit ses propres fonds)

De l'avis Cassels Brock & Blackwell, s.r.l., conseillers juridiques de la Société, et de Goodman and Carr, conseillers juridiques des preneurs fermes, les actions ordinaires constituent des placements admissibles aux termes de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenus de retraite et des régimes de participation différée aux bénéfices (collectivement, les « régimes de revenus différés ») et constitueront des placements admissibles pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-études, et ce, aux termes des modifications proposées à la réglementation fiscale. De l'avis de ces conseillers, se fondant en partie sur une attestation de la Société relative à des questions de faits, les actions ordinaires offertes aux termes des présentes ne constitueront pas, à la date de leur émission, des « biens étrangers » pour les fins de l'assujettissement à l'impôt en vertu de la partie IX de la Loi, sur les régimes de revenus différés, les placements enregistrés et les autres entités exonérées d'impôt, y compris la plupart des fiducies régies par des régimes enregistrés de retraite.

### **VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES**

Les vérificateurs de la Société sont Ernst & Young, s.r.l., Kitchener (Ontario).

L'agent chargé de la tenue des registres et agent des transferts pour les actions ordinaires est Equity Transfer Services Inc. à ses principaux bureaux de Toronto (Ontario).

### **DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES**

Les lois établies par diverses autorités législatives au Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution, qui ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception réelle ou réputée du prospectus et ses

modifications. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus ou ses modifications contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non-transmission du prospectus et des modifications. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans des délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

## RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux administrateurs de  
**Virtek Vision International Inc.**

Nous avons vérifié les bilans consolidés de **Virtek Vision International Inc.** aux 31 janvier 2000 et 1999 et les états consolidés des résultats et du déficit et des flux de trésorerie de chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 janvier 2000. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 janvier 2000 et 1999 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 janvier 2000 selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Kitchener, Canada  
le 15 mars (le ● mars 2000 pour la  
note 16)

●

Comptables agréés

# ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

**Virtek Vision International Inc.**

(Constituée en vertu des lois de l'Ontario)

## BILANS CONSOLIDÉS

Aux 31 janvier

	<b>2000</b>	<b>1999</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>ACTIF (notes 7 et 8)</b>		
<b>Actif à court terme</b>		
Espèces et quasi-espèces	920 618	1 477 405
Débiteurs (note 2)	3 752 396	2 667 245
Stocks (note 3)	2 260 194	1 606 301
Crédits d'impôt à l'investissement à recevoir (note 4)	73 898	312 896
Charges payées d'avance	128 433	153 382
Total de l'actif à court terme	7 135 539	6 217 229
Immobilisations net (note 5)	2 247 484	1 471 717
<b>Divers</b>		
Débiteurs à long terme	75 623	—
Crédits d'impôt à l'investissement à récupérer (note 4)	139 370	23 390
Actif incorporel net (note 6)	4 366 636	210 050
Impôts sur les bénéfices reportés (note 10)	—	95 000
	4 581 629	328 440
Total de l'actif	13 964 652	8 017 386

**Virtek Vision International Inc.**

	<b>2000</b>	<b>1999</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>PASSIF ET CAPITAUX PROPRES</b>		
<b>Passif à court terme</b>		
Créditeurs et charges à payer	3 371 365	1 996 191
Produits reportés	287 391	210 252
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an et avantage incitatif	335 495	167 674
<b>Total du passif à court terme</b>	<b>3 994 251</b>	<b>2 374 117</b>
Passif à long terme ( <i>note 8</i> )	2 608 852	168 085
Avantage incitatif	244 085	—
Impôts sur les bénéfices reportés ( <i>note 10</i> )	80 000	—
	<b>2 932 937</b>	<b>168 085</b>
	<b>6 927 188</b>	<b>2 542 202</b>
Engagements et éventualités (notes 8 et 11)		
<b>Capitaux propres</b>		
Capital social ( <i>note 9</i> )	8 005 987	7 686 190
(Déficit)	(968 523)	(2 211 006)
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>7 037 464</b>	<b>5 475 184</b>
<b>Total du passif et des capitaux propres</b>	<b>13 964 652</b>	<b>8 017 386</b>

*Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés*

Au nom du conseil,

(Signé) Charles E. Greb  
Administrateur

(Signé) Robert B. Nally  
Administrateur

**Virtek Vision International Inc.**

## **ÉTATS CONSOLIDÉS DU DÉFICIT**

Exercices terminés les 31 janvier

	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
(Déficit) au début de l'exercice	(2 211 006)	(3 245 686)	(4 288 118)
Bénéfice net	1 242 483	1 034 680	1 042 432
(Déficit) à la fin de l'exercice	(968 523)	(2 211 006)	(3 245 686)

*Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés*

## ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

Exercices terminés les 31 janvier

	2000 \$	1999 \$	1998 \$
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	15 605 336	10 118 153	7 543 459
Coût des marchandises vendues	5 593 056	3 175 625	2 753 856
<b>Marge brute</b>	10 012 280	6 942 528	4 789 603
<b>CHARGES</b>			
Générales et administratives	2 720 629	1 150 159	1 136 643
Ventes et marketing	4 330 370	2 433 851	1 584 425
Recherche et développement	2 426 361	2 095 056	1 129 356
Moins : Crédits d'impôt à l'investissement	(223 058)	(278 007)	(604 703)
Amortissement	811 946	602 440	485 716
	10 066 248	6 003 499	3 731 437
(Perte) bénéfice d'exploitation	(53 968)	939 029	1 058 166
<b>Autres produits (charges)</b>			
Intérêts créditeurs	49 236	94 616	48 118
Intérêts débiteurs	(102 910)	(41 965)	(63 852)
Gain à la vente de la technologie de découpage (note 14)	1 525 125	—	—
	1 471 451	52 651	(15 734)
Bénéfice avant provision pour (récupération des) impôts sur les bénéfices	1 417 483	991 680	1 042 432
<b>Provision pour (récupération des) impôts sur les bénéfices (note 10)</b>			
Reportés	175 000	(43 000)	—
	175 000	(43 000)	—
<b>Bénéfice net</b>	1 242 483	1 034 680	1 042 432
Bénéfice par action en circulation	0,08 \$	10,07 \$	0,07 \$
Bénéfice dilué par action	0,08 \$	0,07 \$	0,07 \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	14 881	14 720	14 452
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation - diluées (en milliers)	16 529	16 508	15 957

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés

## ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

Exercices terminés les 31 janvier

	2000 \$	1999 \$	1998 \$
<b>ACTIVITÉS D'EXPLOITATION</b>			
Encaissements provenant des clients	14 151 701	9 336 093	7 211 891
Montants au comptant versés aux fournisseurs et aux employés	(13 192 952)	(8 681 920)	(6 870 303)
Remboursements au comptant de crédits d'impôt à l'investissement et d'autres impôts	346 076	1 033 948	484 749
Intérêt créditeurs	49 236	94 616	48 118
Intérêts payés	(102 910)	(41 965)	(63 852)
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation</b>	<b>1 251 151</b>	<b>1 740 772</b>	<b>810 603</b>
<b>ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>			
Achat d'immobilisations, déduction faite des cessions	(1 423 024)	(1 206 449)	(306 091)
Produit tiré de la vente de la technologie de découpage	1 525 125	—	—
Acquisition de l'actif de modélisation en aérospatiale de GSI Lumonics et frais connexes ( <i>note 13</i> )	(3 648 689)	—	—
Acquisition de LaserTechniek BVBA et frais connexes ( <i>note 13</i> )	(898 205)	—	—
Ajouts aux frais de brevets et de marques de commerce	(69 782)	(68 272)	(84 921)
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>	<b>(4 514 575)</b>	<b>(1 274 721)</b>	<b>(391 012)</b>
<b>ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>			
Produit d'emprunts à long terme	2 785 395	—	—
Remboursement de dettes à long terme	(194 756)	(175 533)	(207 309)
Produit provenant de l'émission d'actions ordinaires	115 998	121 950	106 250
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>	<b>2 706 637</b>	<b>(53 583)</b>	<b>(101 059)</b>
Flux de trésorerie au cours de l'exercice	(556 787)	412 468	318 532
Espèces et quasi-espèces au début de l'exercice	1 477 405	1 064 937	746 405
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	920 618	1 477 405	1 064 937

*Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés*

## **1. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES**

### **Principes de consolidation**

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et de ses filiales en propriété exclusive, Virtek Vision Corp., filiale active canadienne, Virtek Vision Inc., filiale active américaine et Virtek NV, société de portefeuille belge et sa filiale. Tous les comptes et les soldes intersociétés importants ont été éliminés à la consolidation.

### **Constatation des produits d'exploitation**

Les produits d'exploitation tirés des ventes sont constatés comme suit :

#### **(a) Ventes de produits**

Les produits d'exploitation tirés de la vente de produits sont constatés à l'expédition.

#### **(b) Produits d'exploitation tirés de la maintenance et d'autres services**

Les produits d'exploitation tirés de la maintenance sont issus de contrats d'un ou deux ans qui débutent à l'expiration de la période de garantie. Les produits d'exploitation de ces contrats sont constatés au prorata de la durée des contrats. Les produits d'exploitation tirés d'autres services sont constatés à la prestation de ces services.

Les produits reportés comprennent les dépôts de clients relativement à des ventes de produits et des produits reportés liés à des contrats de maintenance.

### **Réserve de garantie**

La Société prévoit une réserve de garantie et des frais d'installation, le cas échéant, à l'expédition selon une estimation des frais prévus.

### **Recherche et développement**

Les dépenses de recherche sont passées en charge dans la période où elles sont engagées. Les dépenses de développement sont capitalisées pourvu qu'elles correspondent aux critères comptables. Jusqu'à maintenant, ces dépenses n'ont pas satisfait aux critères comptables pour la capitalisation et ont été passées en charges au moment où elles ont été engagées. Les dépenses de recherche et de développement sont réduites par des crédits d'impôt à l'investissement et des subventions gouvernementales connexes. Les crédits d'impôt à l'investissement pour la recherche scientifique et le développement expérimental sont constatés dans la période où les dépenses admissibles sont engagées et si on peut raisonnablement garantir qu'elles seront réalisées.

### **Change**

Les comptes des filiales étrangères en propriété exclusive sont convertis en dollars canadiens. Pour ce faire, on convertit les actifs et les passifs monétaires au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice, les actifs et passifs non monétaires aux taux de change historique et les produits et charges au taux de change moyen pour la période. Les gains ou les pertes découlant de la conversion sont inclus dans les états des résultats.

Les opérations de change sont converties en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date de l'opération. Les soldes en devises d'actifs et de passifs monétaires sont convertis à l'aide du taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. Tout gain ou toute perte en découlant est incluse au bénéfice.

## **Emploi d'estimations**

La préparation des états financiers consolidés, conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, exige que la direction fasse des estimations et formule des hypothèses qui touchent les montants présentés dans les états financiers consolidés et les notes y afférentes. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

## **Espèces et quasi-espèces**

La Société considère tous les placements hautement liquides dont l'échéance initiale est de 90 jours ou moins comme des quasi-espèces. Les quasi-espèces sont comptabilisées au coût qui se rapproche de leur valeur marchande.

## **Stocks**

Les produits finis et les travaux en cours sont évalués au moindre du coût moyen et de la valeur de réalisation nette. Les matières premières sont évaluées au moindre du coût moyen et du coût de remplacement.

## **Immobilisations**

La Société comptabilise l'amortissement des immobilisations à l'aide de la méthode linéaire à compter du mois suivant le mois de l'acquisition. Les immobilisations sont amorties sur leur durée de vie utile estimative. La durée de vie utile estimative de l'équipement de projection laser, du matériel informatique et des logiciels est de trois ans, et celle du mobilier de bureaux, des agencements et d'autre matériel est de cinq ans. Les améliorations locatives sont amorties à l'aide de la méthode linéaire sur la durée du bail. Les immobilisations sont comptabilisées au coût, moins l'aide gouvernementale ou les crédits d'impôt à l'investissement applicables.

## **Écart d'acquisition**

L'écart d'acquisition illustre la différence entre le montant payé par la Société pour acquérir d'autres sociétés et la participation de la Société dans l'actif identifiable net des sociétés acquises. L'écart d'acquisition est amorti selon la méthode linéaire sur six ans. La Société évalue les flux de trésorerie futurs prévus de l'entreprise acquise à chaque date de l'arrêté des comptes et redresse l'écart d'acquisition pour toute baisse de valeur.

## **Actif incorporel**

L'actif incorporel comprend les paiements relatifs à une entente de non-concurrence et d'autres biens incorporels, frais de brevets et de marques de commerce. Les frais de brevet et de marques de commerces sont amortis selon la méthode de l'amortissement dégressif à raison de 30 %. L'entente de non-concurrence et autres biens incorporels sont amortis selon la méthode linéaire sur six ans.

## **Avantage incitatif**

L'avantage incitatif représente des fonds avancés par le locateur pour des améliorations locatives. L'avantage incitatif est amorti sur la durée du bail, et l'amortissement est porté en diminution des charges locatives.

## **Impôts sur les bénéfices**

La Société comptabilise les impôts sur les bénéfices à l'aide de la méthode du report d'impôts fixe. En vertu de cette méthode, il y a report des impôts sur les bénéfices en raison d'écarts entre le moment d'inclure certains éléments des produits et des charges dans le calcul du bénéfice comptable et le moment de leur inclusion dans le calcul du bénéfice imposable. Les soldes d'impôts reportés ont trait aux crédits d'impôt à l'investissement

**Virtek Vision International Inc.**  
**Notes afférentes aux états financiers consolidés**  
**31 janvier 2000**

remboursables, aux écarts entre l'amortissement comptable et fiscal et aux provisions non déductibles aux fins fiscales au cours de l'exercice.

### **Régime de rémunération sous forme d'actions**

La Société a un régime de rémunération sous forme d'actions, décrit à la note 9. Les options sont octroyées à la juste valeur marchande des actions selon le régime d'options d'achat d'actions au rendement de la Société. Par conséquent, aucune charge de rémunération n'est constatée à l'égard de ce régime lorsque les options d'achat d'actions sont émises. Toute contrepartie versée à la levée des options d'achat d'actions ou pour l'achat de capital social est constatée à titre d'augmentation du capital social.

### **Bénéfice par action**

Le bénéfice par action en circulation est calculé à l'aide du nombre moyen pondéré des actions en circulation durant l'exercice.

Le bénéfice dilué par action désigne les répercussions sur le bénéfice par action de la conversion en actions ordinaires de toutes les options et de tous les bons de souscription en cours, ayant un effet de dilution. Dans le calcul, l'hypothèse veut que les fonds issus de la conversion donnent lieu à des intérêts créditeurs à un taux annuel de 5 %.

### **États des flux de trésorerie**

Pour l'exercice 2000, la Société a adopté le nouveau chapitre 1540 du Manuel de l'ICCA intitulé États des flux de trésorerie. Par suite de l'adoption de ce chapitre, les placements ayant une échéance initiale de plus de 90 jours sont classés dans les activités d'investissement, les opérations hors caisse ne sont pas présentées et l'information supplémentaire est divulguée. Les chiffres comparatifs sont été reclassés.

## **2. DÉBITEURS**

Au 31 janvier 2000, quatre clients représentent 54 % (quatre clients en 1999 - 72 %) du solde des débiteurs de l'exercice en cours.

Les débiteurs de la Société se rapportent surtout à des ventes de produits. Des règles relatives aux limites de crédit, à l'évaluation du crédit et à la surveillance des comptes sont utilisées pour réduire le risque de pertes.

Une partie importante des débiteurs sont libellés en dollars américains. La Société surveille régulièrement les taux de change, mais ne couvre pas actuellement son risque à l'égard des fluctuations de change.

## **3. STOCKS**

Les stocks comprennent ce qui suit :

	<b>2000</b>	<b>1999</b>
	\$	\$
Matières premières et travaux en cours	1 902 924	1 339 221
Produits finis	357 270	267 080
	<u>2 260 194</u>	<u>1 606 301</u>

#### **4. CRÉDITS D'IMPÔT À L'INVESTISSEMENT**

Les crédits d'impôt à l'investissement sont comptabilisés lorsque des dépenses admissibles sont faites et lorsqu'on peut raisonnablement garantir que les crédits seront réalisés. Les crédits d'impôt à l'investissement obtenus à l'égard de dépenses en cours pour des activités de recherche et de développement admissibles sont portés en réduction des charges dans les états des résultats. Les crédits d'impôt à l'investissement pour l'exercice 2000 feront l'objet d'un examen et d'une vérification par l'Agence canadienne des douanes et du revenu (« ACDR »). Bien que la Société ait utilisé son meilleur jugement et sa meilleure compréhension de la législation en matière d'impôts sur le revenu pour établir les montants et l'à-propos des crédits d'impôt à l'investissement, les montants pourraient varier considérablement à court terme en fonction de l'examen et de la vérification de l'ACDR.

#### **5. IMMOBILISATIONS**

Les immobilisations comprennent ce qui suit :

	<b>Coût</b>	<b>Amortissement cumulé</b>	<b>Valeur comptable nette</b>
<b>2000</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
Matériel de projection laser, matériel informatique et logiciels	2 467 179	1 531 132	936 047
Projecteurs laser remis à neuf	505 782	229 983	275 799
Mobilier de bureaux, agencements et autre matériel	1 013 255	627 489	385 766
Améliorations locatives	715 643	65 771	649 872
	<b>4 701 859</b>	<b>2 454 375</b>	<b>2 247 484</b>

	<b>Coût</b>	<b>Amortissement cumulé</b>	<b>Valeur comptable nette</b>
<b>1999</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
Matériel de projection laser, matériel informatique et logiciels	2 014 013	1 204 540	809 473
Projecteurs laser remis à neuf	458 273	87 704	370 569
Mobilier de bureaux, agencement et autre matériel	717 863	498 377	219 486
Améliorations locatives	351 743	279 554	72 189
	<b>3 541 892</b>	<b>2 070 175</b>	<b>1 471 717</b>

#### **6. ACTIF INCORPOREL**

L'actif incorporel comprend ce qui suit :

	<b>2000</b>	<b>1999</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>
Brevets et marques de commerce, déduction faite de l'amortissement cumulé de 245 819 \$ (197 130 \$ en 1998)	231 144	210 050
Écart d'acquisition, déduction faite de l'amortissement cumulé de 28 000 \$	1 074 803	—
Entente de non-concurrence et autres biens incorporels, déduction faite de l'amortissement cumulé de 88 000 \$	3 060 689	—
<b>Valeur comptable nette</b>	<b>4 366 636</b>	<b>210 050</b>

## 7. LIGNES DE CRÉDIT BANCAIRE

La Société a une ligne de crédit de 2 500 000 \$, sous réserve de limites consenties en prêt sur des débiteurs, des stocks et certains crédits d'impôt à l'investissement, disponibles au taux préférentiel (le taux préférentiel étant de 6,5 % au 31 janvier 2000) pour les avances en dollars canadiens et au taux de base américain plus ½ % (le taux de base américain étant de 9,0 % au 31 janvier 2000) pour les avances en dollars américains. Cette ligne de crédit est remboursable à vue et est garantie par un contrat de garantie générale. Au 31 janvier 2000, aucun montant n'avait été tiré sur cette facilité de crédit.

La Société a également une facilité de crédit de 150 000 \$ disponible pour des contrats au comptant ou des contrats de change à terme. Cette facilité est garantie par un contrat de garantie générale. Au 31 janvier 2000, la Société n'avait aucune obligation contractuelle en suspend relativement à des instruments de couverture de change.

Les facilités de crédit susmentionnées sont renouvelables annuellement.

## 8. DETTE À LONG TERME

	2000 \$	1999 \$
Emprunt à terme d'une période d'amortissement de trois ans, portant intérêt au taux préférentiel plus ¾ %, à l'égard duquel un contrat de garantie générale est donné en gage, exigible en versements mensuels de capital de 12 032 \$, plus les intérêts, échéant en avril 2001.	168 086	312 473
Emprunt à terme d'une période d'amortissement de quatre ans portant intérêt à 9 %, à l'égard duquel un contrat de garantie générale est donné en gage, exigible en versements mensuels de capital et d'intérêt de 16 058 \$, échéant en mars 2002.	622 917	—
Prêt non renouvelable, à l'égard duquel un contrat de garantie générale est remis en gage, ainsi qu'une première cession d'assurance-vie collaborateurs de 2 000 000 \$. En plus des intérêts au taux préférentiel, la Société verse une commission de garantie correspondant à 5 % par année du solde impayé, majoré à 9 % à l'égard de tout montant toujours impayé en vertu de cette facilité après le 30 novembre 2000. De plus, des frais additionnels totalisant 125 000 \$ pourraient être exigibles si la dette est impayée après les dates précisées dans le contrat. Conformément à l'émission de ce passif, la Société a attribué 500 000 bons de souscription à des actions ordinaires (note 9 b)). Le prêt est remboursable à la première des dates suivantes, à savoir le 30 novembre 2001, la réalisation d'un appel public à l'épargne ou un appel de paiement en vertu de la garantie d'amélioration des termes de crédit.	2 000 000	—
Divers prêts à terme, avancées à LaserTechniek avec des périodes d'amortissement de quatre à cinq ans, portant intérêt à des taux allant de 2,28 % à 7,75 %, à l'égard desquelles une combinaison d'actifs d'exploitation sont remis en gage, exigibles en versements mensuels totaux de 2 533 \$, capital et intérêt, et deux prêts à terme exigibles en versements mensuels de capital de 2 822 \$, plus l'intérêt, échéant du mois d'août 2000 à mai 2003.	135 394	—

**Virtek Vision International Inc.**  
**Notes afférentes aux états financiers consolidés**  
**31 janvier 2000**

Divers	—	23 286
	2 926 397	335 759
Moins la tranche à court terme	317 545	167 674
	2 608 852	168 085

L'intérêt sur la dette à long terme était de 76 663 \$ (32 145 \$ en 1999; 49 384 \$ en 1998).

Les remboursements de capital exigés jusqu'en 2004 sont comme suit :

	\$
2001	317 545
2002	2 225 239
2003	373 336
2004	10 277
	2 926 397

On a établi que la juste valeur du passif financier à long terme, selon les taux d'emprunt en cours, est essentiellement la même que sa valeur comptable.

## 9. CAPITAL SOCIAL

### Autorisé

Nombre illimité d'actions ordinaires

Émis	Actions ordinaires		Bons de souscription d'actions ordinaires	
	#	\$	#	\$
Solde au 31 janvier 1998	14 604 210	7 564 240	—	—
Émis aux termes du régime d'options d'achat d'actions au rendement (c)	157 156	102 450	—	—
Émis conformément à un accord de services (a)	26 000	19 500	—	—
Solde au 31 janvier 1999	14 787 366	7 686 190	—	—
Émis aux termes du régime d'options d'achat d'actions au rendement (c)	65 639	45 498	—	—
Émis aux termes de l'acquisition (note 13)	117 939	203 799	—	—
Émis aux termes d'un accord de consultation (a)	94 000	70 500	—	—
Émis aux termes d'un accord de financement (b)	—	—	500 000	—
Solde au 31 janvier 2000	15 064 944	8 005 987	—	500 000

- (a) Aux termes d'un accord de services de consultation, la Société a émis des options visant l'achat de 120 000 actions ordinaires à 0,75 \$ l'action, pouvant être levées à la plus hâtive de ces éventualités i) la période de trois ans suivant la date d'acquisition et ii) la période d'un an suivant la date de résiliation de l'accord. Les options émises sont acquises à raison de 50 % en mai et 50 % en octobre 1997. Au 31 janvier 2000, les options avaient été levées en entier.
- (b) Conformément à un accord de financement, la Société a émis 500 000 bons de souscription d'actions ordinaires donnant droit au porteur de se voir émettre une action ordinaire à un prix d'exercice de 1,71 \$. Les bons viennent à échéance le 23 novembre 2002.
- (c) Le régime d'options d'achat d'actions au rendement de la Société (le « régime ») a été ratifié par les actionnaires de la Société, et le nombre maximum d'actions ordinaires devant être émises en vertu des options octroyées aux termes du régime ne pourra dépasser 3 000 000 d'actions ordinaires, y compris des options d'achat d'actions au rendement alors en circulation en vertu du régime d'options d'achat d'actions au

**Virtek Vision International Inc.**  
**Notes afférentes aux états financiers consolidés**  
**31 janvier 2000**

rendement de 1996 (comme modifié). Les options peuvent être octroyées aux administrateurs, dirigeants, employés clés et conseillers. Le prix de levée sera fixé par le conseil d'administration et ne pourra, en aucun cas, être inférieur au prix du marché des actions à la date d'approbation de l'octroi de l'option. Personne ne pourra se voir octroyer des options qui représenteraient plus de 5 % des actions ordinaires alors émises. Les opérations liées aux options d'achat d'actions au rendement pour les administrateurs, dirigeants, employés clés et conseillers pour les exercices terminés les 31 janvier 2000 et 1999 se présentent comme suit :

(d)

	<u>Options en cours</u>			
	<u>2000</u> Nombre d'options d'achat d'actions	Prix moyen pondéré	<u>1999</u> Nombre d'options d'achat d'actions	Prix moyen pondéré
<b>Solde au début de l'exercice</b>	1 952 907	0,97	1 535 750	0,68
Octroyées	520 000	1,89	770 000	1,48
Levées	(65 639)	0,69	(157 156)	0,65
Annulées	(228 856)	0,59	(195 687)	0,92
<b>Solde à la fin de l'exercice</b>	<b>2 178 412</b>	<b>1,16</b>	<b>1 952 907</b>	<b>0,97</b>

Fourchette du prix de levée \$	Nombre en cours #	Durée contractuelle résiduelle moyenne pondérée (années)	Prix de levée moyen pondéré \$	Nombre pouvant être levé #	Prix de levée moyen \$
0,50-0,75	682 562	3,68	0,58	378 906	0,61
0,76-1,15	321 400	3,23	0,79	237 825	0,78
1,16-1,75	828 950	4,35	1,56	513 950	1,58
1,76-2,65	295 500	5,64	2,18	24 250	2,21
2,66-4,00	50 000	4,17	3,00	50 000	3,00
	<b>2 178 412</b>			<b>1 204 931</b>	

Le prix de levée pour les 2 178 412 options en cours au 31 janvier 2000 varie de 0,50 \$ à 3,50 \$, à l'exception de certaines options dont le prix de levée dépend du prix de négociation futur.

Au 31 janvier 2000, 1 204 931 options du total des options en cours pouvaient être levées à des prix de levée allant de 0,55 \$ à 3,50 \$. Les dates d'échéance de ces options vont de mai 2000 à janvier 2005. Le prix de levée moyen pondéré de ces options est de 1,10 \$ et la durée contractuelle résiduelle moyenne pondérée est de 2,9 ans.

La période d'acquisition des options qui ne pouvaient pas être levées au 31 janvier 2000 va d'avril 2000 à décembre 2001, et certaines options dépendent de l'atteinte de certains objectifs par la Société. Le prix de levée moyen pondéré des options en cours est de 1,16 \$. La durée contractuelle moyenne pondérée des options en cours est de 3,0 ans, en supposant que les options acquises en fonction de l'atteinte de certains objectifs de rendement ont des durées contractuelles résiduelles de 6 ans.

Toutes les options peuvent être levées pour une période de cinq ans une fois acquises.

## 10. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

La provision pour (récupération des) impôts sur les bénéfices varie des montants qui auraient été calculés si on avait appliqué les taux d'imposition prévus par la loi avant la provision pour impôts sur les bénéfices dans le tableau suivant :

	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
	\$	\$	\$
Taux d'imposition fédéral et provincial prévus par la loi	44,6%	44,6%	44,6%
Moins crédit d'impôt pour bénéfices de fabrication et de transformation	2,2%	2,2%	2,2%
<b>Taux d'impôt sur les bénéfices fédéral et provincial réel</b>	<b>42,4%</b>	<b>42,4%</b>	<b>42,4%</b>
Impôts sur les bénéfices calculés aux taux en vigueur	601 000	420 000	442 000
Avantage des pertes et déductions constatées	(365 000)	(334 000)	(320 000)
Superdéduction de l'Ontario	(40 000)	(33 000)	(25 000)
Déduction pour petite entreprise	—	(44 000)	(44 000)
Écart temporaire et autres	(21 000)	(52 000)	(53 000)
	<b>175 000</b>	<b>(43 000)</b>	<b>—</b>

La Société et sa filiale canadienne ont les reports prospectifs de perte et les dépenses de recherche scientifique et de développement expérimental suivants, qui sont déductibles au moment de calculer le bénéfice aux fins de l'impôt sur les bénéfices du Canada comme suit :

	<b>Fédéral</b>	<b>Provincial</b>
	\$	\$
Reports prospectifs de perte	300 000	500 000
Dépenses de recherche scientifique et de développement expérimental	—	2 800 000
	<b>300 000</b>	<b>3 300 000</b>

Une partie de l'avantage fiscal découlant des reports prospectifs de perte et des dépenses de recherche scientifique et de développement expérimental n'a pas été constaté dans les présents états financiers. Les reports prospectifs de perte viennent à échéance en 2003. Les dépenses de recherche scientifique et de développement expérimental peuvent être reportées prospectivement de manière indéfinie.

La Société a également des reports prospectifs de perte de 1 300 000 \$ (900 000 \$ US) pour sa filiale américaine, qui sont déductibles au moment de calculer le bénéfice aux fins de l'impôt sur les bénéfices américain. Les reports prospectifs de perte viennent à échéance comme suit : 340 000 \$ en 2011, 390 000 \$ en 2014 et 570 000 \$ en 2015. L'avantage fiscal n'a pas été constaté dans les présents états financiers.

## 11. ENGAGEMENTS

La Société a des contrats de location-acquisition, surtout pour des installations, qui exigent les paiements minimums suivants pour les cinq prochains exercices :

**Virtek Vision International Inc.**  
**Notes afférentes aux états financiers consolidés**  
**31 janvier 2000**

	\$
2001	211 288
2002	207 442
2003	176 110
2004	178 100
2005	178 100
Par la suite	573 648
	1 524 688

## 12. INFORMATION SECTORIELLE

La Société compte deux secteurs isolables, soit la modélisation laser et l'imagerie laser. Le secteur de la modélisation laser assemble des projecteurs qui, combinés au logiciel breveté de la Société, produit un faisceau unique de lumière laser pour tracer un modèle virtuel dont les pièces seront intégrées à un processus de fabrication ou d'assemblage. Le secteur de l'imagerie laser utilise des algorithmes logiciels et des projecteurs différents pour balayer et capturent de façon adéquate l'image de l'objet lu optiquement.

Les conventions comptables de ces secteurs sont les mêmes que celles décrites à la note 1. La Société évalue le bénéfice ou la perte d'exploitation de ce secteur avant certaines charges générales et administratives. Aucune vente ni cession intersectorielle n'a eu lieu en 2000, 1999 et 1998.

Les secteurs isolables de la Société sont des unités fonctionnelles stratégiques qui offrent des produits et services différents.

<b>2000</b>	<b>Modélisation</b>	<b>Imagerie</b>	<b>Total</b>
	\$	\$	\$
Produits provenant de clients externes	11 389 304	4 216 032	15 605 336
Amortissement des immobilisations et de l'actif incorporel	392 698	213 503	606 201
Bénéfice (perte) sectoriel	4 010 260	(1 653 910)	2 356 350
Actif sectoriel	8 328 445	2 449 635	10 778 080
Dépenses au titre d'immobilisations sectorielles	526 120	389 994	916 114

<b>1999</b>	<b>Modélisation</b>	<b>Imagerie</b>	<b>Total</b>
	\$	\$	\$
Produits provenant de clients externes	7 883 684	2 234 469	10 118 153
Amortissement des immobilisations et de l'actif incorporel	409 000	109 771	518 771
Bénéfice (perte) sectoriel	2 881 847	(607 159)	2 274 688
Actif sectoriel	3 689 120	1 991 529	5 680 649
Dépenses au titre d'immobilisations sectorielles	699 662	428 010	1 127 672

**Virtek Vision International Inc.**  
**Notes afférentes aux états financiers consolidés**  
**31 janvier 2000**

<b>1998</b>	<b>Modélisation</b>	<b>Imagerie</b>	<b>Total</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
Produits provenant de clients externes	6 713 653	829 806	7 543 459
Amortissement des immobilisations et de l'actif incorporel	371 925	50 648	422 573
Bénéfice sectoriel	1 813 528	184 231	1 997 759
Actif sectoriel	2 709 290	382 367	3 091 657
Dépenses au titre d'immobilisations sectorielles	189 677	61 145	250 822

**Rapprochements**

	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>Bénéfice</b>			
Total du bénéfice des secteurs isolables	2 356 350	2 274 688	1 997 759
Gain à la vente de la technologie de découpage	1 525 125	—	—
Frais de recherche et de développement de la Société, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement	(535 222)	(353 996)	(397 248)
Charges générales et administratives non attribuées	(1 928 770)	(929 012)	(558 079)
<b>Total du bénéfice avant provision (récupération) d'impôts</b>	<b>1 417 483</b>	<b>991 680</b>	<b>1 042 432</b>
<b>Actif</b>			
Total de l'actif des secteurs isolables	10 778 080	5 680 649	3 091 657
Actif non attribué aux secteurs	3 186 572	2 336 737	2 898 581
<b>Total de l'actif</b>	<b>13 964 652</b>	<b>8 017 386</b>	<b>5 990 238</b>

	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>Amortissement des immobilisations et de l'actif incorporel</b>			
Total de l'amortissement des secteurs isolables	606 201	518 771	422 573
Amortissement non attribué aux secteurs	205 745	83 669	63 143
<b>Total de l'amortissement</b>	<b>811 946</b>	<b>602 440</b>	<b>485 716</b>

	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>Dépenses aux fins des immobilisations, déduction faite des cessions</b>			
Total des dépenses aux fins des immobilisations des secteurs isolables	916 114	1 127 672	250 822
Dépenses aux fins des immobilisations non attribuées aux secteurs	506 910	78 777	55 269
<b>Total des dépenses aux fins des immobilisations</b>	<b>1 423 024</b>	<b>1 206 449</b>	<b>306 091</b>

### Secteurs géographiques

	2000		1999		1998	
	Produits	Immobilisations	Produits	Immobilisations	Produits	Immobilisations
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Canada	1 429 659	1 749 777	838 945	1 144 640	—	747 246
États-Unis	9 685 381	295 529	7 723 796	327 077	5 775 241	—
Australie	173 977	—	441 072	—	342 661	—
R.-U./Europe	4 069 715	202 178	993 890	—	1 425 557	—
Asie	246 604	—	120 450	—	—	—
	15 605 336	2 247 484	10 118 153	1 471 717	7 543 459	747 246

Les produits tirés d'un client, qui est un distributeur du secteur de la modélisation, représentent environ 6 277 000 \$ (4 960 000 en 1999; 4 493 000 \$ en 1998) des produits totaux de la Société.

### 13. ACQUISITIONS

#### LaserTechniek BVBA

Le 18 octobre 1999, la Société a acquis la totalité des actions ordinaires émises et en circulation de LaserTechniek BVBA, entreprise de solutions de modélisation laser et distributeur de laser, dont le siège social se trouve en Belgique. Cette acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple, et les résultats d'exploitation de LaserTechniek BVBA du 18 octobre 1999 au 31 janvier 2000 sont pris en compte dans les présentes. Le tableau suivant présente le prix d'achat et la répartition de ce prix d'achat dans les états financiers consolidés de la Société.

	\$
Prix d'achat payé (*)	
Encaisse	784 422
Émission de 117 939 actions ordinaires	203 799
	988 221
Actifs et passifs nets	(17 559)
Écart d'acquisition	1 005 780

(\*) Aux termes des modalités de l'acquisition, la contrepartie totale versée par la Société pourrait augmenter à l'atteinte de certains objectifs de profit. À la date de l'acquisition, le prix d'achat a été versé, à raison de 784 422 \$ au comptant et le reste par l'entremise de l'émission de 117 939 actions ordinaires de la Société. Pour les douze mois terminés le 31 décembre 2000, si le bénéfice net avant impôts de LaserTechniek s'élève à 225 000 \$ US, un montant additionnel de 400 000 \$ US (371 625 euros) s'ajoutera au prix d'achat, 240 000 \$ US (223 005 euros) étant exigibles au comptant et le reste par l'émission d'actions ordinaires de la Société. Le taux de change utilisé pour convertir les dollars US en euros est le taux en vigueur à la date d'acquisition. Toute contrepartie additionnelle versée à l'atteinte de ces objectifs sera considérée comme une augmentation du prix d'achat.

Les actifs et passifs nets de LaserTechniek BVBA comprennent les actifs et les passifs incorporels. Les actifs incorporels comprennent l'encaisse, les débiteurs, les stocks et les immobilisations. Les passifs pris en charge comprennent surtout les créditeurs, les charges payées d'avance et les emprunts.

### **GSI Lumonics - Actif de modélisation laser pour les accumulations de plis de matériaux en aérospatiale**

Le 30 novembre 1999, la Société a acquis les stocks de GSI Lumonics liés à l'entreprise de modélisation laser pour les accumulations de plis de matériaux en aérospatiale, a conclu une entente de non-concurrence avec celle-ci et a acquis d'autres biens incorporels. Cette acquisition a été comptabilisée à titre d'achat d'actifs, et les résultats d'exploitation de cette unité d'exploitation de GSI Lumonics du 1<sup>er</sup> décembre 1999 au 31 janvier 2000 sont pris en compte dans les présentes. Le tableau suivant indique le prix d'achat payé et la répartition de ce prix d'achat dans les états financiers consolidés de la Société :

	\$
Prix d'achat payé au comptant (*)	3 500 000
Réparti à titre de :	
Stocks	500 000
Autres biens corporels et écart d'acquisition	1 000 000
Entente de non-concurrence	2 000 000
	<u>3 500 000</u>

(\*) Aux termes de l'acquisition, la Société versera une redevance égale à 10 % des produits de l'entreprise de modélisation laser pour les accumulations de plis de matériaux en aérospatiale à GSI Lumonics pour une période de trois ans suivant la date de l'acquisition. De plus, GSI Lumonics a convenu de ne pas être présent dans ce secteur pour une période de six ans suivant la date de l'acquisition.

#### **14. GAIN À LA VENTE DE LA TECHNOLOGIE DE DÉCOUPAGE**

Le 18 novembre 1999, la Société a conclu la vente de sa technologie de découpage du cuir à Gerber Scientific Inc. (NYSE : GRB). La vente a été comptabilisée à titre de cession d'un actif. Aux termes des modalités de la vente, la Société a reçu un produit de 1 525 000 \$ et a signé un contrat de soutien à prix fixe pour douze mois d'une valeur de 435 000 \$. Les produits aux termes du contrat de soutien seront gagnés et constatés pour l'exercice 2001. De plus, la Société a accepté de ne pas être un concurrent dans le secteur du découpage de patrons pour le cuir pour une période de cinq ans.

#### **15. CHIFFRES COMPARATIFS**

Un certain nombre de chiffres comparatifs ont été reclassés afin d'être conformes à la présentation adoptée pour l'exercice en cours.

#### **16. FAITS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN**

- a) Après le 31 janvier 2000, 115 875 actions ont été émises pour un produit au comptant de 115 153 \$ en vertu du régime d'options d'achat d'actions au rendement de la Société.
- b) Le ● 2000, la Société a conclu un contrat de prise ferme pour réaliser un appel public à l'épargne visant ● actions ordinaires pour un produit brut de ● \$ (déduction faite de la commission de vente et des honoraires professionnels de ● \$). La rémunération des preneurs fermes de ● \$ sera versée au comptant. Le produit net du placement après les commissions et les frais d'émission est estimé à ● \$. La Société a octroyé aux preneurs fermes une option pour 60 jours après la clôture du placement visant l'achat de ● actions ordinaires aux prix du placement pour couvrir les attributions excédentaires. À titre de rémunération additionnelle des preneurs fermes, la Société émettra des options de rémunération visant l'achat d'un montant maximum de ● actions ordinaires pouvant être levées au prix d'offre jusqu'à 18 mois après la date de clôture du placement.

## ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ

Le 6 avril 2000

Le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts par le présent prospectus, comme l'exigent la partie 9 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), la partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), la partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick), la partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), la partie XIV de la loi intitulée *Securities Act, 1990* (Terre-Neuve) et leurs règlements d'application. Le présent prospectus ne contient aucune déclaration fautive ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du présent placement au sens où l'entend la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et son règlement d'application.

(signé) James D. Crocker  
Chef de la direction

(signé) Philip Nafekh  
Chef de la direction

Au nom du conseil d'administration

(signé) Thomas D. Beynon  
Administrateur

(signé) Robert B. Nally  
Administrateur

## ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 6 avril 2000

Au meilleur de notre connaissance, information et croyance, le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts par le présent prospectus, comme l'exigent la partie 9 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), la partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), la partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick), la partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), la partie XIV de la loi intitulée *Securities Act, 1990* (Terre-Neuve) et leurs règlements d'application. Au meilleur de notre connaissance, le présent prospectus ne contient aucune déclaration fautive ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du présent placement au sens où l'entend la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et son règlement d'application.

VALEURS MOBILIÈRES HSBC (CANADA) INC.

Par : (signé) Daniel F. Hachey

YORKTON VALEURS MOBILIÈRES INC.

Par : (signé) Brian Campbell

BRANT SECURITIES INC.

Par : (signé) Hugh Jackson

Le système de modélisation laser LaserEdge® de Virtek aide les fabricants de l'industrie aérospatiale au cours du processus d'« accumulation » complexe qui permet de construire certains composants d'aéronefs à partir de pièces en matériau composite appelées « plis ». En utilisant des données CAO, le système projette une ébauche au laser pour indiquer à l'opérateur l'endroit précis où il doit mettre le prochain pli en place.

#### **PREMIÈRE IMAGE**

- prochain pli qui doit être mis en place
- rayon laser
- cibles rétro réfléchissantes
- ébauche laser pour le prochain pli
- premier pli
- outil

Les opérateurs du système LaserEdge de Virtek voient une ébauche lumineuse, inoffensive pour l'œil de chaque pli et ils sont alors capables de passer facilement d'un pli à un autre avec une série de commandes lancées par la frappe d'une seule touche.

#### **DEUXIÈME IMAGE**

La Société a lancé le concept de la modélisation laser pour l'alignement tridimensionnel de plis chez Boeing Corporation. Depuis lors, la Société a vendu LaserEdge à plusieurs sociétés aérospatiales à travers le monde, dont notamment Boeing Corporation, Lockheed Martin Corporation, British Aerospace plc, Eurocopter France et Fuji Heavy Industries.

#### **TROISIÈME IMAGE**