

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 ni ne sont inscrits aux termes de la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1933, dans sa version modifiée, et, sous réserve de certaines exceptions, ne peuvent être offerts ni vendus aux États-Unis d'Amérique. Se reporter à la rubrique «Mode de placement».

Premier appel public à l'épargne

15 juillet 1998

TECSYS

TECSYS INC.

16 800 000 \$

2 400 000 actions ordinaires

Le présent placement d'actions ordinaires (les «actions ordinaires») de TECSYS Inc. («TECSYS» ou la «société») se compose de 2 400 000 actions ordinaires (sans tenir compte de l'option en cas d'attributions excédentaires dont il est fait mention ci-dessous). Le prix d'offre des actions ordinaires a été établi par suite de négociations entre TECSYS, Griffiths McBurney & Associés, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. et CIBC Wood Gundy valeurs mobilières Inc. (les «preneurs fermes»). Compte tenu du présent placement, en date du 30 avril 1998, le prix d'offre de chaque action ordinaire dépasse de 4,88 \$ l'actif corporel net par action ordinaire, soit un facteur de dilution de 69,71 %. Se reporter à la rubrique «Dilution».

Il n'y a actuellement aucun marché pour la négociation des actions ordinaires offertes aux présentes. La Bourse de Montréal et la Bourse de Toronto ont approuvé conditionnellement l'inscription à la cote des actions ordinaires, sous réserve du respect par la société de toutes les exigences de ces Bourses au plus tard le 30 septembre 1998, y compris le placement des actions ordinaires auprès d'un certain nombre d'actionnaires publics.

Les actions ordinaires offertes aux présentes constitueront un placement admissible en vertu de certaines lois mentionnées à la rubrique «Admissibilité à des fins de placement». **Les souscripteurs éventuels devraient étudier attentivement certains facteurs de risque. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque».**

Prix : 7,00 \$ l'action ordinaire

	<u>Prix d'offre</u>	<u>Rémunération des preneurs fermes</u>	<u>Produit net pour TECSYS⁽¹⁾</u>
Par action ordinaire	7,00 \$	0,4305 \$	6,5695 \$
Total ⁽²⁾	16 800 000 \$	1 033 200 \$	15 766 800 \$

(1) Avant déduction des frais de placement, estimés à environ 760 000 \$, qui seront payés, avec la rémunération des preneurs fermes, à même le produit du présent placement.

(2) TECSYS a octroyé aux preneurs fermes une option (l'«option en cas d'attributions excédentaires»), valable pour une période de 60 jours suivant la date de clôture du présent placement, qui leur permet d'acquérir respectivement 360 000 actions ordinaires additionnelles, selon les modalités précisées ci-dessus, dans le but de couvrir les attributions excédentaires, s'il y a lieu, et de stabiliser le marché. Si les preneurs fermes lèvent intégralement l'option en cas d'attributions excédentaires, le prix d'offre total, la rémunération des preneurs fermes et le produit net pour TECSYS s'élèveront à 19 320 000 \$, 1 188 180 \$ et 18 131 820 \$, respectivement. Le présent prospectus vise aussi à autoriser le placement de l'option en cas d'attributions excédentaires pour les preneurs fermes et les actions ordinaires pouvant être émises à la levée de l'option en cas d'attributions excédentaires. Se reporter à la rubrique «Mode de placement».

Les preneurs fermes, pour leur propre compte, offrent conditionnellement les actions ordinaires, sous réserve de leur vente préalable et des réserves d'usage relatives à leur émission et à leur vente par TECSYS ainsi qu'à leur acceptation par les preneurs fermes conformément aux modalités de la Convention de prise ferme mentionnée à la rubrique «Mode de placement», et sous réserve de l'approbation de certaines questions juridiques par McCarthy Tétrault pour le compte de TECSYS et par Goodman Phillips & Vineberg (Toronto) pour le compte des preneurs fermes.

Les souscriptions d'actions ordinaires seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et de clore les registres de souscription en tout temps et sans préavis. Il est prévu que les certificats représentant les actions ordinaires seront disponibles pour livraison à la date de clôture, qui devrait avoir lieu le 27 juillet 1998 ou à une date convenue, ne dépassant pas le 7 août 1998 (la «date de clôture»).

Tous les montants mentionnés dans le présent prospectus sont en dollars canadiens, sauf indication contraire.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT	2	EMPLOI DU PRODUIT	32
SOMMAIRE DU PROSPECTUS	3	STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ	33
GLOSSAIRE	7	RENSEIGNEMENTS FINANCIERS	
LA SOCIÉTÉ	9	CONSOLIDÉS CHOISIS	34
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ	9	ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA	
Aperçu	9	SITUATION FINANCIÈRE ET	
Historique	10	DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION	37
Contexte de l'industrie	10	DESCRIPTION DU CAPITAL	40
Marché des logiciels du processus d'approvisionnement	13	POLITIQUE DE DIVIDENDES	40
Produits de TECSYS	14	DILUTION	40
Avantages concurrentiels	19	MODE DE PLACEMENT	41
Marché de TECSYS	19	RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC	42
Clients	20	ACTIONS BLOQUÉES	43
Stratégie de croissance de TECSYS	21	DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS	
Ventes et commercialisation	23	DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	43
Service et soutien à la clientèle	24	VENTES ANTÉRIEURES	44
Recherche et développement	25	FACTEURS DE RISQUES	44
Concurrence	25	QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE	48
Propriété intellectuelle et autres droits patrimoniaux	26	CONTRATS IMPORTANTS	48
Acquisition de Concepts Dynamic Inc.	27	VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS	
Employés	27	ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE	
Description des biens	28	DES REGISTRES	48
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	28	DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES	49
RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS	29	INDEX DES ÉTATS FINANCIERS	F-1
PRÊT AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	32	ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ	A-1
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	32	ATTESTATION DES PRENEURS FERMES	A-2

ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT

De l'avis de McCarthy Tétrault et de Goodman Phillips & Vineberg (Toronto), selon les lois en vigueur à la date des présentes et sous réserve du respect des normes de prudence ainsi que des restrictions et dispositions générales en matière de placement énoncées dans les lois suivantes (et, le cas échéant, dans leurs règlements d'application) et, s'il y a lieu, du respect de certains autres critères concernant les politiques et les objectifs en matière de placement et, le cas échéant, sans qu'il soit nécessaire de recourir aux dispositions d'exception, les actions ordinaires offertes aux présentes ne seront pas, à la date de clôture, des placements interdits en vertu des lois suivantes :

Loi sur les sociétés d'assurance (Canada);
Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (Canada);
Loi de 1985 sur les normes de prestation de pensions (Canada);
Loi sur les assurances (Québec), pour un assureur, constitué en vertu des lois de la province de Québec, sauf une corporation de fonds de garantie;
Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne (Québec), pour une société de fiducie qui investit ses propres fonds et les fonds reçus en tant que dépôts et pour une société d'épargne qui investit ses propres fonds;

Loi sur les régimes complémentaires de retraite (Québec);
Loi sur les régimes de retraite (Ontario);
Loi sur les assurances (Manitoba);
Loi sur les fiduciaires (Manitoba);
Loi sur les prestations de pensions (Manitoba);
loi intitulée Loan and Trust Corporations Act (Alberta);
loi intitulée Financial Institutions Act (Colombie-Britannique);
loi intitulée Pension Benefits Act (Nouvelle-Écosse);
loi intitulée Trust and Loan Companies Act (Nouvelle-Écosse).

De l'avis de ces conseillers juridiques, les actions ordinaires, une fois inscrites à la cote d'une bourse de valeurs prescrites au Canada, constitueront aussi des placements admissibles pour des fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenus de retraite et des régimes de participation différée aux bénéfices en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada). Les conseillers juridiques sont d'avis, d'après un certificat signé par un dirigeant de la société, que les actions ordinaires ne sont pas, à la date de l'émission, un «bien étranger» tel que défini dans les modifications proposées à la définition de «bien étranger» dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada).

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le sommaire qui suit est donné sous réserve des renseignements plus détaillés ainsi que des états financiers et notes y afférentes qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Le souscripteur éventuel devrait étudier attentivement le contenu intégral du présent prospectus et consulter ses conseillers juridiques et autres conseillers professionnels compétents.

*Dans le présent prospectus, à moins que le contexte ne s'y oppose, *TECSYS* et la *société* désignent TECSYS Inc. sur une base consolidée. Toutes les marques de commerce dont il est fait mention dans le présent prospectus sont des marques de commerce déposées ou non de leur propriétaire respectif.*

TECSYS Inc.

Activités

TECSYS est un important fournisseur de solutions logicielles et de services pour la gestion de la distribution intégrée dans l'ensemble de l'entreprise visant des activités de distribution à grand volume dans l'industrie de la gestion du processus d'approvisionnement. Les solutions et les services de TECSYS visent à permettre aux distributeurs-grossistes et aux sociétés ayant d'importantes activités de distribution d'exécuter leur processus administratif de façon efficace et concurrentielle. Les produits et services de la Société permettent aux clients d'éliminer les écarts d'inventaire coûteux, de réduire les activités administratives qui prennent du temps, de minimiser le niveau des stocks, d'améliorer le contrôle financier, de maximiser le service à la clientèle et d'améliorer le rendement global et la rentabilité.

TECSYS vise comme principaux marchés les activités de distribution à grand volume de biens tangibles dans des industries comme l'informatique, les télécommunications, les soins de santé, les produits chimiques, les métaux, les produits électriques et les biens de consommation. Les produits de TECSYS sont employés par plus de 200 clients qui sont des entreprises moyennes et du *Fortune 1000* y compris : Shoppers Drug Mart, The Home Depot U.S.A. Inc., Ameritech Library Services Inc. (filiale d'Ameritech Corporation), Les Aliments Dainty (division de MRRM (Canada) Inc.), ABB Asea Brown Boveri, Caliber Logistics Inc. (filiale de Federal Express Corporation), Reyca S.E.C. et Kiwi Tana Brands (division de Sara Lee Corp.). Environ 76 % des revenus de TECSYS au cours de l'exercice 1998 provenaient du marché américain, environ 19 %, du marché canadien et le reste, de l'extérieur des États-Unis et du Canada.

Les produits de TECSYS regroupent les fonctionnalités de logiciel de premier ordre conçus pour la gestion de la distribution, la gestion financière et la gestion des entrepôts pour fournir des renseignements exacts et synchroniser l'information par accès, en ligne et en temps réel, fournie aux usagers pour leur permettre de prendre rapidement des décisions proactives. La gamme de produits de TECSYS comprend les produits suivants : Système d'information pour cadres supérieurs, Système de gestion des commandes, Services à valeur ajoutée, Centre de service aux clients Web, Approvisionnement, Commerce électronique, Gestion des entrepôts, Gestion financière et Outils de programmation. Les produits actuels de TECSYS sont prêts pour l'an 2000, sont fondés sur une plate-forme à systèmes ouverts et permettent donc l'adjonction de modules de logiciels complémentaires de tierces parties qui permettent à TECSYS d'offrir une plus grande gamme de fonctionnalités pour répondre aux exigences d'un plus grand nombre de clients.

Le produit-vedette de TECSYS est la *Série Élite*, dont la version actuelle a été lancée en 1997. Elle représente une innovation dans les logiciels de distribution, en combinant la puissance du langage de quatrième génération (L4G), la flexibilité des systèmes ouverts et les procédés de distribution fondés sur les règles de l'art. TECSYS complète sa gamme de produits par des services à la clientèle qui, selon la direction, sont essentiels pour que TECSYS se distingue de ses concurrents sur le marché et, en même temps, contribue grandement aux revenus et à la rentabilité de TECSYS.

Stratégie de croissance

La direction de TECSYS est d'avis qu'il existe relativement peu de fournisseurs de logiciels de gestion de la chaîne logistique visant précisément et efficacement le marché de la distribution intermédiaire, et TECSYS croit que ce marché présente de fortes occasions d'affaires. TECSYS a identifié plus de 20 000 distributeurs grossistes intermédiaires à qui, selon la direction, la *Série Élite* conviendrait parfaitement. Ce marché de la gamme de produits de TECSYS est encore plus vaste si l'on ajoute les entreprises d'autres parties de la chaîne logistique (fabrication, détail et services). Bon nombre de ces entreprises ont d'importantes activités de distribution et ont besoin de solutions semblables. La direction de TECSYS est d'avis que son marché est ainsi augmenté d'environ 50 %, pour un total de plus de 30 000 entreprises.

TECSYS a une présence marquée du marché intermédiaire, et l'objectif stratégique de TECSYS est de devenir le chef de file du marché intermédiaire en fournissant à ses clients un avantage concurrentiel important grâce à sa vaste gamme de produits et services. TECSYS pourra ainsi saisir une part du marché et obtenir des comptes de qualité à marge élevée en visant les moyennes à grandes entreprises principalement en Amérique du Nord et sur certains marchés internationaux.

Afin de réaliser ses objectifs, TECSYS a adopté les stratégies de croissance suivantes :

- fournir des solutions logicielles supérieures et de la plus grande qualité;
- se concentrer sur l'Amérique du Nord comme principal marché et viser les activités de distribution des moyennes entreprises;
- bâtir une clientèle dominée par des industries connaissant une croissance élevée;
- accroître les infrastructures relatives à la commercialisation et aux ventes;
- collaborer avec des consultants de choix et des fournisseurs de logiciels;
- investir en R&D pour continuer à développer et à améliorer la gamme de produits de TECSYS tout en augmentant la taille du marché cible et en saisissant de nouveaux marchés verticaux;
- devenir de plus en plus une organisation axée sur la clientèle afin de surpasser les attentes des clients;
- obtenir la licence de logiciels à valeur ajoutée complémentaires;
- faire l'acquisition de produits et/ou d'organisations de choix;
- continuer d'élargir les services offerts.

PLACEMENT

Placement : 2 400 000 actions ordinaires.

Prix : 7,00 \$ l'action ordinaire.

Montant : 16 800 000 \$.

Actions ordinaires en circulation : Avant le présent placement, un total de 8 204 284 actions ordinaires étaient émises et en circulation. Immédiatement après la clôture du présent placement (sans tenir compte de l'option en cas d'attributions excédentaires), un total de 10 604 284 actions ordinaires seront émises et en circulation. Se reporter à la rubrique «Structure du capital consolidé».

Emploi du produit :	Le produit net du présent placement est évalué à 15 006 800 millions de dollars (17 371 820 millions de dollars si l'option en cas d'attributions excédentaires est levée au complet), déduction faite de la rémunération des preneurs fermes et des frais estimés du présent placement. TECSYS a l'intention d'utiliser le produit net de la façon suivante : i) environ 8 millions de dollars pour l'expansion des ventes et de la commercialisation; ii) environ 6 millions de dollars pour la recherche et développement; et iii) et le solde, soit environ 1 million de dollars, aux fins générales de la société et pour des acquisitions stratégiques possibles de produits ou d'entreprises.
Politique de dividendes :	Le conseil d'administration de TECSYS a l'intention de réinvestir les bénéfices futurs dans les activités de TECSYS et, donc, n'a pas l'intention à l'heure actuelle de verser de dividendes sur les actions ordinaires dans un proche avenir.
Facteurs de risque :	Un investissement dans les actions ordinaires offertes aux présentes comporte certains risques qui devraient être étudiés attentivement par les souscripteurs éventuels, y compris le long cycle de vente et de mise en œuvre, l'augmentation de l'importance des commandes et le risque de dépassement des coûts; les fluctuations des résultats trimestriels; le développement des produits et l'évolution technologique; la dépendance envers du personnel clé; la concurrence; la gestion de la croissance; la dépendance envers de nouveaux marchés pour les produits de TECSYS; les risques liés aux acquisitions; les risques de défaut des logiciels; les risques de poursuites de tierces parties pour violation des droits patrimoniaux; les risques liés à l'utilisation des logiciels de tierces parties; la rentabilité limitée; le fait qu'il n'y a aucun marché existant et la volatilité possible du cours des actions; les risques de change et les risques liés aux taux d'intérêt. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque».
Option en cas d'attributions excédentaires :	TECSYS a octroyé aux preneurs fermes l'option en cas d'attributions excédentaires pouvant être levée pour une période de 60 jours à partir de la clôture du présent placement pour l'achat, au total, jusqu'à concurrence de 360 000 actions ordinaires pour couvrir les attributions excédentaires, s'il y a lieu, et à des fins de stabilisation du marché. Se reporter à la rubrique «Mode de placement».
Date de clôture :	Au plus tard le 27 juillet 1998.

RENSEIGNEMENTS FINANCIERS CONSOLIDÉS CHOISIS

Le tableau suivant contient des renseignements financiers consolidés choisis, vérifiés et non vérifiés, sur TECSYS, ainsi que des renseignements consolidés pro forma sur TECSYS au 30 avril 1998. Le résumé suivant des renseignements financiers consolidés est tiré des « États financiers consolidés de TECSYS », de l'« État consolidé pro forma des résultats de TECSYS » et l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation, inclus ailleurs dans le présent prospectus et avec lesquels il doit être lu. Se reporter aux « États financiers consolidés de TECSYS », à l'« État consolidé pro forma des résultats de TECSYS » et à la rubrique « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation » avec lesquels il doit être lu.

	Exercice terminé le 30 avril 1998 (pro forma, non vérifiés) ¹⁾		Exercices terminés les 30 avril						
			1998		1997	1996	1995		
			(non vérifiés)			(vérifiés)			
Résultats									
Revenus	21 960 092	\$	18 166 476	\$	13 263 859	\$	10 481 750	\$	7 210 446
Marge brute	18 744 245		15 263 944		11 525 501		9 012 970		6 277 168
Frais de recherche et de développement, montant net	4 918 045		3 995 709		—		—		—
Amortissement des frais reportés de développement	—		—		1 767 947		1 218 282		688 674
Bénéfice (perte) d'exploitation	(1 473 611)		(954 970)		2 276 680		1 917 873		1 935 584
Amortissement du fonds commercial	309 664		80 000		—		—		—
Bénéfice (perte) net(te) pour l'exercice	(2 679 408)	\$	(1 931 103)	\$	(2 803 238)	\$	1 267 857	\$	1 222 360
Bénéfice (perte) net(te) par action en circulation	(0,40)	\$	(0,29)	\$	(0,48)	\$	0,67	\$	0,65
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	6 630 996		6 630 996		5 883 675		1 882 776		1 882 776
Aux 30 avril									
Données tirées des bilans			1998		1997				
Fonds de roulement			(non vérifiés)		(vérifiés)				
Fonds commercial			5 946 597	\$	1 027 347	\$			
Total de l'actif			2 107 994		—				
Avances bancaires			20 986 117		13 165 240				
Dette à long terme			473 128		3 585 560				
			4 628 837		5 198 572				
Avoir des actionnaires									
Capital-actions			11 232 037		5 118				
Bénéfices non répartis (déficit)			(1 702 574)		1 567 027				
Total de l'avoir des actionnaires			9 529 463	\$	1 572 145	\$			

¹⁾ Compte tenu de l'acquisition par TECSYS de Concepts Dynamic, Inc. (conclue le 3 mars 1998) en date du 1^{er} mai 1997.

GLOSSAIRE

Le glossaire qui suit comprend la définition d'un certain nombre de termes utilisés dans le présent prospectus et dans les industries du logiciel et de la distribution.

CBDO : abréviation de Connectivité de bases de données ouvertes (en anglais, «ODBC»), technologie d'interface donnant accès à des données sur des environnements relationnels et non relationnels. Étant donné que la CBDO facilite la liaison à diverses gammes de produits de fournisseurs différents, elle offre une liberté de choix de systèmes d'élaboration de base de données et d'outils de développement.

client-serveur : méthode en réseau de conception de systèmes informatiques qui exige un ou plusieurs serveurs spécialisés auxquels sont reliés des ordinateurs personnels ou des postes de travail de clients pour la prestation du service.

échelonnable : possibilité d'adaptation à la hausse de la capacité de traitement du système matériel ou logiciel. Par exemple, un système en réseau échelonnable pourrait commencer avec seulement quelques nœuds d'information, mais être facilement élargi à des milliers de nœuds.

EED : abréviation d'échange électronique de données informatisées (en anglais, «EDI»), à savoir l'échange et le transfert de données entre deux ou plusieurs systèmes électroniques (habituellement des ordinateurs).

GSF : abréviation de gestion des stocks par le fournisseur (en anglais, «VMI»). (Voir la définition de «réponse rapide»).

IUG : abréviation d'interface utilisateur graphique (en anglais, «GUI»), à savoir une interface qui inclut des applications accessibles sur l'Internet, les intranets ou le Web et Microsoft Windows. Les IUG utilisant la fonction survol, fondés sur un langage de programmation appelé HTML, sont en train de devenir les principaux interfaces pour les logiciels commerciaux.

Langage de quatrième génération (L4G) : abréviation de langage de quatrième génération, langage de programmation d'une application particulière. Il s'agit de langages de programmation non procéduraux de haut niveau créés pour les systèmes de gestion de base de données (SGBD).

logiciel de premier ordre : solution conçue pour répondre aux besoins d'un service particulier (par exemple, les finances, l'administration ou centres de distribution) (en anglais, «Best of Breed»). Les fournisseurs de logiciels de premier ordre modifient habituellement leurs logiciels afin de pouvoir les intégrer dans des solutions de PRE pour personnaliser ces dernières selon les besoins d'une industrie particulière.

méthode juste à temps : méthode d'acheminement des matières (en anglais, «J.I.T.») comportant une entente entre les fournisseurs et les acheteurs pour la livraison fréquente d'articles, souvent en petites quantités, utilisés dans les procédés de fabrication, l'entretien des usines et la revente. L'objectif est de livrer les articles juste à temps pour leur utilisation, ce qui permet de réduire le niveau des stocks et les coûts de transaction.

NAW : abréviation de National Association of Wholesaler-Distributors, fédération regroupant plus de 100 associations de gammes de produits de l'industrie de la distribution et des milliers d'entreprises individuelles, totalisant plus de 40 000 entreprises. En plus de ces membres et associations nationales, plusieurs douzaine d'États et de groupes régionaux figurent sur sa liste de membres. La NAW a été fondée en 1946 pour traiter de questions d'intérêt pour l'ensemble de l'industrie de la distribution en gros, libérant ainsi des associations affiliées pour qu'elles puissent se concentrer sur leur propre gamme de produits.

PRE : abréviation de planification des ressources de l'entreprise (en anglais, «ERP»), c'est-à-dire une série intégrée de logiciels conçus pour gérer les exigences principales en informatique de l'ensemble d'une entreprise. Cette série de logiciels comprend souvent des composantes ou des modules portant sur les finances, la fabrication, la gestion des commandes, la gestion des stocks et les ressources humaines.

réponse rapide : synonyme d'efficacité continuellement renouvelée (ECR). Cette terminologie s'applique généralement aux méthodes de gestion du processus d'approvisionnement entre un fabricant de biens à la consommation et un détaillant. La réponse rapide permet au fabricant de biens à la consommation de gérer la réponse à la demande pour le détaillant qui exige l'excellence en ce qui a trait à la prévision de la demande, à l'obtention des produits à temps et à la réalisation des transactions à temps. Lorsque le consommateur achète des biens de détail, cette transaction a pour effet de renvoyer les données au fabricant de biens à la consommation afin de regarnir les tablettes du magasin. Dans un autre contexte que la vente au détail, on parle plutôt de gestion des stocks par le fournisseur (GSF).

SGBD : abréviation de système de gestion de base de données, système utilisé pour stocker, récupérer et manipuler des données de façon structurée. Il s'agit habituellement des composantes de dictionnaire, de manipulation, de sécurité et d'accès.

SI : abréviation de Système d'information pour cadres supérieur (en anglais, «EIS»), à savoir des outils programmés pour fournir des rapports ou des cahiers d'information préétablis à l'intention des cadres supérieurs. Ils offrent de fortes capacités d'établissement de rapports et de progressions descendantes donnant un accès séquentiel à divers niveaux de détails au besoin. À l'heure actuelle, ce genre d'outils permet de faire des interrogations ad hoc sur une base de données multidimensionnelle et offre surtout des applications analytiques selon l'organisation fonctionnelle comme les ventes ou les analyses financières.

système APE : abréviation de système d'avis préalable d'expédition (en anglais, «ASN»), avis d'un fournisseur transmis au client l'informant des détails d'un envoi qui arrivera sous peu, y compris la date et l'heure d'arrivée, l'étiquette d'identification et le contenu.

système ouvert : système dont les caractéristiques sont conformes à des normes précises et qui peut donc être relié à diverses plates-formes matérielles.

UNIX : système d'exploitation créé par AT&T Bell Laboratories en 1969 en tant que cadre d'exploitation partagée. Il s'agit de l'un des premiers systèmes d'exploitation écrit en langage de programmation de haut niveau, soit le langage C. On utilise souvent ce terme comme synonyme de système ouvert.

LA SOCIÉTÉ

Généralités

TECSYS a été constituée aux termes de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 28 avril 1983. Son siège social est situé au 1840, route Transcanadienne, Dorval (Québec) H9P 1H7, et quatre autres bureaux sont situés aux États-Unis, à Schaumburg (Illinois), à Columbus (Ohio), à Pittsburgh (Pennsylvanie) et à Irving (Texas).

TECSYS détient toutes les actions émises et en circulation de TECSYS U.S. Inc., société constituée aux termes des lois de l'État d'Ohio, laquelle détient toutes les actions émises et en circulation de Concepts Dynamic, Inc., société constituée aux termes des lois de l'État de l'Indiana.

Restructuration du capital

Au plus tard à la clôture du présent placement, les statuts de TECSYS seront modifiés pour i) créer une nouvelle catégorie d'actions ordinaires et convertir les actions de catégorie A émises et en circulation en actions ordinaires; ii) éliminer les actions de catégorie «B», «C», «D», «E», «F» et «G»; iii) créer une nouvelle catégorie d'actions privilégiées de catégorie A, pouvant être émises en séries et dont les caractéristiques seront déterminées de temps à autre par le conseil d'administration; iv) éliminer les restrictions de société privée; et v) diviser les actions ordinaires en circulation à raison de deux actions pour une. Au plus tard à la clôture du présent placement, les 100 actions de catégorie «F» en circulation seront achetées pour être annulées au prix total de 260 000 \$, et deux actionnaires convertiront leur emprunt à terme convertible en cours dont le capital global s'élève à 2 250 000 \$ en 415 692 actions ordinaires (se reporter à la rubrique «Ventes précédentes»). Tous les renseignements contenus dans le présent prospectus, à moins d'indication contraire, donnent effet à la restructuration susmentionnée (la «restructuration»). Se reporter à la rubrique «Description du capital-actions».

ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Aperçu

TECSYS est un important fournisseur de solutions logicielles et de services pour la gestion de la distribution intégrée dans l'ensemble de l'entreprise visant des activités de distribution à grand volume dans l'industrie de la gestion du processus d'approvisionnement. Les solutions et les services de TECSYS visent à permettre aux distributeurs-grossistes et aux sociétés ayant d'importantes activités de distribution d'exécuter leur processus administratif de façon efficace et concurrentielle. Les produits et services de la Société permettent aux clients d'éliminer les écarts d'inventaire coûteux, de réduire les activités administratives qui prennent du temps, de minimiser le niveau des stocks, d'améliorer le contrôle financier, de maximiser le service à la clientèle et d'améliorer le rendement global et la rentabilité.

TECSYS vise comme principaux marchés les activités de distribution à grand volume de biens distincts dans des industries comme l'informatique, les télécommunications, les soins de santé, les produits chimiques, les métaux, les produits électriques et les biens de consommation. Les produits de TECSYS sont employés par plus de 200 clients qui sont des entreprises moyennes et du *Fortune 1000* y compris : Shoppers Drug Mart, The Home Depot U.S.A. Inc., Ameritech Library Services Inc. (filiale d'Ameritech Corporation), Les Aliments Dainty (division de MRRM (Canada) Inc.), ABB Asea Brown Boveri, Caliber Logistics Inc. (filiale de Federal Express Corporation), Reyca S.E.C. et Kiwi Tana Brands (division de Sara Lee Corp.). Environ 76 % des revenus de TECSYS au cours de l'exercice 1998 provenaient du marché américain, environ 19 %, du marché canadien et le reste, de l'extérieur des États-Unis et du Canada.

Les produits de TECSYS regroupent les fonctionnalités de logiciel de premier ordre conçus pour la gestion de la distribution, la gestion financière et la gestion des entrepôts pour fournir des renseignements exacts et synchroniser l'information par accès en ligne en temps réel fournie aux usagers pour leur permettre de prendre des décisions proactives rapidement. La gamme de produits de TECSYS comprend les produits suivants :

Système d'information pour cadres supérieurs, Système de gestion des commandes, Services à valeur ajoutée, Centre de service aux clients Web, Approvisionnement, Commerce électronique, Gestion des entrepôts, Gestion financière et Outils de programmation. Les produits actuels de TECSYS sont prêts pour l'an 2000, sont fondés sur une plate-forme à systèmes ouverts et peuvent donc permettre l'adjonction de modules de logiciels complémentaires de tierces parties qui permettent à TECSYS d'offrir une plus grande gamme de fonctionnalités pour répondre aux exigences d'un plus grand nombre de clients.

Le produit-vedette de TECSYS est la *Série Élite*, dont la version actuelle a été lancée en 1997. Elle représente une innovation dans les logiciels de distribution, en combinant la puissance du langage de quatrième génération (L4G), la flexibilité des systèmes ouverts et les procédés de distribution fondés sur les règles de l'art. TECSYS complète sa gamme de produits par des services à la clientèle qui, selon la direction, sont essentiels pour que TECSYS se distingue de ses concurrents sur le marché et, en même temps, contribue grandement aux revenus et à la rentabilité de TECSYS.

Historique

TECSYS s'est lancée sur le marché actuel en 1992 avec son produit-vedette, la *Série Élite*, qui était en développement au cours des trois années précédentes. Cette année-là, TECSYS a commencé à viser comme clients finaux des moyennes et grandes entreprises et d'accroître ses activités de R & D, de contrôle de la qualité, de services professionnels, de soutien à la clientèle, de commercialisation et de vente. Au cours de l'exercice 1994, TECSYS a annoncé le lancement important de la nouvelle version de sa gamme de produits, la *Série Élite* 5.0.

La clientèle de TECSYS a beaucoup augmenté en 1995 grâce à l'ouverture de certains comptes importants. De plus, en 1995, TECSYS a lancé un projet de R & D de 8 000 000 \$ pour offrir son produit dans un environnement IUG/client-serveur.

En 1995, parmi plus de 750 candidats, *The Financial Post* et Arthur Andersen & Cie ont classé TECSYS parmi les cinquante sociétés privées du Canada les mieux administrées. Au cours de la même année et afin de compléter sa gamme de produit de gestion de la distribution dans l'ensemble de l'entreprise de la *Série Élite*, TECSYS a fait l'acquisition d'un droit non exclusif, perpétuel et international pour utiliser le système de gestion des entrepôts (y compris les codes sources) de Haushahn Systems & Engineers Inc. TECSYS a intégré le système de gestion des entrepôts de Haushahn dans sa gamme de produits et a, par conséquent, été en mesure de développer davantage et d'améliorer le module de gestion des entrepôts pour sa clientèle. De plus, TECSYS a signé une entente avec Cognos Incorporated pour intégrer et revendre les outils d'information d'entreprise de cette dernière dans le cadre du Système d'information pour cadres supérieurs *EliteView* de TECSYS.

En 1997, TECSYS a signé une entente avec Demand Management, Inc. pour revendre son logiciel Demand Solutions aux clients de TECSYS. Le logiciel Demand Solutions complète la gamme de produits de TECSYS et fait maintenant partie de son portefeuille de produits.

Au début de 1998, TECSYS a fait l'acquisition de Concepts Dynamic Inc. («Concepts Dynamic») de Schaumburg (Illinois), concepteur des logiciels à systèmes ouverts Financial Control et Project Control.

Contexte de l'industrie

Gestion du processus d'approvisionnement

La gestion de la chaîne logistique est la science visant à optimiser la circulation des biens et de l'information du point d'origine d'un produit au point de vente jusqu'au consommateur final. Dans le contexte actuel, les niveaux de service à la clientèle doivent être améliorés, les coûts, réduits et le délai d'exécution du cycle complet, réduit au minimum. Le temps est un facteur très important : dans certaines industries, le temps est simplement une question de coût, alors que dans d'autres, comme le secteur de l'ordinateur personnel, le temps écoulé entraîne l'obsolescence du produit.

Les composantes de la chaîne logistique sont Planifier, Acheter/Fabriquer, Acheminer et Vendre :

PLANIFIER. Le processus visant à équilibrer l'offre et la demande totale, et à élaborer un plan d'action qui convient le mieux à l'entreprise.

ACHETER. Les activités liées à l'établissement des sources d'approvisionnement et à l'approvisionnement auprès de fournisseurs de tous genres.

FABRIQUER. Le processus de fabrication et de configuration des produits ou, pour les entreprises du secteur des services, l'organisation des activités pour fournir des services.

ACHEMINER. Les activités de transport, d'entreposage et de distribution qui permettent d'acheminer le matériel et les produits du fournisseur au client final et vice versa.

VENDRE. Les activités de soutien, de vente et de commercialisation qui aident les clients dans les processus d'achat, de commande, de livraison et de retour.

La direction doit se concentrer sur chacune de ces composantes, tout en considérant le processus d'approvisionnement comme une unité unique et intégrée. Dans le processus d'approvisionnement étendu, les processus et renseignements commerciaux d'une entreprise doivent de plus être regroupés avec ceux de ses partenaires commerciaux.

Distribution en gros

La distribution en gros est un élément de la chaîne logistique complète. Elle se caractérise par les activités d'acheminement de biens durables et non durables aux détaillants et aux utilisateurs finaux. Les utilisateurs finaux peuvent être des consommateurs ou d'autres entreprises qui utilisent les biens pour leurs activités ou comme matière première dans un processus de fabrication. Les distributeurs-grossistes achètent d'un certain nombre de fabricants des quantités importantes de biens. Ces fabricants exécutent alors des commandes de l'industrie du détail et des utilisateurs finaux.

Selon le Department of Commerce des États-Unis, l'industrie du commerce de gros représentait environ 2,5 billions de dollars US de commerce de gros en 1997, auquel ont participé quelque 6,7 millions de gens.

La NAW et Arthur Andersen & Cie, dans un rapport publié en 1992 intitulé «Facing the Forces of Change 2000 — The New Realities in Wholesale Distribution» et dans un rapport publié en 1995 et intitulé «Facing the Forces of Change — Transforming Your Business with Best Practices» (collectivement le «rapport Andersen»), prévoyaient qu'entre 1995 et l'an 2000, le commerce de l'industrie de la distribution en gros connaîtrait une hausse de 3,5 %, soit 35 % plus rapidement que le produit intérieur brut des États-Unis. Selon le Department of Commerce des États-Unis, de 1996 à 1997, les ventes de l'industrie de la distribution en gros ont augmenté de 4,9 %.

Même si leur but premier est la circulation des marchandises, les distributeurs grossistes offrent généralement un soutien à la commercialisation ainsi qu'un soutien financier et logistique tant aux fournisseurs qu'aux clients dans le cadre du processus de distribution en gros. Bien des fabricants se fient aux distributeurs-grossistes pour accéder au marché et créer et maintenir une relation avec leurs clients.

Aujourd'hui, plus que jamais, les clients de tout genre recherchent, voire exigent, le «meilleur rapport qualité/prix», ce qui représente un important transfert de pouvoir du fabriquant au consommateur. Les distributeurs-grossistes ont eu à répondre rapidement à la demande plus exigeante des consommateurs. Le «meilleur rapport qualité/prix» est l'un des facteurs qui peut garantir la satisfaction du client.

Le meilleur rapport qualité/prix comprend deux composantes comparées l'une à l'autre. La première est la «valeur offerte la plus élevée» qui comprend tous les services à valeur-ajoutée et tout autre aspect de la relation

entre le distributeur-grossiste et le client. L'autre est le «coût offert total le plus bas» qui comprend le prix du produit et le coût nécessaire pour faire parvenir le produit au consommateur. Les clients et les fournisseurs ont besoin de services à valeur-ajoutée pour des raisons assez élémentaires : ils veulent que leurs coûts soient réduits, que leurs tâches soient plus faciles et que leur productivité soit améliorée. Conformément au rapport Andersen, i) l'utilisation de certains services, comme le codage par code à barre, l'EED et le repérage de lot de produit devrait être beaucoup plus en demande de 1992 à l'an 2000; ii) la moitié des grossistes devraient répondre à la demande des clients en adoptant la méthode juste-à-temps, soit cinq fois plus de 1992 à l'an 2000; iii) les stocks par rapport à l'actif total devaient diminuer de 1992 à l'an 2000; et iv) le taux optimum de réponse à la demande des clients devrait passer de 89 % à 94 % de 1992 à l'an 2000.

Pour obtenir ce «meilleur rapport qualité/prix», il faut avoir une vision bien gérée et très large de l'entreprise. Même si au cours de la dernière décennie, on s'est concentré sur l'augmentation du roulement des stocks et la réduction des stocks, ce n'est plus suffisant. Par conséquent, on doit maintenant se concentrer sur une analyse complète du cycle d'encaisse. Il s'agit d'une façon beaucoup plus large de mesurer le rendement d'une entreprise et, lorsqu'il peut être optimisé, l'entreprise améliore sa compétitivité et ses profits nets.

Les distributeurs tentent généralement de réduire le délai d'exécution du processus de distribution. Les tableaux suivants illustrent comment un distributeur peut réduire son processus de distribution de 180 jours à 100 jours et ramener le délai entre le moment où il débourse de l'argent et le moment des rentrées de fonds d'environ 120 jours à 40 jours.

Processus de distribution traditionnel

QUAND	JOUR 0	JOUR 7	JOUR 30	JOUR 60	JOUR 120	JOUR 122
QUI	distributeur	distributeur	distributeur	distributeur	détaillant	distributeur
QUOI	planifie d'acheter	émet les bons de commandes	reçoit la marchandise	paie pour la marchandise	commande de la marchandise du distributeur	approuve le crédit

QUAND	JOUR 123	JOUR 124	JOUR 128	JOUR 130	JOUR 175	JOUR 180
QUI	distributeur	distributeur	détaillant	détaillant	détaillant	distributeur
QUOI	expédie la marchandise au détaillant	poste la facture	reçoit la facture	traite la facture	paie la facture, envoie le chèque	reçoit et dépose le chèque

Processus de distribution optimisé

QUAND	JOUR 0	JOUR 7	JOUR 30	JOUR 60	JOUR 90	JOUR 90	JOUR 100
QUI	distributeur	distributeur	distributeur	distributeur	détaillant	distributeur	détaillant
QUOI	planifie d'acheter selon la méthode de la GSF	émet le bon de commande	reçoit la marchandise	paie pour la marchandise	commande la marchandise du distributeur selon la méthode de la GSF	commande reçue par l'entremise de l'EED, crédit approuvé et facture expédiée. Argent en espèces et facture transmis le même jour par EED au détaillant indiquant chaque boîte expédiée et le contenu de chaque boîte	paie à l'aide du système APE et de la facture après un rapprochement après coût de toutes les différences. L'argent en espèces est versée directement dans le compte du distributeur.

Dans les tableaux ci-dessus, un processus de distribution traditionnel demande environ 120 jours entre le moment où l'argent est déboursé et le moment où l'argent est reçu, alors qu'un processus de distribution optimisé exige seulement 40 jours. Un distributeur peut être plus compétitif en réduisant le prix de vente de ses produits tout en atteignant un niveau de rentabilité semblable ou supérieur.

Marché des logiciels du processus d approvisionnement

Généralités

Selon Advanced Manufacturing Research, Inc., importante firme d'analyse de marché et d'experts-conseils, le marché mondial des logiciels de la chaîne logistique en 1997 était évalué à 1,8 milliard de dollars US annuellement et devrait passer à 13,6 milliards de dollars US à l'échelle mondiale d'ici l'an 2002. Le marché des logiciels de gestion de la chaîne logistique est très fragmenté. Il existe de nombreuses applications de premier ordre qui se spécialisent dans des séries limitées de fonctions, comme la planification de la distribution. TECSYS prévoit que, dans l'avenir, il y aura davantage de séries d'application spécialisée qui offrent une meilleure fonctionnalité intégrée que les applications de premier ordre non intégrées qui sont présentement offertes. Les normes de flexibilité et d'ouverture prendront alors de l'importance comme un facteur clé de réussite.

Marché de la distribution intermédiaire

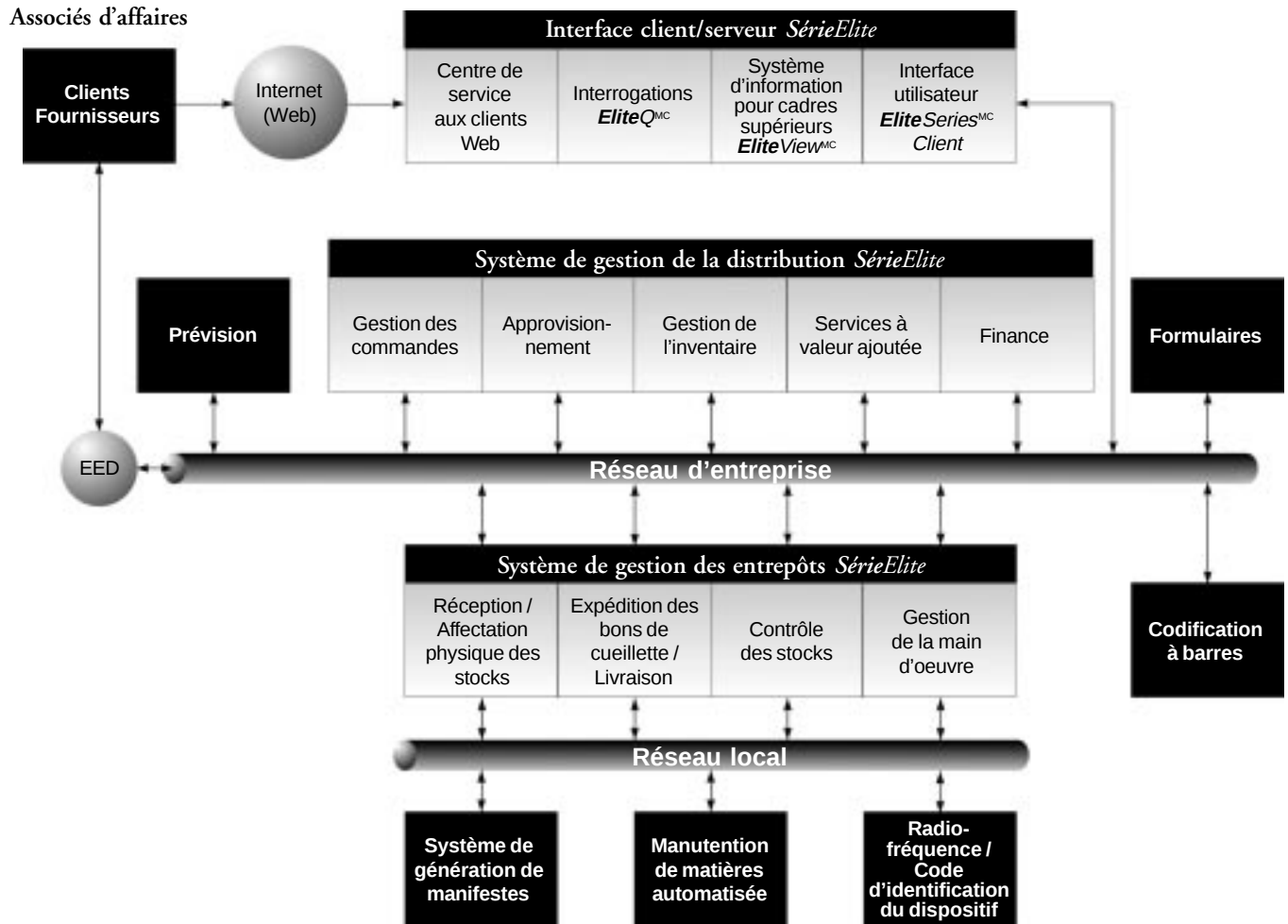
La direction de TECSYS est d'avis qu'il existe relativement peu de fournisseurs de logiciels de gestion de la chaîne logistique visant précisément et efficacement le marché de la distribution intermédiaire, et TECSYS croit que ce marché présente de fortes occasions d'affaires. Les caractéristiques uniques de ce marché supposent que les vendeurs de logiciel, doivent offrir une gamme de produits, y compris : i) une aide importante pendant l'implantation du logiciel; ii) des produits personnalisés, flexibles et échelonnables; iii) une installation demandant peu d'entretien; et iv) le soutien de systèmes ouverts.

Produits de TECSYS

Le produit vedette de TECSYS, la *Série Élite*, est un système de gestion de la distribution pour toute l'entreprise, qui intègre toutes les fonctions, du bureau à l'entrepôt et plus loin encore, ce qui permet d'accroître

l'efficacité et le rendement du capital investi des activités de distribution à valeur ajoutée. Étant donné que la *Série Élite* est échelonnable et fonctionne sur toutes les versions importantes de Unix ou de Microsoft Windows NT. La *Série Élite* est disponible sur Unix depuis sa création. Elle a été transférée sur Microsoft Windows NT et est présentement en période de mise à l'essai, son lancement final devant avoir lieu dans moins de 90 jours. Par conséquent, elle dispose de la flexibilité nécessaire pour s'adapter aux besoins particuliers de ses usagers et pour croître en fonction de ceux-ci, tout en s'adaptant aux nouvelles technologies et à celles en pleine évolution. La *Série Élite* utilise la base de données relationnelle Informix Software Inc., est de façon externe compatible à la CBDO et tire pleinement profit des systèmes ouverts ainsi que des applications client-serveur, du codage par code à barres, de l'EED, du multimédia et des solutions logicielles complémentaires. Le logiciel automatise et rationalise les fonctions les plus importantes du distributeur, notamment l'information pour cadres supérieurs, la gestion des commandes, les services à valeur ajoutée, le centre de service aux clients Web, l'approvisionnement, le commerce électronique, la gestion des entrepôts et la gestion financière. En ce qui a trait à la gamme de produits en matière de gestion financière, le module Gestion financière de la *Série Élite* est complété par les modules de contrôle financier et de contrôle de projet de la Série de contrôle.

Architecture de la *SérieElite*^{MC} de TECSYS



Système d'information pour cadres supérieurs

Le Système d'information pour cadres supérieurs **EliteView** est un outil d'analyse de l'entreprise qui donne accès à la base de données interne à des fins d'analyse pour la prise des décisions des cadres supérieurs. **EliteView** offre des possibilités d'extraction de données pratiquement illimitées et peut analyser des séries de données dans des millions d'enregistrements. **EliteView** peut servir à produire des rapports, des diagrammes, des tableaux et des tableurs de très grande qualité. La conception du produit **EliteView** est fondée sur les outils d'information d'entreprise PowerPlay® et Impromptu® de Cognos Incorporated et permet de visualiser de façon standard et prédéfinie les bulletins de ventes, les analyses des ventes, les stocks, les retours, les comptes clients, les comptes fournisseurs, le grand livre général et la gestion des entrepôts⁽¹⁾.

Système de gestion des commandes

Le Système de gestion des commandes de la Série **Elite** est une solution puissante, fondée sur les règles de l'art, conçue pour des environnements de ventes à grand volume et complexes, et dont le traitement et l'entrée des commandes sont flexibles. Grâce aux renseignements rapides, exacts et en temps réel sur les stocks disponibles par l'entremise de la Série **Elite**, le personnel chargé de l'entrée des commandes peut répondre aux demandes des clients concernant les prix et la disponibilité, pratiquer des techniques de vente maximale, suggérer des articles ou des possibilités complémentaires et finalement clore la vente, et ce, au cours d'un seul et unique appel, ce qui permet de répondre davantage aux clients, d'améliorer l'efficacité et d'augmenter les ventes.

Le Système de gestion des commandes de la Série **Elite** facilite la récupération rapide en ligne de renseignements, y compris des recherches complètes d'articles, de clients, de stocks et de crédit, à tout moment au cours du processus d'entrée des commandes. Pleinement intégré à l'historique de l'analyse des ventes, le Système de gestion des commandes peut fournir des renseignements relatifs aux ventes de nature générale ou relatifs à des clients particuliers pour aider les distributeurs à comprendre les tendances du marché et améliorer, en fin de compte, la rentabilité.

Une implantation importante du Système de gestion des commandes de la Série **Elite** a été complétée en 1997 chez Shoppers Drug Mart, le détaillant pharmaceutique le plus important du Canada comptant plus de 900 magasins dans l'ensemble du Canada et trois centres de distribution. La Série **Elite** a fourni à Shoppers Drug Mart le système principal pour son système de distribution lui permettant de centraliser et de contrôler ses achats auprès des fournisseurs ainsi que de traiter efficacement les commandes à tous ses points de vente, qui représentent un volume important d'environ 400 000 lignes de commandes par jour.

Services à valeur ajoutée

Le changement de paradigme le plus profond pour les distributeurs a été le transfert de pouvoir de la source de l'offre à la source de la demande comme en fait état la nécessité d'offrir de plus en plus de services à valeur ajoutée, en ajoutant de la valeur aux produits que les distributeurs vendent, comme l'étiquetage conforme, la configuration et l'assemblage simple des produits, l'emballage des produits et la redistribution. La Série **Elite** offre les caractéristiques suivantes qui permettent aux organisations de distribution de gérer des services à valeur ajoutée : mise en lots par module, factures et bons de travail, documents spécifiques au client, réacheminement aux centres de distribution des clients, emballage spécialisé et conformité des étiquettes de code à barres aux spécifications des partenaires. La Série **Elite** offre aussi de la fonctionnalité aux distributeurs qui effectuent des travaux d'assemblage ou de la configuration ou encore qui ont une production simple, mais qui n'ont pas besoin d'une solution de fabrication complète.

⁽¹⁾ Cognos, Powerplay et Impromptu sont des marques de commerce déposées de Cognos Incorporated.

Centre de service aux clients Web

Le Centre de service aux clients Web de la *Série Élite* est un système libre-service qui permet aux acheteurs de placer des commandes directement chez les distributeurs par l'entremise de l'Internet. Le système offre aux clients les mêmes possibilités que celles qui leur sont offertes lorsqu'ils commandent par téléphone chez le distributeur.

Le Centre de service aux clients Web de la *Série Élite* est conçu spécialement pour les activités de distribution. La fonctionnalité vise un marché inter-entreprises et permet aux distributeurs de participer au commerce sur Internet en plein essor. Ses caractéristiques, notamment la sécurité, la flexibilité et le calcul des prix et la disponibilité des stocks, ainsi que l'accès des clients autorisés, répondent aux besoins en évolution des activités d'un distributeur.

Le Centre de service aux clients Web est pleinement intégré au reste des modules de la *Série Élite*, de sorte qu'il offre les mêmes possibilités sophistiquées de la gamme de produits de la *Série Élite* et veille à ce que l'information soit entrée une seule fois. Le système permet l'adjonction de caractéristiques du Système de gestion des commandes de la *Série Élite*.

Approvisionnement

Le module Approvisionnement de la *Série Élite* gère les prévisions, les demandes et les achats pour optimiser les stocks, maximiser le pouvoir d'achat et utiliser de la façon la plus efficace les ressources de production et les stocks existants dans les divers entrepôts. Les fonctions de prévision, de réquisition, d'achat et de réception sont entièrement intégrées pour une circulation efficace des données. TECSYS revend également les produits Demand Solutions de Demand Management Inc. Ces produits peuvent s'interfacer sur la base de données de la *Série Élite* et fournir aux distributeurs les renseignements nécessaires pour générer des prévisions de la demande en fonction du rendement réel de l'entreprise.

Commerce électronique

Le Commerce électronique intégré de la *Série Élite* est la passerelle qui permet aux distributeurs de transmettre et de traiter électroniquement des documents. Il permet aux distributeurs de devenir un fournisseur de «réponse rapide». Commerce électronique améliore grandement les niveaux de productivité, d'exactitude et de service à la clientèle. Il permet au distributeur de mettre en application les meilleures pratiques de gestion comme la GSF.

Le but premier de Commerce électronique est d'éviter le dédoublement des efforts grâce à la circulation de l'information sans faille entre le distributeur et son partenaire commercial. L'EED comprend la passerelle de validation des données et l'utilisation optionnelle d'un programmeur de travaux d'EED pour traiter les lots de transactions au besoin. Comme la *Série Élite* est conforme aux normes internationales, elle interface sur diverses applications d'EED de mappage et de conversion, qui convertissent les données en une forme d'EED standard et vice versa.

La fonctionnalité de l'EED laisse le distributeur placer des commandes dans tout le système de la réception d'une commande à la mise à jour automatique des renseignements financiers. Elle permet également de répondre au maximum aux besoins des clients, d'augmenter la rotation des stocks, de réduire les coûts et de répondre aux exigences des partenaires commerciaux.

Gestion des entrepôts

Le module Gestion des entrepôts de la *Série Élite* est un progiciel robuste du point de vue fonctionnel comportant diverses caractéristiques qui gère toutes les activités du centre de distribution. Ce module a été à l'origine conçu par un important vendeur dans l'industrie du logiciel de gestion des entrepôts. En septembre 1996, TECSYS a fait l'acquisition de droits non exclusifs, perpétuels et internationaux de donner en licence (y compris le code source), développer et intégrer le module Gestion des entrepôts dans le système de gestion de la distribution de la *Série Élite* dans l'ensemble de l'entreprise.

Le module Gestion des entrepôts de la *Série Élite* se distingue fondamentalement des autres logiciels de gestion des entrepôts par son intégration étroite dans le système de gestion de la distribution qui comprend le Système de gestion des commandes, les modules Approvisionnement, Prévision, Gestion des stocks, Comptabilité financière, Services à valeur ajoutée et Commerce électronique ainsi que le Système d'information pour cadres supérieurs (qui font tous partie de la *Série Élite*). Pour le distributeur, cela signifie des économies et une mise en œuvre plus rapide de la solution complète. De plus, grâce à l'élimination du traitement par lot et des retards de mise à jour, des renseignements synchronisés, en temps réel et exacts, sont mis à la disposition dans l'ensemble de l'entreprise, ce qui représente un avantage concurrentiel important en ce qui concerne le service à la clientèle.

Gestion financière

Les produits de gestion financière de TECSYS comprennent trois modules :

Le module Gestion financière de la *Série Élite* effectue toutes les fonctions de comptabilité d'un distributeur. Comme tous les autres modules de la *Série Élite*, il est entièrement intégré à la *Série Élite* et donc toutes les transactions dans tous les secteurs des activités de distribution sont indiquées dans les renseignements générés par le Système Gestion financière de la *Série Élite*. Le Système Gestion financière de la *Série Élite* comprend le grand livre général, les comptes à recevoir, les comptes à payer, les immobilisations et les états financiers. Cet ensemble financier complet fournit les outils nécessaires pour traiter rapidement les paiements en espèces, s'assurer des mouvements de trésorerie maximaux quotidiennement, vérifier le crédit et le recouvrement, ainsi qu'établir des méthodes d'amortissement standards et adaptées à l'entreprise. Toute une gamme de rapports concernant le grand livre général, les comptes à recevoir, les comptes à payer et les immobilisations est offerte aux clients.

Le module Contrôle financier de la Série de contrôle regroupe des technologies client-serveur de pointe et une riche fonctionnalité de comptabilité générale, un rendement transactionnel élevé, un accès à l'information en temps réel, et une interopérabilité facile avec des logiciels externes. Le Système Contrôle financier entièrement intégré comprend des modules sur le grand livre général, les comptes à payer, les comptes à recevoir/gestion du crédit, les immobilisations et les acquisitions. Il offre également des outils sophistiqués pour l'analyse des données financières et les rapports à cet égard.

Le module Contrôle de projet de la Série de contrôle est une solution logicielle de gestion financière de projet intégrée. Il offre un contrôle opérationnel complet pour administrer les projets de la proposition de prix à la facturation finale avec un accès continu aux travaux en cours. Le module Contrôle de projet comprend des modules concernant la gestion des contrats, les bons de travail, les rapports sur les dépenses des employés, les bons de commande, la main-d'œuvre et les factures aux clients. Il offre également des outils sophistiqués pour l'analyse des données financières et les rapports à cet égard.

Outils de développement

Les Outils de développement de la *Série Élite* sont disponibles avec le code source de la *Série Élite* afin que les concepteurs internes ou les consultants soient en mesure de concevoir ou d'améliorer des caractéristiques supplémentaires. Le code source permet de mieux contrôler le maintien et la modification du logiciel de la *Série Élite*. Les Outils de développement fournissent de l'aide pour une utilisation efficace et efficiente des ressources de programmation grâce à la cohérence et l'intégrité du logiciel. Les coûts de développement sont réduits au minimum en raison de la structure logique, de la modularité et de la simplicité des caractéristiques logicielles de la *Série Élite*. Les modifications de programmation sont structurées et documentées systématiquement pour s'assurer que les mises à niveau des versions futures de la *Série Élite* soient simplifiées.

Adjonction des modules de logiciel de tierce partie

Les produits TECSYS sont fondés sur une plate-forme à systèmes ouverts et peuvent ainsi adjoindre des logiciels complémentaires provenant de tierce partie, ce qui permet à TECSYS d'offrir une plus vaste gamme de fonctionnalités pour répondre aux exigences d'un plus grand nombre de clients.

Prix des produits

Le prix des licences des produits de TECSYS est généralement fondé sur le nombre d'utilisateurs simultanés qui utiliseront le système. Cependant, dans le cas d'une licence d'entreprise, le prix est pour un nombre illimité d'utilisateurs pour une version importante particulière de la gamme de produits de TECSYS. Généralement, le nombre minimum d'utilisateurs pour le système de la *Série Élite* de TECSYS est de 32, et le nombre maximum actuel d'utilisateurs de la *Série Élite* de TECSYS chez un seul client est de plus de 900 à une importante installation de distribution.

La fourchette typique des prix pour une licence de systèmes de distribution (à l'exception de certaines options importantes comme l'EED, le centre de service aux clients Web, la gestion des entrepôts et les services) va de 50 000 \$ US à 1 200 000 \$ US; le prix final dépend du nombre d'utilisateurs simultanés et du nombre de modules de la *Série Élite* compris dans le prix d'achat.

La moyenne des ventes de TECSYS à de nouveaux clients a augmenté en valeur de 22 % de 479 730 \$ au cours de l'exercice 1997 à 586 121 \$ au cours de l'exercice 1998, et ce, surtout grâce à la croissance continue de la gamme de produits de TECSYS qui comprend l'ajout de caractéristiques et de modules importants et nouveaux comme le Système d'information pour cadres supérieurs *EliteView*, le Système de gestion des entrepôts et l'EED. De plus, la sélection de la gamme de produits de TECSYS par des sociétés qui comptent un grand nombre d'utilisateurs et qui ont besoin de produits et services optionnels de TECSYS a également contribué à l'augmentation du prix de vente moyen. La direction de TECSYS prévoit que cette tendance se poursuivra, particulièrement en raison du fait que TECSYS vise le marché intermédiaire et que TECSYS continue d'investir dans la R & D pour augmenter sa gamme de produits.

Services

TECSYS offre des services complets pour la mise en œuvre et l'entretien continu de ses produits. Ces services comprennent des services professionnels, de la formation, des améliorations personnalisées et des services de soutien à la clientèle (se reporter à la rubrique «Activité de la société — Service et soutien à la clientèle»).

Prix des services

Le prix des services de TECSYS est le suivant :

- le prix d'un contrat d'entretien annuel pour les services de dépannage informatique équivaut de 12 % à 18 % des frais de licence selon les services compris dans le contrat;
- les services professionnels, y compris les améliorations personnalisées, la restructuration du processus administratif, la gestion de projets et la formation coûtent de 1 000 \$ US à 2 000 \$ US par jour selon le type de travail qui sera effectué pour le client et la durée du projet.

Avantages concurrentiels

TECSYS est d'avis que sa gamme de produits et services répond aux exigences importantes du marché des logiciels de distribution à grand volume pour les moyennes entreprises, y compris :

- une gamme de produits intégrés pour toutes les fonctions de bureau et d'entrepôt;
- un produit très flexible et qui peut être personnalisé;
- des installations robustes et demandant peu d'entretien;
- une architecture de système échelonnable;
- un soutien de systèmes ouverts; et
- une aide substantielle au cours de l'installation des logiciels et un service après vente continu.

Plus précisément, la direction croit que les produits de TECSYS sont supérieurs par rapport à ses concurrents en ce qui a trait à ce qui suit :

- la fonctionnalité du produit pour les activités de distribution à grand volume des moyennes entreprises;
- le rendement du produit;
- la fiabilité de la technologie;
- la facilité et la rapidité d'utilisation et de mise en œuvre; et
- rapport prix/performance.

Marché de TECSYS

TECSYS a identifié plus de 20 000 distributeurs grossistes intermédiaires à qui, selon la direction, la *Série Élite* conviendrait parfaitement. Ce marché de la gamme de produits de TECSYS est encore plus vaste si l'on ajoute les entreprises d'autres parties de la chaîne logistique (fabrication, détail et services). Bon nombre de ces entreprises ont d'importantes activités de distribution et ont besoin de solutions semblables. La direction de TECSYS est d'avis que son marché est ainsi augmenté d'environ 50 %, pour un total de plus de 30 000 entreprises.

Principales occasions d'affaires pour TECSYS

- Selon le rapport Andersen, les sociétés de distribution devraient doubler leurs investissements annuels dans les technologies de l'information de 1992 à l'an 2000. Cette hausse entraînera des investissements additionnels dans les systèmes informatiques, ce qui créera des occasions d'affaires pour TECSYS.
- Un grand pourcentage de systèmes d'information actuels utilisés par des moyennes entreprises de distribution sont installés sur des gros ordinateurs. En raison des limites des gros ordinateurs privés et des coûts importants liés à leur développement, entretien et services, les entreprises de distribution se

tourment vers des systèmes ouverts, comme Unix ou Microsoft Windows NT (les produits de TECSYS fonctionnent sur les deux), qui sont plus flexibles et peuvent accueillir des logiciels complémentaires qui peuvent ajouter de la valeur, sans les limites de la technologie privée.

- Selon le rapport Andersen, de 1995 à l'an 2000, l'industrie de la distribution en gros devrait connaître une croissance de 3,5 %, soit 35 % plus élevée que le produit intérieur brut des États-Unis. Selon le Department of Commerce des États-Unis, de 1996 à 1997, l'industrie de la distribution en gros a connu une croissance de 4,9 %. Cette croissance est reflétée dans l'industrie des logiciels de la chaîne logistique comme l'a signalé Advanced Manufacturing Research, Inc.
- Les activités de distribution ont fondamentalement besoin de continuer de réduire les coûts d'exploitation liés au système d'exécution en s'assurant que les systèmes installés normalement au bureau et à l'entrepôt sont étroitement intégrés pour réduire au minimum les différences d'information. Cette intégration entraîne l'élimination du traitement par lot et permet de mettre à la disposition de l'ensemble de l'entreprise des renseignements sur les stocks synchronisés, en temps réel et exacts, ce qui représente un avantage concurrentiel important en ce qui concerne le service à la clientèle. La direction de TECSYS est d'avis que la *Série Élite* est actuellement le seul produit à systèmes ouverts qui répond au besoin du marché pour une solution entièrement intégrée. La direction de TECSYS croit également que cette capacité du produit procure certains avantages concurrentiels à TECSYS sur le marché et explique pourquoi TECSYS a obtenu des comptes plus importants au cours des 18 derniers mois.
- La direction est d'avis que son Centre de services aux clients Web, un système libre-service qui permet aux acheteurs de placer des commandes directement chez les distributeurs par l'entremise de l'Internet, est un produit unique pour les entreprises de distribution. Contrairement à bien d'autres systèmes sur le Web, le système de TECSYS est une solution inter-entreprises. Le produit est entièrement intégré à la *Série Élite* et offre aux utilisateurs les mêmes possibilités sophistiquées que l'on trouve dans le reste des modules de la *Série Élite*. La direction croit également que son Centre de services aux clients Web représentera un important produit de sa stratégie relative à son avantage concurrentiel et contribuera grandement aux ventes et aux possibilités de croissance dans l'avenir. Se reporter à la rubrique «Activités de la société – Produits de TECSYS».
- Grâce à l'acquisition de Concepts Dynamic, TECSYS a l'intention de commercialiser sa *Série Élite* à certains clients de la Série de contrôle dans l'industrie de la distribution et a l'intention de commercialiser la Série de contrôle aux clients de TECSYS.

Clients

La clientèle de TECSYS compte présentement plus de 200 clients, dont la majorité sont des comptes intermédiaires; environ 76 % des revenus de TECSYS pour l'exercice 1998 provenait du marché américain, environ 19 % du marché canadien et le reste de l'extérieur du Canada et des États-Unis. TECSYS vise principalement les marchés des activités de distribution en gros intermédiaires à grand volume de biens tangibles dans des industries comme l'informatique, les télécommunications, les soins de santé, les produits chimiques, les métaux, les dispositifs de fixation, les produits électriques et les biens de consommation.

En tant que société axée sur la clientèle, TECSYS réussit à relever les défis que pose la rationalisation des activités les plus complexes relatives aux activités liées à la distribution, aux finances et aux entrepôts. TECSYS a l'intention de continuer d'investir dans la R&D afin d'améliorer sa gamme de produits et de continuer à répondre aux besoins de ses clients actuels et éventuels.

Pour maintenir une relation étroite avec ses clients actuels, TECSYS a créé un Executive Advisory Council (TEAC) en 1995. Ses membres comprennent des hauts dirigeants de la clientèle de TECSYS ainsi que

de sa direction ayant pour mandat d'examiner les plans d'entreprises, de produits et de services de TECSYS et d'échanger de l'information avec ses clients pour s'assurer que les plans de TECSYS continuent de répondre à leurs besoins à court et à long terme. De plus, TECSYS organise, chaque année, une conférence des usagers pour échanger des renseignements avec ceux-ci et les informer des produits et services à venir. L'Executive Advisory Council et la conférence des usagers de TECSYS se sont révélés d'excellentes tribunes pour renforcer les liens avec les clients et garder contact avec le marché.

Voici une liste partielle des clients de TECSYS par secteur industriel :

Pièces automobiles

Uni-Sélect Inc.

Matériaux de construction

The Home Depot U.S.A., Inc.
Reycan S.E.C.

Matériel informatique

PC ServiceSource Inc.

Produits électriques

Hubbell Canada Inc.
Steiner Electric Company

Soins de santé

Laboratorios PISA S.A. de C.V.
Lunetterie NEW LOOK (1990) Inc.
Shoppers Drug Mart

Équipement industriel

ABB Asea Brown Boveri
Signode (filiale d'Illinois Tool Works Inc.)

Marchandises emballées

Les Aliments Dainty (division de MRRM (Canada) Inc.)
Kiwi Tana Brands (division de Sara Lee Corp.)

Emballage

Elkay Plastics Co. Inc.

Télécommunications

Ameritech Library Services (filiale d'Ameritech Corporation)
North Supply Company (division de Sprint)
Telefonos de Mexico, S.A. de C.V.

Fournisseurs de logistiques de tierces parties

Caliber Logistics Inc. (filiale de Federal Express Corporation)

Stratégie de croissance de TECSYS

La direction croit que le marché intermédiaire des logiciels de gestion de la chaîne logistique n'est actuellement dominé par aucun fournisseur particulier. Les vendeurs de logiciels de PRE se sont concentrés sur des grandes sociétés qui ont plus d'un milliard de dollars US de revenu. Même si ces fournisseurs ont démontré de l'intérêt à l'égard du marché intermédiaire, leur pénétration de ce marché, de l'avis de la direction de TECSYS, a été gêné par leur coût d'infrastructure, la complexité de leurs produits et leur mise en œuvre longue et coûteuse dont le client intermédiaire n'a pas besoin et ne peut se permettre.

TECSYS possède une présence importante dans le marché intermédiaire, et l'objectif stratégique de TECSYS est de devenir le chef de file du marché intermédiaire en fournissant à ses clients un avantage

concurrentiel important grâce à sa vaste gamme de produits et services. TECSYS pourra ainsi saisir une part du marché et obtenir des comptes de qualité à marge élevée en visant les moyennes à grandes entreprises principalement en Amérique du Nord et sur certains marchés internationaux.

La stratégie de croissance de TECSYS est fondée sur ce qui suit :

- fournir des solutions logicielles supérieures et de la plus grande qualité pour les activités de distribution dans toute l'entreprise pour procurer à ses clients un avantage concurrentiel durable;
- se concentrer sur l'Amérique du Nord comme principal marché et viser les activités de distribution principalement des moyennes entreprises, permettant à TECSYS de devenir le fournisseur offrant le meilleur rapport qualité/prix par rapport à ses concurrents;
- bâtir une clientèle en axant ses efforts de vente sur les industries connaissant une croissance élevée afin de tirer un pourcentage élevé de ses revenus de façon continue de ces industries;
- accroître les initiatives d'infrastructure et de promotion relatives à la commercialisation et aux ventes pour continuer d'augmenter sa part du marché et saisir de nouvelles occasions d'affaires;
- collaborer avec des consultants de choix comme Whittman-Hart, Inc. et des fournisseurs de logiciels comme Informix Software Inc., Cognos Incorporated et Microsoft Inc. pour solidifier ses ressources et son expertise en matière de commercialisation;
- investir en R&D pour continuer à développer et à améliorer la gamme de produits de TECSYS, en plus d'accroître au même moment la taille du marché cible de TECSYS et de saisir de nouveaux marchés verticaux;
- devenir de plus en plus une organisation axée sur la clientèle, ayant des normes professionnelles et éthiques parmi les plus élevées de l'industrie, où les employés sont traités de façon égale, où le perfectionnement professionnel personnel est continu et où la sensibilité aux besoins des clients internes et externes est la priorité;
- obtenir la licence de logiciels à valeur ajoutée complémentaires pour offrir le produit rapidement sur le marché, pour réduire les investissements en R&D relativement à des développements secondaires et pour miser sur l'expertise externe dans certains créneaux spécialisés;
- faire l'acquisition de produits de choix et/ou d'organisation qui ont la même synergie que celle de TECSYS;
- agrandir une organisation de services qui élargira ses services offerts à la clientèle de TECSYS au fur et à mesure que celle-ci augmente.

Ventes et commercialisation

Au 30 avril 1998, TECSYS comptait au total 36 employés en ventes et marketing (soit 18 % de la main-d'œuvre totale de TECSYS), y compris les pré-ventes, le télémarketing, la gestion et les représentants des ventes, la commercialisation et la gestion des produits.

Ventes

En Amérique du Nord, TECSYS vend ses produits par l'entremise de son organisation de ventes directes. TECSYS emploie des professionnels des ventes aguerris qui possèdent une grande expérience dans les activités de distribution et d'affaires. TECSYS vend également, en collaboration avec certaines organisations de consultation de gestion, de consultation de logistique et d'intégration de systèmes à des moyennes et grandes entreprises. L'organisation des ventes de TECSYS est structurée sur le plan géographique et est appuyée par un groupe de promotion des ventes dont le rôle est de créer, de façon continue, des occasions de ventes appropriées pour les représentants des ventes. L'organisation des ventes de TECSYS est également appuyée par un groupe de pré-vente dont le rôle est de fournir des connaissances spécialisées sur le produit et de l'expertise en présentation aux clients actuels et éventuels de la société.

Commercialisation

Les initiatives de marketing de TECSYS visent à aider de façon stratégique à atteindre la mission et les objectifs de croissance de TECSYS au cours des prochaines années. La majorité de cette activité proviendra généralement du marché américain (environ 75 % à 80 %) par l'entremise des activités de ventes directes de TECSYS. Le plan de commercialisation de TECSYS comprend des programmes dans divers domaines : gestion et commercialisation des produits, génération de clients potentiels, participation aux foires commerciales de l'industrie, publicité et promotion, relations publiques et partenariats stratégiques avec des vendeurs de matériel et de logiciel.

Alliances stratégiques

Les alliances stratégiques, qui comprennent des conventions de revente, représentent une partie clé du programme de croissance de TECSYS. Le programme d'alliances stratégiques de TECSYS vise à miser sur les forces et les ressources de ses partenaires afin de maximiser les capacités de développement des produits de TECSYS, acquérir de l'expérience sur les marchés verticaux et accroître son réseau de distribution pour prendre une plus grande part du marché et connaître une bonne croissance. TECSYS collabore avec des fournisseurs de logiciels qui ne lui font pas concurrence pour fournir des produits et services complémentaires à son marché cible. Parmi ces fournisseurs de logiciels, on compte actuellement Informix Software Inc., Cognos Incorporated, Demand Management, Inc. et Optio Software Inc. Ces fournisseurs de logiciels ont déjà établi des outils ou des applications logiciels qui servent bien le marché de TECSYS. De tels logiciels éliminent le besoin d'investir son budget de R&D dans des produits qui ne font pas partie des activités de base de TECSYS et disposent de solutions qui fonctionnent déjà et qui peuvent être immédiatement commercialisées.

En plus des fournisseurs de logiciels, TECSYS collabore avec des intégrateurs de systèmes et des consultants comme Electronic Data Systems Corporation (EDS), Arthur Andersen & Cie, Andersen Conseil et Whittman-Hart, Inc. Dans la plupart des cas, ces partenaires agissent en qualité d'experts d'une tierce partie pour aider les clients à atteindre les objectifs de leur système d'information. TECSYS mise sur des consultants et des intégrateurs de systèmes pour étendre ses ressources de services professionnels et accaparer une plus grande part du marché.

Distribution internationale

De 1994 à 1996, TECSYS a choisi un certain nombre de distributeurs internationaux pour agir à titre de représentants et de fournisseurs de services de la société dans des régions comme l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, Hong Kong, la Chine, la Russie et le Moyen-Orient. Même si TECSYS continue d'appuyer ses distributeurs internationaux dans leurs initiatives de commercialisation, TECSYS prévoit que sa croissance future proviendra principalement de l'Amérique du Nord jusqu'à ce que ses revenus atteignent environ

100 millions de dollars annuellement. À ce moment-là, TECSYS compte lancer une initiative internationale ciblée.

Service et soutien à la clientèle

Au 30 avril 1998, TECSYS comptait 77 employés dans son service à la clientèle (soit 38,5 % de la main-d'œuvre totale de TECSYS). Ces employés font partie des services professionnels, de la formation, des améliorations personnalisées ou des unités de soutien à la clientèle.

Services professionnels

Les consultants en services professionnels travaillent avec les clients principalement pendant la planification et la mise en œuvre des produits de TECSYS. Ils ont une grande expérience dans l'organisation et l'exécution de l'installation des produits de TECSYS et possèdent des connaissances approfondies de la distribution et des activités de diverses industries. Les consultants en services professionnels agissent principalement en qualité de chargé de projet. Ils coordonnent le projet entre TECSYS et le client et assurent la continuité et la responsabilité nécessaire pour réaliser une transition vers une solution de TECSYS sans problème.

Formation

TECSYS offre de la formation à divers niveaux. TECSYS vise à transmettre ses connaissances d'une façon qui convient le mieux à un environnement commercial particulier. La formation de l'utilisateur final est conçue pour que les employés aient la connaissance requise de la portée des systèmes et soient à l'aise avec la nouvelle technologie. TECSYS fournit également de la formation sur le développement des applications qui permet aux programmeurs de maintenir et de personnaliser le logiciel eux-mêmes et qui leur fournit les outils nécessaires pour transférer leur personnalisation aux nouvelles versions au fur et à mesure.

Améliorations personnalisées

Le groupe des améliorations personnalisées est composé d'analystes de systèmes, d'administrateurs de base de données et de programmeurs principaux ayant une vaste expérience dans le développement d'amélioration de caractéristiques propres à un client en fonction de la technologie et de l'architecture de TECSYS. Ce groupe est responsable d'apporter les nouvelles améliorations demandées par les clients qui ne sont pas considérées comme une caractéristique générique de la gamme de produits de TECSYS.

Soutien à la clientèle

Une fois qu'un système est implanté, le groupe du soutien à la clientèle est le principal point de contact de l'utilisateur avec TECSYS. Les spécialistes du soutien à la clientèle au Service de dépannage informatique de TECSYS répondent aux appels des clients, évaluent leurs problèmes et répondent à des questions routinières sur l'utilisation et l'installation de courte durée. Les spécialistes peuvent avoir accès au système du client, effectuer des diagnostics sophistiqués à distance et prendre les mesures nécessaires pour corriger la situation.

Recherche et développement

Au 30 avril 1998, TECSYS comptait un total de 65 employés dans ses activités de R&D (soit 32,5 % de la main-d'œuvre totale de TECSYS). Ce groupe est composé de gestionnaires en R&D et de personnel de soutien, d'analystes, de programmeurs, de chercheurs de technologies nouvelles et du personnel du contrôle de la qualité.

Toutes les activités de R&D de la *Série Élite* sont effectuées à ses installations de Dorval (Québec), tandis que les activités de R&D du Contrôle financier et du Contrôle de projet sont effectuées à Schaumburg (Illinois) et à Pittsburgh (Pennsylvanie), respectivement.

TECSYS compte poursuivre le développement de ses produits pour continuer de répondre aux besoins de son marché cible par l'entremise du développement de produits à l'interne dans ses installations de R&D ou d'acquisitions possibles de logiciels ou de sociétés qui étendent la portée des produits de la société dans son marché cible.

TECSYS est une société d'applications de gestion dont le succès est le résultat d'une stratégie à systèmes ouverts. TECSYS a misé sur des technologies de pointe, créées à l'aide des meilleurs outils, pour trouver des solutions à haut rendement pour ses clients. Même si TECSYS développe à l'occasion des outils internes pour simplifier son environnement de développement, elle utilise de plus en plus les outils de tierces parties pour continuer à mettre l'accent sur le développement d'applications de gestion. L'objectif est de créer un environnement flexible pour ses clients.

Au fur et à mesure que TECSYS va de l'avant, les stratégies de technologies globales suivantes orienteront ses efforts de R&D :

- poursuivre le développement et le déploiement sur des plates-formes à systèmes ouverts
- demeurer indépendant de plate-forme matérielle
- maintenir l'indépendance du système d'exploitation
- devenir plus indépendant des bases de données
- maintenir le soutien pour les environnements largement distribués ou constitués en réseau
- miser sur la technologie de l'Internet comme force motrice pour la planification de l'architecture du système
- continuer d'adopter une architecture fondée sur la méthode orientée vers l'objet
- fournir un meilleur accès aux renseignements relatifs aux entreprises
- créer un environnement de développement axé sur des modèles
- maintenir un système qui facilite le développement et la personnalisation

Concurrence

Le marché des logiciels de gestion du processus d'approvisionnement est très concurrentiel et sectoriel et compte de nombreux concurrents qui évoluent et grandissent rapidement. La direction de TECSYS est d'avis que sa gamme de produits intégrés, qui comprend toutes les fonctions de bureau et d'entrepôt pour le centre de distribution, est une solution unique à l'heure actuelle et, à sa connaissance, aucun concurrent n'offre une fonctionnalité équivalente et une technologie intégrée pour répondre aux besoins des organisations de distribution à grand volume. Les principaux facteurs concurrentiels touchant le marché des produits de TECSYS sont les suivants : la compétence des fournisseurs; la fonctionnalité des produits; le rendement et la fiabilité de la technologie; les connaissances spécialisées et l'expérience dans le domaine de la distribution et des opérations; la facilité et la rapidité de mise en œuvre ainsi que les prix.

Tel qu'indiqué à la rubrique «Activités de la société — Avantages concurrentiels», la direction de TECSYS croit que les modules de produits intégrés de la *Série Élite* de TECSYS et leurs caractéristiques respectives sont plus avancés que ceux des concurrents, particulièrement en ce qui a trait à la flexibilité, à la facilité d'utilisation et à la profondeur de la fonctionnalité du Système de gestion des commandes, du module Gestion des entrepôts, du Centre de service aux clients Web et du Système d'information pour cadres supérieurs. Les plus importants concurrents de TECSYS comprennent SAP AG, The BAAN Company, PeopleSoft Inc., J.D. Edwards & Company et System Software Associates Inc. (SSA). La majorité des progiciels de ces concurrents est fondée sur la fabrication ou sur les finances et n'est pas conçue pour exécuter la fonctionnalité

de distribution sophistiquée dont ont besoin les distributeurs grossistes. La fonctionnalité des progiciels de fabrication ou de finance ne conviennent pas aux activités de distribution et n'arrivent pas à fournir les caractéristiques précises dont les distributeurs ont besoin dans le cycle d'entrée des commandes et le processus d'exécution de la gestion des entrepôts. Ces progiciels sont également trop vastes, difficiles à modifier et coûteux et leur mise en œuvre prend beaucoup de temps, ce qui les rend peu attrayants pour les moyennes entreprises de distribution.

À l'extrémité inférieure du marché, Prelude Systems Inc., Distribution Architects International Inc. (DAI), Prophet 21 Inc. et Masterpack International sont les concurrents auxquels TECSYS a fait face le plus souvent. L'extrémité inférieure du marché est de nature très sectorielle, propre à une industrie et régionale.

La plupart des grands concurrents dans le domaine utilisent une technologie qui date des années 1970 ou du début des années 1980. La technologie de TECSYS a été créée et développée dans un environnement à systèmes ouverts à la toute fin des années 1980, technologie dont la fondation architecturale est beaucoup plus de pointe.

Propriété intellectuelle et autres droits patrimoniaux

TECSYS se fonde principalement sur les lois sur les droits d'auteurs et les secrets commerciaux et des conventions de licence pour établir et protéger les droits patrimoniaux de TECSYS à l'égard de ses produits et de sa technologie. Les codes sources des produits et de la technologie de TECSYS sont protégés à titre de secrets commerciaux et de travaux non publiés et protégés par le droit d'auteur.

TECSYS utilise également certaines technologies de logiciels et autres informations dont elle obtient la licence de tierces parties sur une base non exclusive, y compris des logiciels intégrés avec des logiciels conçus à l'interne et utilisés dans les produits de TECSYS pour exécuter des fonctions clés. Ces conventions de licence de tierces parties exigent généralement le paiement de droits de licence fondés sur les ventes du produit dans lequel la technologie est utilisée.

Étant donné que l'industrie de conception de logiciels est caractérisée par l'évolution rapide de la technologie, la direction de TECSYS est d'avis que les facteurs comme les compétences technologiques et créatives de son personnel, le développement de nouveaux produits, les améliorations fréquentes apportées aux produits, la reconnaissance du nom et de la marque et l'entretien fiable du produit sont plus importants pour établir et conserver une position de chef de file technologique que les diverses mesures de protection juridique visant sa technologie.

Acquisition de Concepts Dynamic Inc.

Le 3 mars 1998, TECSYS a fait l'acquisition, par l'entremise de sa filiale en propriété exclusive TECSYS U.S. Inc., de toutes les actions ordinaires émises et en circulation de Concepts Dynamic. TECSYS a fait l'acquisition de Concepts Dynamic principalement pour renforcer son expertise et sa gamme de produits en gestion financière et tirer profit du logiciel Project Control de Concepts Dynamic. La direction est d'avis qu'il s'agit d'un produit clé qui fournira à TECSYS un avantage concurrentiel et qui sera avantageux pour ses clients du domaine de la distribution.

TECSYS et Concepts Dynamic ont eu une relation commerciale non officielle pendant plusieurs années. De plus, les deux sociétés ont participé au codéveloppement d'un cadre d'application pour un environnement de développement client-serveur. Les deux organisations peuvent profiter de possibilités de ventes supplémentaires avec leurs clients. TECSYS peut être en mesure de vendre la *Série Élite* à certains clients de la Série de contrôle dans l'industrie de la distribution et sera en mesure de vendre la Série de contrôle aux clients de TECSYS.

L'ajout de Concepts Dynamic met à la disposition de TECSYS des ressources humaines supplémentaires qui ont l'expertise nécessaire dans le développement client-serveur et dans les procédés commerciaux financiers. TECSYS et Concepts Dynamic utilisent des technologies très semblables et les outils et la base de données d'Informix pour le développement et l'implantation de leurs produits.

Concepts Dynamic est une société américaine dont les deux principales installations sont situées à Schaumburg (Illinois), qui sert de siège social et d'installation de R&D et de service pour le produit Financial Control, et à Pittsburgh (Pennsylvanie), qui sert d'installation de R&D et de service pour le produit Project Control.

Employés

Au 30 avril 1998, TECSYS comptait 200 employés à plein temps, dont 36 (18 %) en vente et en marketing, y compris les pré-ventes, le télémarketing, la gestion et les représentants des ventes, la commercialisation et le personnel de gestion des produits, 77 (38,5 %) dans les services à la clientèle, y compris le soutien à la clientèle, la gestion de projet, la formation et le développement personnalisé, 65 (32,5 %) en R&D, y compris la recherche de nouvelles technologies, le développement de produits et le contrôle de la qualité, et 22 (11 %) en finance et en administration, y compris les ressources humaines, la comptabilité, le système d'information et le personnel d'administration générale.

Aucun employé n'est partie à une convention collective. Tous les employés dont le travail est de nature technique, y compris les dirigeants de TECSYS, doivent signer une convention de non-divulcation et d'invention.

Dans le cadre de sa stratégie continue, la direction supervise ses exigences futures, en matière de personnel pour s'assurer que l'on planifie et embauche le personnel suffisant pour sa croissance et ses plans d'exploitation afin de respecter ses exigences contractuelles avec les clients et maximiser l'efficacité de ses activités.

La direction est d'avis qu'elle a une excellente relation avec ses employés et qu'elle a un des taux de départs les plus faibles de l'industrie. Le succès futur de TECSYS dépend de sa capacité d'attirer et de conserver du personnel qualifié de façon continue.

Description des biens

TECSYS possède actuellement cinq bureaux, qui sont les suivants :

Canada

Le siège social de TECSYS est un immeuble loué d'environ 43 723 pieds carrés, situé au 1840, route Transcanadienne, Dorval (Québec). Le bail a été signé le 1^{er} février 1996 et est renouvelable le 30 juin 2003.

États-Unis

Le principal bureau de vente de TECSYS est un local loué d'environ 1 587 pieds carrés situé au 8101 North High Street, Suite 160, Columbus, Ohio. Le bail a été signé le 13 avril 1995 et se terminera le 30 avril 2000.

TECSYS a également un bureau de vente à Irving (Texas) qui est un local loué d'environ 2 322 pieds carrés, situé au 1231 Greenway Drive, Suite 420, Irving (Texas). Le bail a été signé le 1^{er} décembre 1997 et se terminera le 30 novembre 2002.

TECSYS a une installation de R&D à Pittsburgh (Pennsylvanie), qui est un local loué d'environ 2 905 pieds carrés situé à Penn Centre, West 2, Suite 321, Pittsburgh, Pennsylvanie. Le bail a été signé le 6 mai 1997 et se terminera le 30 juin 2002.

TECSYS loue des installations d'environ 9 699 pieds carrés situées au 1515 Woodfield Road, Suite 850, Schaumburg (Illinois) aux termes d'un bail qui est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1998 et qui se terminera le 30 juin 2004.

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Administrateurs et dirigeants

Le tableau suivant présente le nom, la municipalité de résidence, le poste chez TECSYS et l'occupation principale de chacun des administrateurs et dirigeants de TECSYS. Chaque administrateur est élu au moment de l'assemblée annuelle des actionnaires ou, dans le cas de vacance ou de démission, jusqu'à l'élection ou à la nomination d'un successeur nommé par le conseil d'administration.

<u>Nom et municipalité de résidence</u>	<u>Poste</u>	<u>Occupation principale</u>
Frank J. Bergandi Los Gatos (Californie)	Administrateur	Administrateur de sociétés
David Brereton Ste-Anne-de-Bellevue (Québec)	Président directeur du conseil et administrateur	Président directeur du conseil, TECSYS
Peter Brereton Pointe-Claire (Québec)	Président, chef de la direction et administrateur	Président et chef de la direction, TECSYS
Wanda Dorosz ⁽¹⁾ East York (Ontario)	Administratrice	Présidente et chef de la direction, Quorum Funding Corporation
André Duquenne Montréal (Québec)	Administrateur	Vice-président, T ² C ² , société en commandite
James Estill ⁽¹⁾ Guelph (Ontario)	Administrateur	Président et chef de la direction, EMJ Data Systems Ltd.
Berty Ho-Wo-Cheong Kirkland (Québec)	Vice-président, finances et administration et chef des finances	Vice-président, finances et administration, et chef des finances, TECSYS
Ronald E. Notkin Montréal (Québec)	Secrétaire	Président, R.E. Notkin & Associates Inc.
Pierre Pharand St-Lambert (Québec)	Administrateur	Vice-président, Sofinov, Société Financière d'Innovation Inc.
Michel Racicot Ville-Mont-Royal (Québec)	Administrateur	Associé, McCarthy Tétrault
Caroline Singleton ⁽²⁾ Montréal (Québec)	Administratrice	Chargée de projets, Société Innovatech du Grand Montréal
David Wayland ⁽¹⁾ Montréal (Québec)	Administrateur	Vice-président, finances et systèmes informatiques, MRRM (Canada) Inc.

(1) Membre du comité de vérification

(2) M^{me} Singleton a remis sa démission au conseil d'administration de TECSYS. Toutefois, cette démission est conditionnelle à la clôture du présent placement et prendra uniquement effet immédiatement avant ce moment.

Au cours des cinq dernières années, chacun des administrateurs et dirigeants de TECSYS a occupé son poste actuel ou d'autres postes de direction au sein des sociétés indiquées en regard de leur nom ou au sein de sociétés reliées ou membres de leur groupe, si ce n'est de Frank J. Bergandi qui, avant octobre 1997, était président et chef de la direction d'Objectivity, Inc. et, avant décembre 1995, était vice-président, Ventes — Amérique du Nord d'Informix Software, Inc.; André Duquenne qui, avant août 1997, était premier vice-président de la Société Innovatech du Grand Montréal, de Berty Ho-Wo-Cheong qui, avant février 1998, était directeur des budgets et des systèmes financiers de Microcell Telecommunications Inc., avant novembre 1995, était vice-président, finances et chef des finances de la division Systèmes d'information d'assurances de Téléglobe Inc. et qui, avant août 1994, était vice-président, finances, et chef des finances de la division Communication de données de Téléglobe Inc., de Pierre Pharand qui, avant septembre 1996, était président d'Acero Management Inc., firme d'experts-conseils, et Caroline Singleton qui, avant septembre 1997, était présidente de Tordion Consulting Inc., firme d'experts-conseils.

RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS

Rémunération des dirigeants

Le tableau suivant présente, pour les exercices terminés les 30 avril 1998, 1997 et 1996, la rémunération totale versée par TECSYS à la personne qui a occupé le poste de chef de la direction de TECSYS au cours de ces exercices et les autres dirigeants qui ont touché un salaire et des primes supérieurs à 100 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 30 avril 1998 (les «dirigeants nommés»).

TABLEAU SOMMAIRE DE LA RÉMUNÉRATION

Nom et occupation principale	Exercice	Rémunération annuelle		Rémunération à long terme
		Salaire (\$)	Primes (\$)	Titres sous options (Nbre)
Peter Brereton Président et chef de la direction	1998	140 000	77 300	0
	1997	140 000	95 649	0
	1996	99 622	191 616	0
David Brereton Président directeur du conseil	1998	100 000	51 374	0
	1997	120 833	38 000	0
	1996	91 699	181 616	0
Andrew Brereton ⁽¹⁾ Vice-président principal des affaires	1998	107 200	116 835	83 334
	1997	79 166	142 046	20 000
	1996	74 375	142 682	0

- (1) Avant février 1998, Andrew Brereton, actuel premier vice-président des affaires, a agi en qualité de chef des finances de TECSYS. Berty Ho-Wo-Cheong a été nommé vice-président, finances et administration, et chef des finances de TECSYS en février 1998.

Régime d option d achat d actions

Le 1^{er} mai 1996, TECSYS a créé le régime d'option d'achat d'actions de TECSYS («le régime initial»), aux termes duquel le conseil d'administration de TECSYS a été autorisé à octroyer de temps à autre aux «personnes admissibles» des options d'achat d'actions ordinaires. Par «personnes admissibles», on entend tout administrateur, dirigeant, employé ou consultant de TECSYS ou d'une filiale. Le prix de levée a été fondé sur la juste valeur marchande des actions ordinaires à la date de l'octroi, déterminé aux termes d'une formule fondée généralement sur les ventes brutes de la société sur une base consolidée au cours de l'exercice terminé le plus récent. Aux termes du régime initial, les options étaient incessibles, étaient d'une durée de cinq ans à partir de la date d'octroi et, sous réserve des conditions d'acquisition de chaque octroi, pouvaient être levées à la date d'achèvement d'un premier appel public à l'épargne au moyen d'un prospectus (comme le présent placement)

et en tout temps par la suite avant l'expiration de la durée de l'option ou à tout autre moment où le conseil d'administration peut, à son gré, déclarer possible la levée d'une option. Le régime initial prévoyait que les détenteurs d'options recevraient les «montants de la plus value» en espèces pour certains événements survenant avant la levée d'une option, comme l'annulation d'une option liée à une vente importante ou, dans certaines circonstances, si l'option avait expiré avant un premier appel public à l'épargne. Au 30 avril 1998, des options permettant l'acquisition de 265 910 actions ordinaires avaient été octroyées et sont en vigueur aux termes du régime initial pour le compte des administrateurs, des dirigeants et des employés de TECSYS et ceux d'une filiale de TECSYS.

Le régime initial sera remplacé, à la clôture du présent placement, par un nouveau régime d'option d'achat d'actions décrit ci-dessous (le «nouveau régime») et, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, les options octroyées aux termes du régime initial demeureront en cours.

Nouveau régime

Aux termes du nouveau régime, le nombre total d'actions ordinaires qui peuvent être émises est de 750 000, et le nombre maximum qui peut être émis au total à un particulier aux termes du nouveau régime ou à d'autres régimes ne peut dépasser 5 % du nombre d'actions émises et en circulation au moment de l'octroi. Le prix de levée est le «cours du marché» des actions ordinaires au moment de l'octroi, le cours du marché étant le cours fait moyen pondéré par action ordinaire à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto pendant la période de cinq jours de Bourse précédant la date de l'octroi. Par «jour de Bourse», on entend un jour au cours duquel au moins un lot régulier d'actions a été négocié à l'une des deux Bourses. Les options sont incessibles et elles expirent au plus tard dix ans après la date d'octroi. Le 29 juin 1998, le conseil d'administration de TECSYS a autorisé l'octroi d'options d'achat de 325 000 actions ordinaires aux termes du nouveau régime à un prix de levée équivalant au prix d'offre aux termes des présentes. Ces options seront octroyées au gré des membres de la haute direction parmi tous les employés de TECSYS et ceux d'une filiale de TECSYS au plus tard à la clôture du présent placement. Les options expireront au plus tard dix ans après la date d'octroi et seront acquises au cours d'une période de quatre ans.

Le tableau suivant fait état des options octroyées aux termes du régime initial au cours de l'exercice terminé le 30 avril 1998 aux dirigeants nommés.

Options accordées au cours du dernier exercice terminé

Nom	Nombre de titres sous options accordées	% du total des options octroyées aux employés pendant l'exercice	Prix de levée (\$/par titre)	Valeur marchande des titres sous-jacents aux options à la date d'octroi (\$/par titre)	Date d'expiration
Andrew Brereton	83 334	44,19 %	6,00 \$	s/o	31 décembre 2001

Le tableau suivant fait état des renseignements concernant la valeur des options non levées octroyées aux termes du régime initial aux dirigeants nommés.

Valeur des options non levées

Nom	Options non levées au 30 avril 1998 (nbre) pouvant être levées/ne pouvant être levées	Valeur attribuée ⁽¹⁾ des options non levées en argent au 30 avril 1998 (\$) pouvant être levées/ne pouvant être levées
Andrew Brereton	7 500 / 95 834	8 925 / 114 042

- (1) La direction de TECSYS a attribué une valeur de 1,19 \$ par option (la différence entre le prix de levée moyen des options et le prix d'offre aux termes des présentes.

Rémunération des administrateurs

Au cours de l'exercice terminé le 30 avril 1998, les deux administrateurs qui n'étaient ni employés à plein temps de TECSYS ni une personne désignée d'un actionnaire de TECSYS avaient chacun le droit de recevoir un jeton de présence de 500 \$ pour chaque réunion du conseil et du comité, une rémunération annuelle de 3 000 \$ et des options permettant l'achat de 834 actions ordinaires, et les deux administrateurs qui étaient une personne désignée d'un actionnaire de TECSYS avaient chacun le droit de recevoir un jeton de présence de 500 \$ pour chaque réunion du conseil et du comité.

Pour l'exercice actuel, chaque administrateur de TECSYS qui n'est pas employé à plein temps de TECSYS recevra un jeton de présence de 500 \$ pour chaque réunion du conseil et du comité et une rémunération annuelle de 3 000 \$. Des options d'achat d'actions ordinaires peuvent être octroyées aux administrateurs de temps à autre aux termes du nouveau régime.

PRÊT AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

À l'exception des prêts à caractère courant, TECSYS n'a accordé aucun prêt à l'un ou l'autre de ses administrateurs ou dirigeants au cours de l'exercice terminé le 30 avril 1998.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

À la date des présentes et à la connaissance des administrateurs et dirigeants de TECSYS, les seules personnes qui sont propriétaires, directement ou indirectement, de plus de 10 % des actions ordinaires sont les suivantes :

Actionnaires	Type de propriété	Avant de donner effet au présent placement		Après avoir donné effet au présent placement	
		Nombre d'actions	Pourcentage de la catégorie	Nombre d'actions	Pourcentage de la catégorie
David Brereton ⁽¹⁾ Ste-Anne-de-Bellevue (Québec)	Inscrite	4 259 988	51,92 %	4 259 988	40,17 %
Kathryn Ensign-Brereton ⁽¹⁾ Ste-Anne-de-Bellevue (Québec)	Inscrite	1 196 802	14,59 %	1 196 802	11,29 %
Sofinov, Société Financière d'Innovation Inc. ⁽¹⁾	Inscrite	1 260 126	15,36 %	1 260 126	11,88 %

(1) Une partie importante des actions ordinaires de David Brereton, de Kathryn Ensign-Brereton et de Sofinov, Société Financière d'Innovation Inc. font l'objet d'une convention de blocage. Se reporter à la rubrique «Actions bloquées».

En date des présentes, et après avoir donné effet au présent placement, les administrateurs et dirigeants de TECSYS, en tant que groupe, étaient propriétaires véritables, directement ou indirectement, de 44,17 % des actions ordinaires.

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net du présent placement, déduction faite de la rémunération des preneurs fermes et des frais estimés du présent placement, est évalué à 15 006 800 \$. TECSYS a l'intention d'utiliser le produit net de la façon suivante : i) environ 8 millions de dollars pour l'expansion des ventes et de la commercialisation; ii) environ 6 millions de dollars pour la recherche et développement; et iii) et le reste, soit environ 1 million de dollars, aux fins générales de la société et pour des acquisitions stratégiques possibles de produits ou d'entreprises.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

La structure du capital consolidé de TECSYS aux dates indiquées et compte tenu du présent placement figure dans le tableau suivant, qui doit être lu conjointement avec les « États financiers consolidés de TECSYS ».

	Autorisé	Au 30 avril 1998 ¹⁾ (vérifiés)	Au 31 mai 1998 ¹⁾ (non vérifiés)	Chiffres pro forma au 31 mai 1998 compte tenu du présent placement ²⁾	
Avances bancaires	—	473 128	\$ 1 750 377	\$ —	\$
Dette à long terme (incluant la partie à court terme garantie)	—	4 628 837	\$ 4 668 577	\$ 4 668 577	\$
Avoir des actionnaires :					
Capital-actions ³⁾	Illimité	11 232 037 (8 204 284 actions)	\$ 11 232 037 (8 204 284 actions)	\$ 26 238 837 (10 604 284 actions)	\$
Déficit	—	(1 702 574)	\$ 2 553 207	\$ (2 553 207)	\$
Total de l'avoir des actionnaires	—	9 529 463	\$ 8 678 830	\$ 23 685 630	\$
TOTAL DU CAPITAL		14 631 428	\$ 15 097 784	\$ 28 354 207	\$

1) Compte tenu de la restructuration. Se reporter à la rubrique « La société - Restructuration du capital ».

2) Compte tenu de la restructuration et du placement (mais excluant l'option en cas d'attributions excédentaires).

3) Des options d'achat de 265 910 actions ordinaires ont été octroyées à certains administrateurs, dirigeants et employés de TECSYS et d'une filiale aux termes du régime initial, et sont en circulation. Le conseil d'administration a autorisé l'octroi d'options d'achat de 325 000 actions ordinaires aux employés de TECSYS et d'une filiale aux termes du nouveau régime. (Se reporter à la rubrique « Régimes d'options d'achat d'actions ».)

RENSEIGNEMENTS FINANCIERS CONSOLIDÉS CHOISIS

Le tableau suivant contient des renseignements financiers consolidés choisis vérifiés sur TECSYS, ainsi que des renseignements consolidés pro forma sur TECSYS au 30 avril 1998. Le résumé suivant des renseignements financiers consolidés est tiré des « États financiers consolidés de TECSYS », de l'« État consolidé pro forma des résultats de TECSYS » et de l'« Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation », avec lesquels il doit être lu.

	Exercice terminé le 30 avril 1998 (non vérifiés) (pro forma) ¹⁾		Exercices terminés les 30 avril				
			1998	1997	1996	1995	
			(vérifiés)				
Résultats							
Revenus	21 960 092	\$	18 166 476	\$	13 263 859	\$	10 481 750
Marge brute	18 744 245		15 263 944		11 525 501		9 012 970
Frais de recherche et de développement, montant net	4 918 045		3 995 709		—		—
Amortissement des frais reportés de développement	—		—		1 767 947		1 218 282
Bénéfice (perte) d'exploitation	(1 473 611)		(954 970)		2 276 680		1 917 873
Amortissement du fonds commercial	309 664		80 000		—		—
Bénéfice (perte) net(te) pour l'exercice	(2 679 408)	\$	(1 931 103)	\$	(2 803 238)	\$	1 267 857
Bénéfice (perte) net(te) par action en circulation	(0,40)	\$	(0,29)	\$	(0,48)	\$	0,67
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	6 630 996		6 630 996		5 883 675		1 882 776
			Aux 30 avril				
			1998	1997			
			(vérifiés)				
Données tirées des bilans							
Fonds de roulement			5 946 597	\$	1 027 347	\$	
Fonds commercial			2 107 994		—		
Total de l'actif			20 986 117		13 165 240		
Avances bancaires			473 128		3 585 560		
Dette à long terme			4 628 837		5 198 572		
Avoir des actionnaires							
Capital-actions			11 232 037		5 118		
Bénéfices non répartis (déficit)			(1 702 574)		1 567 027		
Total de l'avoir des actionnaires			9 529 463	\$	1 572 145	\$	

¹⁾ Compte tenu, en date du 1^{er} mai 1997, de l'acquisition par TECSYS de Concepts Dynamic, Inc. (conclue le 3 mars 1998).

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

Survol

L'analyse suivante doit être lue conjointement avec les « États financiers consolidés de TECSYS » et l'« État consolidé pro forma des résultats de TECSYS » figurant ailleurs dans le présent prospectus.

TECSYS est une société canadienne de premier plan engagée dans la commercialisation de logiciels de distribution. Les revenus de TECSYS proviennent de l'octroi de licences à l'égard de la gamme de produits de la *Série Élite* et de la Série de contrôle (qui sont détenus par TECSYS), de produits de tiers et de la prestation de services connexes. Historiquement, moins de 5 % des revenus proviennent de la vente de matériel. Au cours de l'exercice 1998, 49 % du total des revenus ont été tirés des produits vendus et 51 % ont été tirés des services offerts.

Les revenus tirés des services comprennent les frais reliés à la mise en place initiale de nouveaux systèmes et les revenus provenant des services continus fournis aux clients. Ces services comprennent les services professionnels, la formation, les améliorations personnalisées et le soutien à la clientèle. Les revenus tirés de ces services, qui proviennent de contrats à forfait ou à prix fixés selon le temps et le matériel, sont inscrits au fur et à mesure de la prestation des services. Les revenus tirés des services d'entretien sont généralement comptabilisés mensuellement, bien que ces services soient habituellement facturés annuellement. TECSYS est exposée au risque lié au dépassement des coûts à l'égard de tous les travaux à prix fixé ou à forfait et, ainsi, ses résultats d'exploitation peuvent être touchés défavorablement par les dépassements des coûts. En raison principalement du manque d'experts en technologie de l'information et du problème lié au passage à l'an 2000 auquel doivent faire face de nombreuses sociétés, le coût de la rémunération des employés de TECSYS a augmenté de plus de 10 % par année au cours des deux dernières années. Cependant, cette hausse du coût a été compensée par une majoration annuelle des taux de facturation que TECSYS impute à sa clientèle. Jusqu'à ce jour, TECSYS a réussi à protéger et même à augmenter légèrement la marge sur les services, laquelle est passée de 42,5 % pour l'exercice 1997 à 44 % pour l'exercice 1998.

Les revenus tirés des produits proviennent de deux sources. Les produits de tiers ont représenté environ 24 % du total des revenus pour l'exercice 1998 et ils comprennent les produits mis au point par Informix Software Inc. et Cognos Incorporated. La marge brute pour l'exercice 1998 sur ces produits de tiers s'est établie à environ 34 %. Les licences visant les produits de la *Série Élite* et de la Série de contrôle ont représenté le reste des revenus pour l'exercice 1998, soit 25 %.

La valeur des ventes moyennes de TECSYS à de nouveaux clients est passée de 479 730 \$ pour l'exercice 1997 à 586 121 \$ pour l'exercice 1998, soit une hausse de 22 %. Cette progression est largement attribuable à l'élargissement de la gamme de produits de TECSYS, au fait que des sociétés comptant un nombre important d'utilisateurs choisissent TECSYS et que les produits de TECSYS sont en mesure d'appuyer un volume élevé d'opérations. La direction de TECSYS prévoit que ces tendances se maintiendront.

Le coût des produits et des services achetés en vue de la revente est inclus dans coût des produits vendus. Le coût des produits achetés en vue de la revente est composé de tous les produits que TECSYS ne met pas au point nécessaires pour les ventes. Il s'agit habituellement d'autres produits logiciels, mais quelquefois de matériel comme du matériel radiofréquence ou des serveurs.

Les frais de vente, de commercialisation, de service et les frais généraux et administratifs comprennent tous les frais liés aux ressources humaines inclus dans les frais de vente, de commercialisation, de service et d'administration. Ils comprennent également les frais reliés aux ventes et à la commercialisation, ainsi que les frais de déplacement, les honoraires, les frais de bureau, de formation, de téléphone, les créances irrécouvrables et les frais de location et d'entretien du matériel.

Les frais de recherche et de développement comprennent les salaires, les charges sociales, les primes et les dépenses du personnel du service de recherche et de développement de TECSYS. Les honoraires des consultants externes et des sous-traitants et une partie des frais indirects y sont également inclus.

TECSYS a l'intention de donner au moins 100 000 \$ et au plus 5 % de son bénéfice avant les impôts à des organismes de bienfaisance.

En novembre 1997, le Accounting Standards Executive Committee du American Institute of Certified Public Accountants a publié le Statement of Position 97-2 (« SOP 97-2 ») intitulé « Software Revenue Recognition », qui contient des directives sur l'application des principes comptables généralement reconnus à la comptabilisation des revenus découlant d'opérations portant sur les logiciels. Le SOP 97-2 est entré en vigueur pour les opérations conclues au cours des exercices débutant après le 15 décembre 1997. TECSYS a adopté les directives établies dans le SOP 97-2 à compter du 1^{er} mai 1998. La direction est d'avis que l'adoption de cette prise de position donnera lieu à un redressement ponctuel d'environ 5 % des revenus. Cependant, il est présentement impossible d'établir précisément l'incidence du SOP 97-2, car la mise en oeuvre définitive n'est pas encore achevée.

La gamme actuelle de produits de TECSYS est conforme à l'an 2000. Au cours de l'exercice 1999, TECSYS offrira à ses clients de vérifier leurs systèmes pour s'assurer qu'ils sont adaptés au passage à l'an 2000. Il devrait en découler des revenus additionnels tirés des services, puisque de nombreux aspects d'une solution complète à l'égard du matériel et des logiciels doivent être vérifiés.

Exercices terminés les 30 avril 1998 et 1997

Revenus. Les revenus pour l'exercice 1998 se sont accrus de 37 %, passant de 13 263 859 \$ en 1997 à 18 166 476 \$ en 1998. Les revenus tirés des services ont progressé de 52 %, pour s'établir à 9 337 912 \$ pour l'exercice 1998 contre 6 135 553 \$ pour l'exercice 1997, surtout en raison de l'augmentation des services professionnels et des améliorations personnalisées nécessaires par suite des services plus nombreux offerts. Les revenus tirés des produits ont augmenté de 24 %, passant de 7 128 306 \$ à 8 828 565 \$, principalement par suite de l'élargissement de la gamme de produits de TECSYS, du fait que les sociétés comptant un nombre important d'utilisateurs choisissent TECSYS et du fait que les produits de TECSYS sont en mesure d'appuyer un volume élevé d'opérations. Si l'acquisition de Concepts Dynamic est prise en considération à compter du

1^{er} mai 1997, les revenus pro forma pour l'exercice 1998 se sont établis à 21 960 092 \$, en hausse de 66 % par rapport aux revenus réels pour l'exercice 1997.

Coût des produits vendus. Le coût des produits vendus, exprimé en pourcentage des ventes, a augmenté, passant de 13 % pour l'exercice 1997 à 16 % pour l'exercice 1998, principalement par suite d'une augmentation considérable des ventes de produits de tiers.

Frais de vente, de commercialisation, de service et frais généraux et administratifs. Ces frais se sont accrus de 66 %, passant de 6 907 046 \$ pour l'exercice 1997 à 11 464 548 \$ pour l'exercice 1998. L'augmentation est surtout attribuable à l'élaboration plus poussée de l'infrastructure des ventes, à l'embauche importante de personnel affecté aux services, à l'embauche de consultants externes pour aider à la mise en place initiale du module Gestion des entrepôts, à l'établissement d'un service des ressources humaines et à l'acquisition de Concepts Dynamic. L'infrastructure des ventes peut maintenant appuyer jusqu'à quinze représentants et, si elle était dotée d'un autre vice-président, elle pourrait appuyer vingt représentants. L'infrastructure des ventes a été élargie afin d'appuyer la croissance importante des ventes prévue pour les années à venir.

Recherche et développement. Au cours de l'exercice, TECSYS, par le truchement de l'équipe de recherche sur les technologies nouvelles, a lancé une initiative Java et la première pré-version du Centre de service aux clients Web a été bien accueillie, tant par les clients éventuels que par les clients existants. Se reporter à la rubrique « Activités de la société - Recherche et développement ». Au cours de l'exercice, TECSYS a également lancé la *Série Élite* sur Microsoft Windows NT, démarche qui est prévue contribuer considérablement aux revenus des exercices à venir. Les frais de recherche et de développement se sont établis à 5 774 284 \$ pour l'exercice 1998 comparativement à 5 507 862 \$ pour l'exercice 1997. Le montant pour 1998, déduction faite des crédits d'impôt à l'investissement de 1 778 575 \$, a été passé en charges au cours de l'exercice. Il est prévu que ces frais n'augmenteront que légèrement au cours de l'exercice 1999 comparativement à la croissance des revenus qui devrait avoir des répercussions positives sur le bénéfice d'exploitation.

Bénéfice (perte) net(te). Par suite des investissements importants effectués au plan des ventes et des services et de l'acquisition de Concepts Dynamic, TECSYS a subi une perte de 1 931 103 \$ pour l'exercice 1998, comparativement à une perte de 2 803 238 \$ en 1997, laquelle découlait d'une radiation ponctuelle de 4 819 389 \$ au titre des frais reportés de recherche et de développement.

Exercices terminés les 30 avril 1997 et 1996

Revenus. Le total des revenus s'est accru de 27 %, passant de 10 481 750 \$ pour l'exercice 1996 à 13 263 859 \$ pour l'exercice 1997. Cette croissance des revenus a permis à TECSYS de se classer parmi les 20 premières sociétés du Branham figurant dans le classement *Financial Post* des sociétés canadiennes indépendantes de logiciels. Les revenus tirés des services ont affiché une croissance considérable de 30 %, passant de 4 722 547 \$ pour l'exercice 1996 à 6 135 553 \$ pour l'exercice 1997, la clientèle s'étant élargie et les services offerts étant plus nombreux. Les revenus tirés des produits ont augmenté de 24 %, pour s'établir à 7 128 306 \$ pour l'exercice 1997 comparativement à 5 759 203 \$ en 1996. De ce montant, les revenus tirés des licences visant la gamme de produits de la *Série Élite* se sont accrus de 33 %, passant de 3 902 146 \$ pour l'exercice 1996 à 5 204 154 \$ en 1997, par suite de la signature de deux ententes de licences importantes pour l'ensemble de l'entreprise. En septembre 1996, TECSYS a signé une entente de

licence perpétuelle, non exclusive et internationale avec Haushahn Systems & Engineers Inc. visant un système de gestion des entrepôts devant être intégré à la gamme de produits de la *Série Élite*. À la fin de l'exercice 1997, TECSYS avait déjà vendu des licences de plus de 500 000 \$ à l'égard de ce produit, qui a également permis de conclure plusieurs ventes de systèmes.

Coût des produits vendus. Le coût des produits et des services achetés en vue de la revente s'est accru de 18 % entre l'exercice 1996 et l'exercice 1997, passant de 1 468 780 \$ à 1 738 358 \$ par suite de l'augmentation des produits de tiers et des services.

Frais de vente, de commercialisation, de service et frais généraux et administratifs. Ces frais sont passés de 5 477 152 \$ pour l'exercice 1996 à 6 907 046 \$ pour l'exercice 1997, en hausse de 26 %, surtout par suite d'une augmentation importante du personnel de vente et de service, de l'ouverture d'un nouveau bureau des ventes à Schaumburg, en Illinois, et des coûts reliés à l'agrandissement de l'installation de Dorval.

Frais de recherche et développement. Au cours de l'exercice 1997, TECSYS a investi 5 507 862 \$ dans des activités de recherche et de développement liées aux versions futures de la gamme de produits de la *Série Élite*, contre 4 309 475 \$ en 1996, soit une hausse de 28 %.

Bénéfice (perte) net(te). La perte pour l'exercice 1997 s'est élevée à 2 803 238 \$, alors qu'un bénéfice de 1 267 857 \$ avait été inscrit pour l'exercice 1996. La perte pour 1997 découle d'une radiation ponctuelle de 4 819 389 \$ de frais reportés de recherche et de développement par suite d'une réévaluation par TECSYS de la valeur comptable de ces frais.

Liquidités et ressources en capital

Jusqu'en avril 1997, TECSYS a financé son exploitation surtout à même les liquidités provenant de l'exploitation, des emprunts bancaires d'exploitation et une marge de crédit, des emprunts à terme, dont un emprunt bancaire de 1 000 000 \$ obtenu en octobre 1994, un prêt à l'expansion de 500 000 \$ consenti en octobre 1996 par la Société de développement industriel du Québec, un prêt à redevance de 1 000 000 \$ consenti par la Banque de développement du Canada obtenu en octobre 1996, et au moyen de contrats de location-acquisition de matériel. Au cours de l'exercice 1998, la société a conclu une convention de financement privé aux termes de laquelle elle a accès à des fonds supplémentaires de 4 500 000 \$, composés d'emprunts convertibles de 2 250 000 \$, portant intérêt au taux de 7 % et de 2 250 000 \$ provenant de l'émission de 382 440 actions ordinaires. Les emprunts convertibles auront été remboursés avant la clôture du présent placement (se reporter à la rubrique « La société - Restructuration du capital »). Ces fonds ont servi à financer les activités continues de mise au point de produits et à intensifier les efforts de commercialisation et de vente. Au cours du même exercice, la société a accepté une souscription privée à 1 215 122 actions ordinaires, donnant lieu à un montant additionnel de 6 750 000 \$ pour financer l'expansion de l'exploitation et l'acquisition d'une entreprise. Les remboursements prévus des emprunts à terme et des contrats de location-acquisition ont totalisé 853 923 \$, 1 211 848 \$ et 2 021 099 \$, respectivement au cours des exercices 1996, 1997 et 1998.

Au cours des exercices 1996 et 1997, les fonds provenant de l'exploitation se sont établis à 1 203 504 \$ et à 2 766 867 \$, respectivement. Pour l'exercice 1998, des fonds de 5 111 860 \$ ont été affectés surtout par suite des changements apportés aux éléments hors caisse du fonds de roulement.

Au cours des exercices 1996, 1997 et 1998, TECSYS a affecté des liquidités nettes de 3 909 541 \$, de 3 951 363 \$ et de 2 449 559 \$, respectivement, aux activités d'investissement. Les liquidités affectées aux activités d'investissement au cours de ces exercices ont compris des frais reportés de développement de 2 583 499 \$, de 3 071 775 \$ et de néant, respectivement. Le montant net affecté aux nouvelles immobilisations, consistant surtout en logiciels et en matériel informatique, se sont établis à 1 338 917 \$, à 879 588 \$ et à 943 431 \$ pour les exercices 1996, 1997 et 1998, respectivement. En mars 1998, la société a affecté des ressources de 600 000 \$ US à l'acquisition de Concepts Dynamic. (Se reporter à la note 3 afférente aux « États financiers consolidés de TECSYS ».) Au 30 avril 1998, la société n'avait aucun engagement important à l'égard de dépenses en immobilisations. Les principaux engagements de la société se composent de contrats de location-acquisition et de location-exploitation décrits dans les notes 7 et 12 afférentes aux « États financiers consolidés de TECSYS ».

Au 30 avril 1998, le fonds de roulement de la société s'établissait à 5 946 597 \$. La société dispose d'une marge de crédit auprès d'une grande banque canadienne, garantie par certains éléments d'actif. Les modalités de la marge de crédit ont été négociées en août 1997. Le montant de crédit disponible en vertu de cette facilité de crédit est fonction des comptes débiteurs admissibles, jusqu'à concurrence de 5 000 000 \$. Les avances en vertu de la facilité de crédit portent intérêt au taux préférentiel de la banque majoré de 3/4 %. Au 30 avril 1998, la société avait emprunté 473 128 \$ de la banque en vertu de la facilité de crédit. La société dispose également d'un emprunt bancaire d'exploitation auprès de la même banque, remboursable au moment de la réception des crédits d'impôt à l'investissement pour les exercices 1996, 1997 et 1998. Au 30 avril 1998, le solde de cet emprunt s'établissait à 1 504 458 \$. TECSYS utilise périodiquement des stratégies de couverture des devises afin de couvrir son exposition au dollar américain. Les stratégies de couverture consistent généralement à acheter des contrats à terme.

La société croit que le produit net du présent placement, conjugué au flux de trésorerie provenant de l'exploitation, sera suffisant pour payer ses besoins en matière de fonds de roulement, les frais de recherche et de développement de produits, les dépenses en immobilisations et à satisfaire les exigences de remboursement de la dette pour au moins les prochains douze mois.

DESCRIPTION DU CAPITAL

Capital autorisé

Le capital-actions autorisé de TECSYS consiste en un nombre illimité d'actions ordinaires et un nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie A, pouvant être émises en série, dont, immédiatement avant le présent placement, 8 204 284 actions ordinaires étaient émises et en circulation, et aucune action privilégiée catégorie A n'était émise et en circulation.

Actions ordinaires

Chaque action ordinaire permettra à son porteur d'exercer un droit de vote lors de toute assemblée des actionnaires et de recevoir les dividendes que le conseil d'administration déclare et de prendre part à la distribution des éléments d'actif de TECSYS, sous réserve des droits des porteurs d'actions ayant priorité de rang sur les actions ordinaires.

Actions privilégiées de catégorie A

Les actions privilégiées de catégorie A peuvent être émises de temps à autre en une ou plusieurs séries selon ce que détermine le conseil d'administration de la société. Les actions privilégiées catégorie A ont priorité de rang sur les actions ordinaires en ce qui a trait au versement des dividendes et au rendement du capital.

POLITIQUE DE DIVIDENDES

TECSYS a l'intention d'utiliser les bénéfices futurs, s'il y a lieu, pour les affaires de la société. TECSYS n'a jamais déclaré ni versé de dividendes sur ses actions ordinaires et ne prévoit pas verser de dividendes sur les actions ordinaires dans un avenir prévisible. Le conseil d'administration de TECSYS pourra, à son gré, décider de verser des dividendes dans l'avenir en tenant compte de la situation financière de TECSYS et d'autres facteurs jugés pertinents par le conseil d'administration.

Au cours des cinq dernières années, TECSYS a versé des dividendes de 31 200 \$ au total par année au porteur d'actions de catégorie «F», catégorie d'actions qui a maintenant été éliminée du capital-actions de TECSYS aux termes de la restructuration (se reporter à la rubrique «La société — Restructuration du capital»).

DILUTION

En date du 30 avril 1998, compte tenu du présent placement, le prix d'offre par action ordinaire dépasse de 4,88 \$ l'actif corporel net par action, soit un facteur de dilution de 69,71 %. Le tableau suivant présente la dilution par action ordinaire :

Prix d'offre par action ordinaire	7,00 \$
Actif corporel net au 30 avril 1998	0,91 \$
Augmentation de l'actif corporel net attribuable au présent placement ⁽¹⁾	1,21 \$
Actif corporel net après le présent placement ⁽²⁾	<u>2,12 \$⁽¹⁾</u>
Dilution pour les souscripteurs	4,88 \$
Pourcentage de dilution par rapport au prix d'offre	<u>69,71 %</u>

- (1) Déduction faite des dépenses liées au présent placement estimées à 760 000 \$ et de la rémunération de 1 033 200 \$ payable aux preneurs fermes.
- (2) Calculé sur la base de 8 204 284 actions ordinaires en circulation au 30 avril 1998 majoré du nombre d'actions ordinaires émises aux termes du présent placement, mais sans donner effet à la levée de l'option en cas d'attributions excédentaires.

MODE DE PLACEMENT

Aux termes d'une convention de prise ferme intervenue en date du 15 juillet 1998 (la «convention de prise ferme») entre Griffiths McBurney & Associés, RBC Dominion valeurs mobilières Inc. et CIBC Wood Gundy valeurs mobilières Inc. (collectivement, les «preneurs fermes») et TECSYS, TECSYS a convenu de vendre 2 400 000 actions ordinaires et les preneurs fermes ont convenu conjointement d'acheter, sous réserve des conditions énoncées dans la convention de prise ferme, le 27 juillet 1998, ou à toute autre date mais au plus tard le 7 août 1998 selon ce qui pourra être convenu, la totalité uniquement des actions ordinaires au prix de 7,00 \$ l'action ordinaire, payable au comptant à TECSYS sur livraison des certificats représentant ces actions ordinaires. Le prix d'offre des actions ordinaires a été établi par suite de négociations entre TECSYS et les preneurs fermes. La convention de prise ferme prévoit le versement aux preneurs fermes, au titre des services rendus dans le cas du présent placement, d'une rémunération de 0,4305 \$ par action ordinaire vendue.

TECSYS a accordé aux preneurs fermes une option leur permettant d'acheter un maximum de 360 000 actions ordinaires additionnelles au prix de 7,00 \$ l'action ordinaire, payable au comptant sur livraison de ces actions ordinaires additionnelles. L'option en cas d'attributions excédentaires peut être levée de temps à autre en totalité ou en partie pendant une période de 60 jours commençant à la date de clôture pour couvrir les attributions excédentaires, s'il y a lieu, et aux fins de stabiliser le marché. Si l'option en cas d'attributions excédentaires est levée, les preneurs fermes recevront une rémunération de 0,4305 \$ l'action ordinaire additionnelle achetée aux termes de cette option.

Les preneurs fermes ont la faculté de résilier la convention de prise ferme à leur gré, sur le fondement de leur appréciation de la conjoncture. La convention de prise ferme peut également être résiliée à la réalisation de certaines conditions. Toutefois, les preneurs fermes sont tenus de prendre livraison de la totalité des actions ordinaires offertes par le présent prospectus et d'en payer le prix si une seule d'entre elles est souscrite 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 durée du placement, offrir d'acheter ni acheter des actions ordinaires. Cette interdiction comporte certaines exceptions dans la mesure où l'offre d'achat ou l'achat n'est pas fait dans le but de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ordinaires ou de faire monter leur cours. Ces exceptions comprennent une offre d'achat ou un achat autorisé en vertu des règlements et règles de la Bourse de Montréal et de la Bourse de Toronto relativement à la stabilisation du cours et au maintien passif du marché, ainsi qu'une offre d'achat ou un achat effectué pour le compte d'un client par suite d'un ordre qui n'a pas été sollicité pendant la durée du placement. Sous réserve de ce qui précède, dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent attribuer des actions ordinaires en excédent de l'émission ou faire des opérations visant à fixer ou à stabiliser le cours des actions ordinaires à un niveau supérieur à celui qui se serait formé sur un marché libre. Ces opérations peuvent être commencées ou interrompues à tout moment pendant le placement.

TECSYS a convenu en faveur des preneurs fermes de ne pas, pendant la période commençant à la date de clôture et se terminant 180 jours après la date de clôture, sauf dans certaines circonstances, directement ou indirectement, émettre, vendre ou offrir en vente des actions ordinaires ou d'autres titres convertibles en actions ordinaires ou échangeables contre des actions ordinaires, ni convenir de le faire ni annoncer publiquement son intention de le faire, sans d'abord avoir obtenu le consentement écrit des preneurs fermes, exception faite de l'octroi d'option aux termes du nouveau régime et de l'émission des actions ordinaires à la levée de ces options.

TECSYS a également convenu de payer 1 500 000 \$ aux preneurs fermes si elle décide d'annuler le placement et, avant la date de clôture, effectue une «opération de remplacement». Par «opération de remplacement», on entend, aux termes de la convention de prise ferme, l'émission de titres dont le nombre est supérieur à 25 % des actions en circulation ou la réorganisation, l'échange de titres ou la vente de la totalité ou

de la quasi-totalité des éléments d'actif de TECSYS ou l'acquisition par une personne de titres dont le nombre est supérieur à 19,9 % des titres en circulation, toutes catégories confondues.

En outre, David Brereton, Peter Brereton, Kathryn Ensign-Brereton, Sharon House, Sofinov, Société Financière d'Innovation Inc. («Sofinov»), Quorum Growth Partners I, Limited Partnership («Quorum») et Société Innovatech du Grand Montréal («Innovatech») ont convenu en faveur des preneurs fermes de ne pas, pendant la période commençant à la date de clôture et se terminant 180 jours après la date de clôture (90 jours dans le cas de Sofinov, Quorum et Innovatech), directement ou indirectement, vendre ou offrir en vente des actions ordinaires ou d'autres titres convertibles en actions ordinaires ou échangeables contre des actions ordinaires, ni convenir de le faire ni annoncer publiquement leur intention de le faire, sans d'abord avoir obtenu le consentement écrit des preneurs fermes.

Les actions ordinaires n'ont pas été ni ne seront inscrites en vertu de la loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933*, dans sa version modifiée (la «loi de 1933») ou toute autre loi des États-Unis sur les valeurs mobilières, et, sauf dans certaines circonstances, ne peuvent être offertes ou vendues, directement ou indirectement, aux États-Unis. La convention de prise ferme permet toutefois aux preneurs fermes d'offrir à nouveau et de revendre des actions ordinaires, conformément à la loi applicable, à un nombre limité d'acheteurs institutionnels admissibles aux États-Unis, dans des opérations qui n'ont pas besoin d'être inscrites aux termes des lois sur les valeurs mobilières fédérales américaines conformément à la *Rule 144A* aux termes de la loi de 1933. Les actions ordinaires seront des titres de négociation restreinte au sens où l'entend la *Rule 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, l'offre ou la vente des actions ordinaires offertes aux termes des présentes aux États-Unis par un courtier (qu'il participe ou non au placement) pourrait violer les obligations d'inscription prévues par la loi de 1933 si cette offre ou vente est effectuée autrement que conformément à la *Rule 144A* aux termes de cette loi.

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

TECSYS a obtenu une décision anticipée en matière d'impôt sur le revenu du ministère du Revenu du Québec à l'effet que les actions ordinaires offertes aux termes des présentes constitueront des actions qui peuvent être incluses dans un régime d'épargne-actions de la *Loi sur les impôts* (Québec) et que les actions ordinaires donneront droit à un particulier, autre qu'une fiducie, qui est résident du Québec au dernier jour de son année d'imposition 1998, de déduire du calcul de son revenu imposable pour fins d'imposition au Québec pour l'année d'imposition 1998 la totalité du coût de ces actions acquises en 1998 et placées dans un régime d'épargne-actions au plus tard le 31 janvier 1999, pourvu que certaines conditions prévues dans la *Loi sur les impôts* (Québec) soient respectées. À cet égard, le particulier doit conclure un arrangement avec un courtier au sens où l'entend la *Loi sur les impôts* (Québec) et indiquer son intention de placer les actions dans un régime d'épargne-actions dont le particulier est le bénéficiaire. Aux fins du régime d'épargne-actions du Québec, le coût d'une action ne comprend pas les coûts d'emprunt, de courtage, de dépôt ou autres dépenses similaires. Les déductions annuelles concernant la souscription des actions dans le cadre d'un régime d'épargne-actions par un particulier sont limitées annuellement à 10 % du revenu total du particulier aux fins de l'impôt sur le revenu du Québec.

Un particulier qui dépose une action ordinaire dans un régime d'épargne-actions et qui la retire de ce régime, par exemple pour la vendre, avant la fin de la deuxième année d'imposition suivant l'année de son acquisition, peut être tenu d'inclure un montant équivalant à 100 % du coût d'acquisition dans le calcul de son revenu aux fins de l'impôt sur le revenu du Québec pour l'exercice au cours duquel ce retrait est effectué.

Le texte qui précède ne constitue qu'un résumé des principales caractéristiques du régime d'épargne-actions du Québec. Tous les souscripteurs sont priés de consulter leurs propres conseillers en fiscalité concernant le régime d'épargne-actions du Québec, y compris les déductions maximales permises aux termes de celui-ci.

ACTIONS BLOQUÉES

Aux termes d'une convention de blocage intervenue le 15 juillet 1998 entre TECSYS, David Brereton, Peter Brereton, Kathryn Ensign-Brereton, Sharon House, Sofinov et Compagnie Montréal Trust, en qualité de dépositaire (la «convention de blocage»), 3 194 991 actions ordinaires détenues par David Brereton ou une société de portefeuille détenue en propriété exclusive par celui-ci, 317 718 actions ordinaires détenues par Peter Brereton, 897 601 actions ordinaires détenues par Kathryn Ensign-Brereton ou une société de portefeuille détenue en propriété exclusive par celle-ci, 131 082 actions ordinaires détenues par Sharon House ou une société de portefeuille détenue en propriété exclusive par celle-ci et 945 095 actions ordinaires détenues par Sofinov seront confiées au dépositaire (collectivement, les «actions bloquées»), soit 66,87 % des actions en circulation avant le présent placement. Les actions bloquées représentent 51,74 % (50,04 % si l'option en cas d'attributions excédentaires est exercée intégralement) des actions ordinaires en circulation après avoir donné effet au présent placement. La convention de blocage prévoit que le dépositaire libérera les actions bloquées trimestriellement de telle façon que le tiers des actions bloquées aura été libéré aux premier, deuxième et troisième anniversaires de la délivrance du visa de la Commission des valeurs mobilières du Québec et de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario à l'égard du présent prospectus. David Brereton, Peter Brereton, Kathryn Ensign-Brereton, Sharon House et Sofinov ont également convenu en faveur des preneurs fermes de ne pas vendre leurs actions ordinaires pour une période de 180 jours (90 jours dans le cas de Sofinov) après la date de clôture (se reporter à la rubrique «Mode de placement»).

DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Le 19 août 1997, 172317 Canada Inc., société en propriété exclusive de David Brereton et propriétaire de toutes les actions en circulation de TECSYS U.S. Inc., a vendu toutes ces actions à TECSYS au prix de 1,00 \$, afin que TECSYS U.S. devienne, le 19 août 1997, une filiale en propriété exclusive de TECSYS.

Le 19 août 1997, Kathryn Ensign-Brereton et Peter Brereton, qui détiennent ensemble toutes les actions émises et en circulation de Teclab Inc., ont vendu toutes ces actions à TECSYS au prix total de 138 819 \$ (soit le montant d'avances impayées à être versé par TECSYS à Teclab Inc. à la date de l'acquisition), de sorte que Teclab Inc. est devenue, à compter du 19 août 1997, une filiale en propriété exclusive de TECSYS. Teclab Inc. est actuellement inactive.

Au plus tard à la clôture du présent placement, TECSYS achètera à des fins d'annulation les 100 actions de catégorie «F» détenues par 172317 Canada Inc. au prix total de 260 000 \$. David Brereton est le seul actionnaire de 172317 Canada Inc.

Sauf ce qui précède ou ce qui est indiqué à la rubrique «Ventes antérieures», TECSYS n'a effectué aucune opération importante dans les trois années précédant la date du présent prospectus dans lesquelles un administrateur, un dirigeant ou un actionnaire principal de TECSYS ou une personne avec qui ils ont des liens ou qui est membre de leur groupe aurait eu un intérêt important, direct ou indirect.

VENTES ANTÉRIEURES

Le 6 juin 1997, aux termes d'une convention de financement intervenue à cette date entre TECSYS, Quorum et Société Innovatech du Grand Montréal («Innovatech»), i) Quorum a souscrit 169 974 actions ordinaires à un prix de souscription total de 1 000 000 \$, soit environ 5,89 \$ l'action et a avancé à TECSYS au moyen d'un prêt à terme convertible garanti le capital de 1 000 000 \$ (le «prêt convertible de Quorum») qui vient à échéance le 6 juin 2000 et est convertible en actions ordinaires à raison d'une action ordinaire pour chaque tranche de 5,4126 \$ du prêt en cours (le «taux de conversion»), et ii) Innovatech a souscrit 84 986 actions ordinaires au prix de souscription total de 500 000 \$, soit 5,89 \$ l'action avancé à TECSYS au moyen d'un prêt

à terme convertible garanti le capital de 500 000 \$ (le «prêt convertible d’Innovatech») qui vient à échéance le 6 juin 2000 et est convertible en actions ordinaires au taux de conversion.

Le 27 octobre 1997, aux termes d’une convention de financement additionnel intervenue à cette date entre TECSYS, Quorum et Innovatech, i) Quorum a souscrit 84 986 actions ordinaires à un prix de souscription total de 500 000 \$, soit environ 5,89 \$ l’action et avancé à TECSYS au moyen d’un prêt à terme convertible garanti le capital de 500 000 \$ (le «prêt convertible de Quorum additionnel») qui vient à échéance le 6 juin 2000 et est convertible au taux de conversion et ii) Innovatech a souscrit 42 494 actions ordinaires à un prix de souscription global de 250 000 \$, soit environ 5,89 \$ l’action et a avancé à TECSYS au moyen d’un prêt à terme convertible le capital de 250 000 \$ (le «prêt convertible d’Innovatech additionnel») qui vient à échéance le 6 juin 2000 et est convertible en actions ordinaires au taux de conversion.

Le 26 février 1998, aux termes d’une convention de souscription intervenue à cette date entre TECSYS et Sofinov, et modifiée le 15 juillet 1998, Sofinov i) a souscrit 1 215 122 actions ordinaires au prix de souscription global de 6 750 000 \$, soit environ 5,56 \$ l’action et ii) a acheté de Sharon House (épouse de Peter Brereton), Kathryn Ensign-Brereton (épouse de David Brereton) et d’une œuvre de bienfaisance un total de 45 004 actions ordinaires à un prix d’achat global de 250 222 \$, soit environ 5,56 \$ l’action. Le même jour, Innovatech a exercé son droit aux termes de la convention de financement du 6 juin 1997 de souscrire 72 008 actions ordinaires pour un prix de souscription total de 400 000 \$, soit environ 5,56 \$ l’action.

Au plus tard à la clôture du présent placement, i) le prêt convertible de Quorum et le prêt convertible de Quorum additionnel seront convertis en 277 128 actions ordinaires et ii) le prêt convertible d’Innovatech et le prêt convertible d’Innovatech additionnel seront convertis en 138 564 actions ordinaires.

À des fins de planification fiscale, il est envisagé que d’ici la clôture du présent placement, David Brereton, Kathryn Ensign-Brereton et Sharon House puissent effectuer chacun une série d’opérations dont l’effet net sera que chacun de ces actionnaires aura transféré une partie de ses actions ordinaires à une société détenue en propriété exclusive afin d’en reporter l’imposition. Cependant, ces opérations ne seront effectuées qu’après avoir reçu la confirmation du ministère du Revenu du Québec que celles-ci n’entraîneront pas de conséquences fiscales négatives pour TECSYS.

FACTEURS DE RISQUES

En plus des autres renseignements présentés ailleurs dans le présent prospectus, les souscripteurs éventuels devraient étudier attentivement les facteurs de risques suivants :

Long cycle de vente et de mise en œuvre; augmentation de l’importance des commandes; risque de dépassement des coûts : la vente et la mise en œuvre des produits de TECSYS exigent généralement un engagement important de ressources de la part des clients éventuels. TECSYS prévoit que les droits de licences continueront d’augmenter et que la mise en œuvre des produits de TECSYS deviendra de plus en plus complexe au fur et à mesure que la *Série Élite* est utilisée pour gérer des installations de plus en plus grandes et dispersées sur le plan géographique. Par conséquent, le processus de vente de TECSYS subit souvent des retards liés au long processus d’approbation que suppose d’importantes dépenses en capital. Pour ces raisons et d’autres, le cycle des ventes lié à la licence des produits de TECSYS varie substantiellement d’un client à un autre et dure généralement de six à douze mois, période pendant laquelle TECSYS peut consacrer beaucoup de temps et de ressources à un client éventuel, y compris des coûts liés aux multiples visites sur les lieux, aux démonstrations des produits et aux études de faisabilité, et subir un certain nombre de retards importants indépendants de la volonté de TECSYS. Toute perte importante ou continue de telles ventes par TECSYS pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, les résultats d’exploitation et la situation financière de TECSYS. De plus, à la suite des ventes de licences, la période de mise en œuvre dure de six à douze mois pour former le client et intégrer les produits dans les systèmes existants du client. Pour qu’un programme de mise en œuvre réussisse, il est nécessaire que TECSYS, le client et généralement les consultants et les intégrateurs de systèmes de tierces

administrateur, un dirigeant ou un actionnaire principal de TECSYS ou une personne avec qui ils ont des liens ou qui est membre de leur groupe aurait eu un intérêt important, direct ou indirect.

VENTES ANTÉRIEURES

Le 6 juin 1997, aux termes d'une convention de financement intervenue à cette date entre TECSYS, Quorum et Société Innovatech du Grand Montréal («Innovatech»), i) Quorum a souscrit 169 974 actions ordinaires à un prix de souscription total de 1 000 000 \$, soit environ 5,89 \$ l'action et a avancé à TECSYS au moyen d'un prêt à terme convertible garanti le capital de 1 000 000 \$ (le «prêt convertible de Quorum») qui vient à échéance le 6 juin 2000 et est convertible en actions ordinaires à raison d'une action ordinaire pour chaque tranche de 5,4126 \$ du prêt en cours (le «taux de conversion»), et ii) Innovatech a souscrit 84 986 actions ordinaires au prix de souscription total de 500 000 \$, soit 5,89 \$ l'action avancé à TECSYS au moyen d'un prêt à terme convertible garanti le capital de 500 000 \$ (le «prêt convertible d'Innovatech») qui vient à échéance le 6 juin 2000 et est convertible en actions ordinaires au taux de conversion.

Le 27 octobre 1997, aux termes d'une convention de financement additionnel intervenue à cette date entre TECSYS, Quorum et Innovatech, i) Quorum a souscrit 84 986 actions ordinaires à un prix de souscription total de 500 000 \$, soit environ 5,89 \$ l'action et avancé à TECSYS au moyen d'un prêt à terme convertible garanti le capital de 500 000 \$ (le «prêt convertible de Quorum additionnel») qui vient à échéance le 6 juin 2000 et est convertible au taux de conversion et ii) Innovatech a souscrit 42 494 actions ordinaires à un prix de souscription global de 250 000 \$, soit environ 5,89 \$ l'action et a avancé à TECSYS au moyen d'un prêt à terme convertible le capital de 250 000 \$ (le «prêt convertible d'Innovatech additionnel») qui vient à échéance le 6 juin 2000 et est convertible en actions ordinaires au taux de conversion.

Le 26 février 1998, aux termes d'une convention de souscription intervenue à cette date entre TECSYS et Sofinov, et modifiée le 15 juillet 1998, Sofinov i) a souscrit 1 215 122 actions ordinaires au prix de souscription global de 6 750 000 \$, soit environ 5,56 \$ l'action et ii) a acheté de Sharon House (épouse de Peter Brereton), Kathryn Ensign-Brereton (épouse de David Brereton) et d'une œuvre de bienfaisance un total de 45 004 actions ordinaires à un prix d'achat global de 250 222 \$, soit environ 5,56 \$ l'action. Le même jour, Innovatech a exercé son droit aux termes de la convention de financement du 6 juin 1997 de souscrire 72 008 actions ordinaires pour un prix de souscription total de 400 000 \$, soit environ 5,56 \$ l'action.

Au plus tard à la clôture du présent placement, i) le prêt convertible de Quorum et le prêt convertible de Quorum additionnel seront convertis en 277 128 actions ordinaires et ii) le prêt convertible d'Innovatech et le prêt convertible d'Innovatech additionnel seront convertis en 138 564 actions ordinaires.

À des fins de planification fiscale, il est envisagé que d'ici la clôture du présent placement, David Brereton, Kathryn Ensign-Brereton et Sharon House puissent effectuer chacun une série d'opérations dont l'effet net sera que chacun de ces actionnaires aura transféré une partie de ses actions ordinaires à une société détenue en propriété exclusive afin d'en reporter l'imposition. Cependant, ces opérations ne seront effectuées que si celles-ci n'entraînent pas de conséquences fiscales négatives pour TECSYS.

FACTEURS DE RISQUES

En plus des autres renseignements présentés ailleurs dans le présent prospectus, les souscripteurs éventuels devraient étudier attentivement les facteurs de risques suivants :

Long cycle de vente et de mise en œuvre; augmentation de l'importance des commandes; risque de dépassement des coûts : la vente et la mise en œuvre des produits de TECSYS exigent généralement un engagement important de ressources de la part des clients éventuels. TECSYS prévoit que les droits de

parties qui participent au processus travaillent en étroite collaboration. Rien ne garantit que des retards ou des difficultés dans le processus de mise en œuvre pour tout client donné n'auront pas d'effets négatifs importants sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de TECSYS. De plus, TECSYS assume les risques de dépassement des coûts pour tous les travaux à prix proposé ou fixe et, ce faisant, ses résultats d'exploitation peuvent être affectés par le dépassement des coûts.

Fluctuations des résultats trimestriels : les résultats d'exploitation trimestriels de TECSYS ont connu par le passé et peuvent connaître dans l'avenir des fluctuations importantes, selon des facteurs comme la demande des produits de TECSYS, l'importance des commandes et le moment où elles sont placées, le nombre, le caractère opportun et l'importance des annonces de nouveaux produits par TECSYS et ses concurrents, la capacité de TECSYS de développer, de lancer et de mettre en marché de nouveaux produits et des versions améliorées des produits de TECSYS en temps opportun, le niveau de la concurrence relativement aux produits et aux prix, les fluctuations des dépenses d'exploitation, les fluctuations des prix de vente moyens et de la gamme de produits, le roulement du personnel des ventes, l'éventail de ventes directes et indirectes, les retours de produits et les facteurs économiques généraux entre autres choses. Par conséquent, les prévisions des résultats de TECSYS avant la fin d'un trimestre peuvent être incertaines. En particulier, les résultats trimestriels de TECSYS sont touchés par le moment où de nouvelles versions de produits sont lancées. Les dépenses d'exploitation de TECSYS sont fondées sur les niveaux de revenus prévus à court terme et sont relativement stables et effectuées pendant tout le trimestre. Ainsi, si les revenus ne sont pas réalisés dans le trimestre prévu, les résultats d'exploitation de TECSYS pourraient subir un effet négatif important. Les résultats trimestriels dans l'avenir peuvent être influencés par ces facteurs ou d'autres, y compris des retards possibles en ce qui a trait à l'expédition des nouveaux produits et des retards dans les achats de produits actuels étant donné que les clients attendent les nouvelles versions. Par conséquent, les résultats d'exploitation trimestriels de TECSYS peuvent fluctuer énormément.

Développement des produits et évolution technologique : l'industrie du logiciel est caractérisée par une évolution technologique rapide et l'apparition fréquente de nouveaux produits. Par conséquent, TECSYS est d'avis que son succès dans l'avenir dépend de sa capacité d'améliorer ses produits actuels ou de développer et de lancer de nouveaux produits offrant un meilleur rendement et une meilleure fonctionnalité à des prix compétitifs. L'incapacité de TECSYS, pour des raisons technologiques ou autres, de développer et de lancer des produits en temps opportun en réponse aux conditions du marché en évolution ou aux exigences du client pourraient avoir un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de TECSYS. La capacité de TECSYS de demeurer concurrentielle dépendra en grande partie de sa capacité de conserver un personnel en recherche et développement compétent sur le plan technique et de s'adapter à l'évolution et au progrès technologique de l'industrie, y compris fournir des produits continuellement compatibles aux plates-formes matérielles et logicielles et aux systèmes d'exploitation qui évoluent rapidement. Rien ne garantit que TECSYS réussira.

Dépendance envers du personnel clé : le succès de TECSYS dépend largement du rendement de ses employés clés. Le fait de perdre des employés clés ou de ne pas réussir à attirer et à conserver des employés clés supplémentaires ayant les compétences nécessaires pourrait avoir un effet négatif important sur la croissance et la rentabilité de TECSYS. La concurrence en ce qui a trait aux cadres, aux employés techniques et à d'autres employés fortement qualifiés est forte dans l'industrie du logiciel. Les progrès de TECSYS jusqu'à ce jour sont largement attribuables aux compétences de ses dirigeants.

Concurrence : TECSYS fait concurrence dans bien des cas à des entreprises ayant des organisations de vente et de commercialisation mieux établies et plus importantes, un personnel technique plus important et des ressources financières largement supérieures. Au fur et à mesure que le marché pour les produits de TECSYS continue de croître, des concurrents supplémentaires pourraient pénétrer le marché et la concurrence pourrait s'intensifier. De plus, rien ne garantit que des concurrents ne développeront pas de produits supérieurs aux

produits de TECSYS ou mieux acceptés sur le marché en raison du prix, des circuits commerciaux ou d'autres facteurs.

Gestion de la croissance : les affaires de TECSYS ont connu une croissance rapide au cours des cinq dernières années. La croissance des affaires de TECSYS et l'augmentation de la clientèle de TECSYS a mis beaucoup de pression sur la direction et les activités de TECSYS. L'expansion de TECSYS a entraîné une augmentation substantielle du nombre de ses employés, de la portée de ses systèmes opérationnels et financiers et de l'étendue géographique de ses activités, le personnel de direction existant et nouveau devant ainsi assumer une plus grande responsabilité. La capacité de TECSYS de soutenir la croissance de ses affaires dépendra essentiellement des ressources internes et externes très bien formées dont elle dispose pour effectuer des activités de pré-vente, procéder à la mise en œuvre de produits, donner de la formation et offrir d'autres services de soutien à la clientèle. Par conséquent, les résultats opérationnels futurs de TECSYS dépendront de la capacité de ses dirigeants et d'autres employés clés de continuer à mettre en œuvre et à améliorer ses systèmes de contrôle, financiers, opérationnels et de soutien à la clientèle pour augmenter, former et gérer ses effectifs et collaborer efficacement avec des fournisseurs d'implantation de tierces parties. Rien ne garantit que TECSYS sera en mesure de gérer son expansion récente ou future avec succès, et toute incapacité de le faire aurait un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de TECSYS.

Dépendance envers de nouveaux marchés pour les produits de TECSYS : le succès futur de TECSYS dépend en partie de l'acceptation continue de sa gamme de produits de la *Série Élite*. Le marché des logiciels de gestion du processus d'approvisionnement est en pleine évolution et au premier stade de développement. Par conséquent, rien ne garantit que le marché de la *Série Élite* continuera de croître ou que la *Série Élite* répondra adéquatement aux exigences des clients ou suivra l'évolution du marché.

Risques liés aux acquisitions : TECSYS peut continuer d'accroître ses activités ou sa gamme de produits par l'entremise de l'acquisition d'entreprises, de produits ou de technologies supplémentaires. Rien ne garantit que TECSYS sera en mesure d'identifier, d'acquérir ou de gérer de façon rentable des entreprises supplémentaires ou intégrer avec succès les entreprises, produits ou technologies dont elle a fait l'acquisition sans subir de dépenses, de retards ou d'autres problèmes opérationnels ou financiers importants. De plus, certaines acquisitions peuvent comporter un certain nombre de risques particuliers, y compris le détournement de l'attention de la direction, la perte d'employés clés, des événements ou des circonstances imprévus et des obligations légales, qui pourraient avoir en partie ou en totalité un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de TECSYS. De plus, rien ne garantit que les entreprises, produits ou technologies dont elle a fait l'acquisition, s'il y a lieu, lui permettront de réaliser les revenus prévus. Les acquisitions pourraient également avoir un effet de dilution sur les actions. Si TECSYS n'arrive pas à gérer sa stratégie d'acquisition avec succès, ses activités, ses résultats d'exploitation et sa condition financière pourraient en subir les contrechocs de façon importante.

Risque de défaut des logiciels : les logiciels aussi complexes que ceux offerts par TECSYS comportent souvent des erreurs ou des défauts, particulièrement lorsqu'ils sont lancés pour la première fois ou lorsque de nouvelles versions sont offertes. Malgré l'essai de produits, TECSYS a par le passé lancé des produits ayant des défauts, a découvert des erreurs de logiciel dans certaines de ses nouvelles versions après leur lancement et subi des retards ou une perte de revenus pendant la période nécessaire pour corriger ces erreurs. TECSYS lance régulièrement de nouveaux produits et périodiquement de nouvelles versions de ses logiciels. Rien ne garantit que, malgré les essais effectués par TECSYS et ses clients, il n'y aura aucun défaut ni erreur dans ses produits existants ou ses nouveaux produits, versions ou améliorations après le début des envois commerciaux. De tels défauts et erreurs pourraient susciter le mécontentement des clients, faire de la mauvaise publicité à TECSYS ou à ses produits, nuire à la réputation de TECSYS, faire perdre à TECSYS une part du marché ou en retarder la pénétration ou entraîner des changements au produit, ce qui pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de TECSYS.

Risques de poursuites de tierces parties pour violation de droits patrimoniaux : à la connaissance de TECSYS, aucun de ses produits ne viole les droits patrimoniaux de tierces parties. Rien ne garantit toutefois que de tierces parties ne dénonceront pas une telle violation par TECSYS ou ses titulaires de licences à l'égard des produits actuels ou futurs. TECSYS prévoit que les concepteurs de logiciels feront de plus en plus l'objet de telles poursuites au fur et à mesure que le nombre de produits et de concurrents dans le secteur industriel de TECSYS augmente et que la fonctionnalité de produits dans les différents secteurs industriels se chevauchent. De telles poursuites, avec ou sans fondement, font perdre du temps, entraînent des litiges coûteux, provoquent des retards en ce qui a trait à l'expédition des produits ou forcent TECSYS à conclure des conventions relatives à des redevances pour licences, lesquelles, si elles sont exigées, peuvent ne pas être disponibles selon des modalités acceptables pour TECSYS. Tout ce qui précède pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière de TECSYS.

Utilisation de logiciels de tierces parties : TECSYS utilise certains logiciels pour lesquels elle est titulaire d'une licence de tierces parties y compris des logiciels qui sont intégrés dans des logiciels qu'elle conçoit et utilisés dans des produits de TECSYS pour exécuter des fonctions clés. Rien ne garantit que ces compagnies de logiciels continueront de permettre à TECSYS d'utiliser ces licences selon des modalités raisonnables sur le plan commercial. L'incapacité de TECSYS de continuer à utiliser ces licences ou le fait que le marché ne soit plus favorable à ce genre de logiciels pourrait entraîner des retards ou réduire la quantité de produits expédiés jusqu'à ce qu'un logiciel équivalent soit conçu, identifié, autorisé et intégré, ce qui pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de TECSYS.

Rentabilité limitée : TECSYS a connu une croissance importante de ses revenus au cours des récentes années, mais sa rentabilité, en pourcentage des ventes totales, a connu de fortes fluctuations trimestriellement et annuellement. TECSYS n'a pas subi de pertes au cours des exercices 1998 et 1997 et a produit un bénéfice au cours des exercices 1994, 1995 et 1996. Même si TECSYS a récemment généré des fonds de ses activités, rien ne garantit que les rentrées de fonds dans l'avenir ne subiront pas d'autres répercussions. Se reporter à la rubrique «Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation».

Aucun marché déjà existant; volatilité possible du cours des actions : les actions ordinaires ne sont inscrites à la cote d'aucune bourse ni d'aucun réseau de cotation et rien ne garantit que les actions ordinaires seront ainsi inscrites. Avant le placement, il n'y avait aucun marché pour la négociation des actions ordinaires de TECSYS et rien ne garantit qu'il y en aura un ou qu'il sera maintenu après le présent placement. Le prix d'offre qui doit être négocié entre TECSYS, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes peut ne pas être représentatif des cours qui seront établis sur tout marché de valeurs mobilières. Se reporter à la rubrique «Mode de placement». Le cours du marché des actions ordinaires pourrait subir de fortes fluctuations en raison des variations trimestrielles des résultats d'exploitation, de l'obtention ou de la perte de contrats importants, d'annonces de progrès technologiques ou de nouveaux produits par TECSYS et ses concurrents, de changements dans les prévisions de revenus par les analystes et les conditions du marché dans l'industrie ainsi que la conjoncture économique et d'autres facteurs de risques indiqués aux présentes. De plus, les marchés boursiers ont subi une volatilité qui a affecté le cours des actions de bon nombre de sociétés et qui n'étaient pas souvent liée au rendement opérationnel de ces sociétés. Ces fluctuations du marché pourraient avoir un effet négatif important sur le cours des actions ordinaires.

Risques de change : la plupart des revenus de TECSYS sont réalisés en dollars américains et dans une proportion beaucoup moindre en dollars canadiens. Toutefois, les fluctuations des taux de change entre le dollar américain et d'autres devises peut avoir un effet négatif important sur les résultats d'exploitation de TECSYS. De temps à autre, TECSYS prend des mesures pour gérer ce risque en exécutant des opérations de couverture du taux de change; toutefois, rien ne garantit que ces opérations de couverture donneront les résultats escomptés.

Risques liés aux taux d'intérêt : Presque tous les emprunts à long terme de TECSYS portent des intérêts à des taux variables. Par conséquent, les fluctuations des taux d'intérêt peuvent avoir un effet important sur les bénéfices et les mouvements de trésorerie futurs.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Les questions d'ordre juridique relativement au présent placement d'actions ordinaires seront examinées, pour le compte de TECSYS, par McCarthy Tétrault et, pour le compte des preneurs fermes, par Goodman Phillips & Vineberg (Toronto).

CONTRATS IMPORTANTS

Si ce n'est des contrats conclus dans le cours normal des affaires, les seuls contrats importants conclus par TECSYS au cours des deux années précédant la date des présentes sont les suivants :

- a) la convention de prise ferme mentionnée à la rubrique «Mode de placement»; et
- b) la convention de blocage mentionnée à la rubrique «Actions bloquées».

Des exemplaires des conventions susmentionnées peuvent être consultées au siège social de TECSYS pendant les heures normales de bureau au cours de la durée du placement des actions ordinaires offertes par le présent prospectus et pendant un délai de 30 jours par la suite.

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

Coopers & Lybrand, «Le Windsor», 1170, rue Peel, Montréal (Québec) H3B 4T2 sont les vérificateurs de TECSYS.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres des actions ordinaires est Compagnie Montréal Trust du Canada à ses principaux bureaux de Montréal et de Toronto.

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

INDEX DES ÉTATS FINANCIERS

Rapport des vérificateurs aux administrateurs de TECSYS Inc.	F-2
États financiers consolidés de TECSYS Inc.	F-3
Rapport des experts-comptables indépendants aux administrateurs de Concepts Dynamic, Inc.	F-21
États financiers de Concepts Dynamic, Inc.	F-22
Rapport des vérificateurs aux administrateurs de TECSYS Inc. sur le rapprochement des résultats financiers de Concepts Dynamic, Inc. préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et ceux préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada	F-29
Rapport sur la compilation sur l'état consolidé pro forma des résultats de TECSYS Inc.	F-31
État consolidé pro forma des résultats de TECSYS Inc.	F-32

Rapport des vérificateurs

**Aux administrateurs de
Tecsyst Inc.**

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Tecsyst Inc. aux 30 avril 1998 et 1997 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis (déficit) et de l'évolution de la situation financière pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998. 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. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. 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 présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière consolidée de la société aux 30 avril 1998 et 1997, ainsi que les résultats consolidés de son exploitation et l'évolution de sa situation financière consolidée pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998 selon les principes comptables généralement reconnus.

(signé) Coopers & Lybrand
Comptables agréés
Société en nom collectif

Montréal (Québec)
Le 16 juin 1998 (à l'exception de la note 17, qui est en date du 15 juillet 1998)

Tecsys Inc.

Bilans consolidés aux 30 avril 1998 et 1997

	1998 \$	1997 \$
Actif		
Actif à court terme		
Comptes débiteurs :		
Comptes clients (notes 5 et 7)	12 316 847	7 286 299
Société affiliée	—	481 805
Crédits d'impôt à l'investissement	2 525 961	2 115 020
Frais payés d'avance	390 269	112 986
	<u>15 233 077</u>	<u>9 996 110</u>
Prêt à un actionnaire	—	16 667
Immobilisations (notes 4 et 7)	2 765 103	2 272 520
Crédits d'impôt à l'investissement	879 943	879 943
Fonds commercial (note 3)	2 107 994	—
	<u>20 986 117</u>	<u>13 165 240</u>
Passif et avoir des actionnaires		
Passif à court terme		
Avances bancaires (note 5)	473 128	3 585 560
Comptes créditeurs et charges :		
Comptes fournisseurs	4 582 255	1 846 246
Société affiliée	—	138 819
Actions privilégiées rachetables au gré du porteur (note 6)	260 000	260 000
Partie à court terme de la dette à long terme	2 723 663	2 847 240
Revenus reportés	1 247 434	290 898
	<u>9 286 480</u>	<u>8 968 763</u>
Dette à long terme (note 7)	1 905 174	2 351 332
Impôts sur le revenu reportés	265 000	273 000
	<u>11 456 654</u>	<u>11 593 095</u>
Engagements et éventualités (note 12)		
Avoir des actionnaires		
Capital-actions (note 8)	8 982 037	5 118
Emprunts à terme convertibles (note 9)	2 250 000	—
Bénéfices non répartis (déficit)	(1 702 574)	1 567 027
	<u>9 529 463</u>	<u>1 572 145</u>
	<u>20 986 117</u>	<u>13 165 240</u>

Au nom du conseil,

(Signé) David Brereton, administrateur(Signé) Peter Brereton, administrateur

Tecsys Inc.

Bénéfices non répartis (déficit) consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

	1998 \$	1997 \$	1996 \$	1995 \$
Bénéfices non répartis au début de l'exercice				
Solde déjà établi	1 826 927	4 630 165	3 362 308	2 139 948
Changement de convention comptable (note 1)	(259 900)	(259 900)	(259 900)	(259 900)
Solde redressé	1 567 027	4 370 265	3 102 408	1 880 048
Déficit pris en charge à l'acquisition d'une société affiliée (note 3)	(1 338 498)	—	—	—
Bénéfice (perte) net(te) pour l'exercice	(1 931 103)	(2 803 238)	1 267 857	1 222 360
Bénéfices non répartis (déficit) à la fin de l'exercice	(1 702 574)	1 567 027	4 370 265	3 102 408

Tecsys Inc.**Résultats consolidés**

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période ans terminée le 30 avril 1998

	1998	1997	1996	1995
	\$	\$	\$	\$
Revenus	18 166 476	13 263 859	10 481 750	7 210 446
Coût des produits vendus	2 902 532	1 738 358	1 468 780	933 278
Marge brute	15 263 944	11 525 501	9 012 970	6 277 168
Charges				
Frais de vente, de commercialisation, de service et frais généraux et administratifs	11 464 548	6 907 046	5 477 152	3 451 222
Frais de recherche et de développement, montant net (note 11 a))	3 995 709	—	—	—
Amortissement des frais reportés de développement (note 11 a))	—	1 767 947	1 218 282	688 674
Amortissement des immobilisations	758 657	573 828	399 663	201 688
Bénéfice (perte) d'exploitation	(954 970)	2 276 680	1 917 873	1 935 584
Amortissement du fonds commercial	80 000	—	—	—
Radiation des frais reportés de développement (note 11 b))	—	4 819 389	—	—
Intérêts (note 7 f))	782 933	698 167	472 966	595 024
Dividendes sur les actions privilégiées rachetables au gré de la société	31 200	31 200	31 200	31 200
Bénéfice (perte) avant les impôts sur le revenu	(1 849 103)	(3 272 076)	1 413 707	1 309 360
Charge (recouvrement) d'impôts sur le revenu				
Impôts exigibles	90 000	(81 838)	(124 700)	(50 000)
Impôts reportés	(8 000)	(387 000)	270 550	137 000
Bénéfice (perte) net(te) pour l'exercice	(1 931 103)	(2 803 238)	1 267 857	1 222 360
Bénéfice (perte) net(te) par action de catégorie « A » (note 17)	(0,29)	(0,48)	0,67	0,65

Tecsys Inc.

Évolution de la situation financière consolidée

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

	1998 \$	1997 \$	1996 \$	1995 \$
Activités d'exploitation				
Bénéfice (perte) net(te) pour l'exercice	(1 931 103)	(2 803 238)	1 267 857	1 222 360
Éléments sans incidence sur les liquidités :				
Amortissement des immobilisations	758 657	573 828	399 663	201 688
Amortissement des frais reportés de développement	—	1 767 947	1 218 282	688 674
Impôts sur le revenu reportés	(8 000)	(387 000)	270 550	137 000
Amortissement du fonds commercial	80 000	—	—	—
Gain à l'aliénation d'immobilisations	—	—	(1 565)	—
Radiation des frais reportés de développement	—	4 819 389	—	—
	(1 100 446)	3 970 926	3 154 787	2 249 722
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement	(4 011 414)	(1 204 059)	(1 951 283)	(118 707)
	(5 111 860)	2 766 867	1 203 504	2 131 015
Activités de financement				
Remboursement de la dette à long terme et d'obligations découlant de contrats de location-acquisition	(2 021 099)	(1 211 848)	(853 923)	(771 132)
Augmentation de la dette à long terme et des obligations découlant de contrats de location-acquisition	1 451 364	1 726 632	2 228 770	1 411 957
Produit du prêt d'un actionnaire	—	—	3 334	234 838
Diminution (augmentation) du prêt à un actionnaire	16 667	—	17 000	(17 000)
Émission d'actions ordinaires de catégorie « A »	8 976 919	8	—	—
Émission d'emprunts à terme convertibles	2 250 000	—	—	—
Augmentation des crédits d'impôt à l'investissement à recevoir	—	(879 943)	—	—
	10 673 851	(365 151)	1 395 181	858 663
Activités d'investissement				
Nouvelles immobilisations	(943 431)	(879 588)	(1 338 917)	(237 848)
Acquisition d'entreprises, déduction faite de l'encaisse acquise	(1 506 128)	—	—	—
Augmentation des frais reportés de développement	—	(3 071 775)	(2 583 499)	(1 588 516)
Produit de l'aliénation d'immobilisations	—	—	12 875	—
	(2 449 559)	(3 951 363)	(3 909 541)	(1 826 364)
Augmentation (diminution) des liquidités	3 112 432	(1 549 647)	(1 310 856)	1 163 314
Avances bancaires au début de l'exercice	(3 585 560)	(2 035 913)	(725 057)	(1 888 371)
Avances bancaires à la fin de l'exercice	(473 128)	(3 585 560)	(2 035 913)	(725 057)

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

1. Changement de convention comptable

En 1998, la société a appliqué les recommandations comptables récemment publiées sur la présentation des instruments financiers. Par conséquent, les actions privilégiées de catégories « D », « E » et « F » de la société sont maintenant considérées comme des éléments de passif financier et les actions privilégiées de catégorie « F » en circulation, dont le capital versé s'établit à 100 \$ et la valeur de rachat à 260 000 \$, ont fait l'objet d'un reclassement rétroactif à titre d'élément de passif. De plus, les dividendes sur ces actions privilégiées sont comptabilisés à titre de dépenses et ils sont présentés dans l'état consolidé des résultats.

Ce changement, appliqué rétroactivement au moyen du redressement des chiffres correspondants, a donné lieu à une diminution de 31 200 \$ du bénéfice net pour chacun des exercices 1996 et 1995 et à une augmentation de 31 200 \$ de la perte nette pour chacun des exercices 1998 et 1997. En outre, ce changement a donné lieu à une augmentation de 260 000 \$ du passif à court terme aux 30 avril 1998 et 1997, ainsi qu'à une diminution du même montant de l'avoir des actionnaires aux 30 avril 1998 et 1997.

2. Conventions comptables

Nature des activités

Les activités de la société consistent à mettre au point et à commercialiser des logiciels pour les entreprises de distribution. La société assure également la prestation de services connexes afin de fournir une solution complètement intégrée aux entreprises de distribution à valeur ajoutée.

Périmètre de consolidation

Ces états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et de ses filiales en propriété exclusive.

Utilisation d'estimations

Pour préparer des états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus, la direction doit faire des estimations et élaborer des hypothèses qui touchent les montants déclarés de l'actif et du passif et la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers et les montants déclarés des revenus et des charges au cours de la période de présentation. Les hypothèses importantes comprennent celles sur la provision pour les créances douteuses, les crédits d'impôt à l'investissement à recevoir, certaines charges et certains éléments de passif éventuels et les revenus comptabilisés selon la méthode du degré d'avancement des travaux. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Juste valeur des instruments financiers

À moins d'indication contraire, la juste valeur des instruments financiers inclus dans les états financiers consolidés se rapproche de la valeur comptable.

2. Conventions comptables (suite)

Conversion des devises

- *Opérations en devises*

Les opérations libellées en devises sont converties selon la méthode temporelle. Selon cette méthode, les éléments d'actif et de passif monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice et les éléments d'actif et de passif non monétaires, au taux de change en vigueur à la date de l'opération. Les revenus et les charges sont convertis au taux de change en vigueur à la date des opérations respectives. Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats pour l'exercice.

- *Établissements étrangers*

Les établissements étrangers de la société sont classés comme étant intégrés. Leurs comptes sont convertis et comptabilisés comme suit : les éléments d'actif et de passif monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan et les éléments d'actif et de passif non monétaires sont convertis au taux de change d'origine. Les revenus et les charges sont convertis au taux de change moyen pour l'exercice, sauf l'amortissement qui est converti au même taux de change que l'élément d'actif auquel il se rapporte. Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats pour l'exercice.

- *Contrats de change à terme*

La société conclut des contrats de change à terme pour couvrir les sources de revenus faisant l'objet de contrats contre les fluctuations des taux de change. Ainsi, ces contrats de change à terme non spéculatifs ne sont pas inscrits dans les bilans de la société. De plus, les gains et les pertes non matérialisés sur ces contrats de change à terme sont reportés et comptabilisés au moment du règlement des opérations connexes. Par conséquent, le flux de trésorerie découlant du règlement de contrats de change à terme est classé à titre de liquidités provenant de l'exploitation, tout comme le flux de trésorerie correspondant provenant des sources de revenus faisant l'objet de la couverture (note 14).

Comptabilisation des revenus

Les revenus tirés de l'octroi de licences d'utilisation de logiciels en vertu de contrats perpétuels de licences sont comptabilisés au moment de la livraison du logiciel. Les revenus reliés à des modifications et à des améliorations demandées spécifiquement par des clients sont comptabilisés selon la méthode de l'avancement des travaux. La société comptabilise les revenus tirés de tous les contrats d'entretien et de soutien à la clientèle, y compris les montants reliés aux périodes initiales de soutien, proportionnellement à la durée du contrat d'entretien et de soutien.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

2. Conventions comptables (suite)

Immobilisations et amortissement

Les immobilisations sont comptabilisées au coût moins l'amortissement cumulé. En général, la société pourvoit à l'amortissement des immobilisations selon les méthodes et les taux suivants :

	Méthode	Taux
Matériel informatique et logiciels	Solde dégressif	30 %
Mobilier et agencements	Solde dégressif	20 %
Matériel d'exposition	Solde dégressif	20 %
Améliorations locatives	Méthode linéaire sur la durée du bail	

Crédits d'impôt à l'investissement et pour la recherche et le développement

Les crédits d'impôt à l'investissement et pour la recherche et le développement sont comptabilisés selon la méthode de la réduction du coût. Selon cette méthode, les crédits d'impôt reliés aux dépenses admissibles sont déduits du coût des éléments d'actif connexes ou inclus dans les résultats à titre de réduction des charges connexes, au cours de l'exercice durant lequel les dépenses sont engagées, pourvu qu'il soit raisonnablement certain qu'ils seront matérialisés.

Fonds commercial

Le fonds commercial, qui représente l'excédent du prix d'achat d'une entreprise acquise sur la juste valeur des éléments d'actif identifiables sous-jacents, est amorti selon la méthode linéaire sur cinq ans. Le caractère recouvrable ou la moins-value future du fonds commercial est examiné annuellement au moyen de l'estimation du flux de trésorerie net non actualisé à venir et de la valeur résiduelle. Le fonds commercial est réduit pour tenir compte de toute réduction permanente de la valeur de la partie non amortie.

Impôts sur le revenu

La société pourvoit aux impôts sur le revenu selon la méthode du report d'impôts fixe. Par conséquent, les impôts sur le revenu reportés sont inscrits dans l'état des résultats afin de tenir compte de l'incidence fiscale des écarts temporaires, découlant surtout des crédits d'impôt à l'investissement, des dépenses au titre de la recherche et du développement et de l'amortissement des immobilisations.

Bénéfice (perte) net(te) par action ordinaire

Le bénéfice (la perte) net(te) par action ordinaire est établi(e) selon le nombre moyen d'actions ordinaires de catégorie « A » en circulation durant l'exercice, redressé rétroactivement pour tenir compte des divisions d'actions effectuées.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

3. Acquisition d'entreprises

- a) Le 19 août 1997, la société a acquis une participation de 100 % dans Teclab Inc. en contrepartie de 138 819 \$ comptant. Teclab Inc. était auparavant détenue par des actionnaires de la société. Cette acquisition, comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple, a donné lieu à un fonds commercial négatif de 6 481 \$, soit l'excédent de la valeur comptable de l'actif net acquis sur le prix d'achat. Ce fonds commercial négatif a été porté en réduction de la valeur comptable des éléments d'actif acquis.
- b) Le 19 août 1997, la société a aussi acquis une participation de 100 % dans Tecsys U.S. Inc. en contrepartie de 1 \$ comptant. Tecsys U.S. Inc. était auparavant détenue par des actionnaires de la société. Cette acquisition a donné lieu à la prise en charge du déficit cumulé de Tecsys U.S. à la date d'acquisition, soit 1 338 498 \$, montant qui a été imputé aux bénéfices non répartis.
- c) Le 3 mars 1998, la société a acquis une participation de 100 % dans Concepts Dynamic, Inc. (« CDI ») en contrepartie totale de 1 001 504 \$ (710 000 \$ US) et d'un solde de prix d'achat de 429 060 \$ (300 000 \$ US) (note 7). Cette acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple et a donné lieu à un fonds commercial de 2 187 994 \$, fondé sur la répartition suivante du prix d'achat entre les éléments d'actif identifiables acquis et les éléments de passif pris en charge :

Encaisse	58 065	\$
Éléments d'actif à court terme	499 119	
Éléments d'actif à long terme	249 678	
	<u>806 862</u>	
Éléments de passif à court terme	<u>1 564 292</u>	
Éléments de passif identifiables pris en charge, montant net	757 430	
Prix d'achat	<u>1 430 564</u>	
Fonds commercial	<u><u>2 187 994</u></u>	\$

4. Immobilisations

	1998		
	Coût	Amortissement cumulé	Montant net
	\$	\$	\$
Matériel informatique et logiciels	4 187 230	2 063 766	2 123 464
Mobilier et agencements	715 164	282 943	432 221
Matériel d'exposition	194 142	153 019	41 123
Améliorations locatives	336 043	167 748	168 295
	<u>5 432 579</u>	<u>2 667 476</u>	<u>2 765 103</u>

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

4. Immobilisations (suite)

	1997		
	Coût	Amortissement cumulé	Montant net
	\$	\$	\$
Matériel informatique et logiciels	3 244 137	1 413 860	1 830 277
Mobilier et agencements	428 025	216 808	211 217
Matériel d'exposition	194 142	139 280	54 862
Améliorations locatives	315 035	138 871	176 164
	4 181 339	1 908 819	2 272 520

Les immobilisations comprennent des éléments d'actif faisant l'objet de contrats de location-acquisition dont le coût et l'amortissement cumulé s'établissaient à 2 905 286 \$ et à 1 742 920 \$ respectivement au 30 avril 1998 (2 459 624 \$ et 1 304 320 \$ respectivement en 1997).

5. Avances bancaires

La société dispose d'une marge de crédit en vertu de laquelle elle peut obtenir des avances maximales de 5 000 000 \$, qui peuvent être prélevées en dollars canadiens ou en dollars américains. Les avances portent intérêt au taux préférentiel majoré de 0,75 %. Un droit de sûreté sur tous les biens meubles, y compris les comptes débiteurs et la propriété intellectuelle, le produit de polices d'assurance sur la vie de certains actionnaires pour un montant maximal de 500 000 \$ et le produit de la police d'assurance auprès de la Société pour l'expansion des exportations (note 14), a été donné en garantie des avances bancaires. En outre, l'actionnaire majoritaire a fourni une garantie personnelle d'au plus 450 000 \$. Au 30 avril 1998, 473 128 \$ (3 585 560 \$ en 1997) avaient été prélevés en vertu de cette marge de crédit.

6. Actions privilégiées rachetables au gré du porteur

a) Autorisé, en nombre illimité et sans valeur nominale :

Actions privilégiées de catégorie « D », sans droit de vote et sans privilège de participation, comportant un dividende non cumulatif devant être établi par le conseil d'administration, rachetables au gré de la société et du porteur à la valeur du capital versé.

Actions privilégiées de catégorie « E », sans droit de vote et sans privilège de participation, comportant un dividende non cumulatif devant être établi par le conseil d'administration, rachetables au gré de la société et du porteur à la valeur du capital versé.

Actions privilégiées de catégorie « F », sans droit de vote et sans privilège de participation, comportant un dividende non cumulatif de 1 % par mois, rachetables au gré de la société et du porteur au prix de 2 600 \$ par action.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

6. Actions privilégiées rachetables au gré du porteur (suite)

Actions privilégiées de catégorie « G », comportant le droit de vote et sans privilège de participation, comportant un dividende non cumulatif de 6 % par année, rachetables au gré de la société et du porteur à la valeur du capital versé, et convertibles en tout temps au gré du porteur en actions ordinaires de catégorie « A » à raison de 11,11 \$ par action.

Émis :

	1998	1997
	\$	\$
100 actions de catégorie « F »	260 000	260 000

- b) En 1998, aux termes de statuts de modification, la société a créé les actions de catégorie « G ».
- c) Après le 30 avril 1998, certaines catégories d'actions privilégiées rachetables au gré du porteur ont été éliminées (note 17).

7. Dette à long terme

- a) La dette à long terme se compose comme suit :

	1998	1997
	\$	\$
Emprunt à terme pour l'expansion, portant intérêt à un taux fondé sur le taux d'escompte du prêteur, remboursable de 1999 à 2006 (note 7 d))	500 000	500 000
Emprunt à terme à redevances, portant intérêt au taux préférentiel majoré de 3 %, assorti de paiements additionnels d'intérêt sous la forme de redevances de 0,1748 % sur les ventes brutes ayant totalisé 34 810 \$ (néant en 1997), remboursable jusqu'en 2001 (note 7 b))	855 000	975 000
Emprunt à terme, portant intérêt à un taux fondé sur le taux d'escompte du prêteur, remboursable jusqu'en 1999 (note 7 d))	11 116	177 213
Crédit à terme de fonds de roulement, portant intérêt au taux préférentiel majoré de 1,25 %, remboursable jusqu'en 1999 (note 7 c))	375 010	625 006
Emprunts d'exploitation, portant intérêt au taux préférentiel majoré de 0,5 %, remboursables jusqu'en 2001 (note 7 e))	1 504 458	1 778 637
Emprunt subordonné consenti par une personne reliée à certains actionnaires, portant intérêt au taux de 12 %, sans modalité fixe de remboursement	107 000	107 000
Obligations découlant de contrats de location-acquisition (note 7 h))	788 555	1 035 716
Solde de prix d'achat de 300 000 \$ US, portant intérêt au taux de 6 %, remboursable jusqu'en 2001 (note 3)	429 060	—
Autres	58 638	—
	4 628 837	5 198 572
Moins la partie à court terme	2 723 663	2 847 240
	1 905 174	2 351 332

- b) Une sûreté de deuxième rang sur la totalité de l'actif de la société et le produit de 500 000 \$ des polices d'assurance sur la vie de certains actionnaires ont été portés en garantie de l'emprunt à terme à redevances.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

7. Dette à long terme (suite)

- c) Une sûreté maximale de 7 440 000 \$ sur les comptes débiteurs, les brevets, les marques de commerce, les licences et certaines immobilisations a été donnée en garantie du crédit à terme de fonds de roulement.
- d) Une partie de l'emprunt à terme pour l'expansion et de l'emprunt à terme, correspondant à 50 % du solde à la date d'échéance, est convertible en actions privilégiées, au gré du créancier, si les emprunts ne sont pas remboursés dans un délai de cinq ans.
- e) Les emprunts d'exploitation sont autorisés pour un montant maximal de 2 500 000 \$. Les crédits d'impôt à l'investissement à recevoir pour les exercices 1996, 1997 et 1998 ont été portés en garantie. Ces emprunts sont remboursables au moment de la réception de ces crédits d'impôt à l'investissement, sous réserve de certaines dates d'échéance restrictives.
- f) Les intérêts débiteurs sur la dette à long terme et les obligations découlant de contrats de location-acquisition se sont élevés à 424 076 \$ (357 640 \$, 333 825 \$ et 271 652 \$ respectivement en 1997, 1996 et 1995).
- g) Le montant global estimatif des remboursement de capital de la dette à long terme, à l'exclusion des obligations découlant de contrats de location-acquisition et de certains remboursements fondés sur le bénéfice futur, requis au cours de chacun des quatre prochains exercices s'établit comme suit :

1999	2 207 228	\$
2000	508 034	
2001	383 020	
2002	135 000	\$

- h) Au 30 avril 1998, les paiements minimaux futurs en vertu des obligations découlant de contrats de location-acquisition s'établissaient comme suit :

Exercices se terminant les 30 avril	1999	561 215	\$
	2000	190 429	
	2001	119 096	
		<u>870 740</u>	
Moins les montants représentant les intérêts		<u>82 185</u>	
		788 555	
Moins la partie à court terme		<u>516 435</u>	
		<u><u>272 120</u></u>	\$

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

8. Capital-actions

- a) Autorisé, en nombre illimité et sans valeur nominale :

Actions privilégiées de catégorie « C », sans droit de vote et sans privilège de participation, comportant un dividende non cumulatif de 8 % par année, rachetables au gré de la société à la valeur du capital versé

Actions ordinaires de catégorie « B », sans droit de vote

Actions ordinaires de catégorie « A »

Émis :

	1998	1997
	\$	\$
Néant (5 000 en 1997) actions de catégorie « C »	—	5 000
3 894 296 (3 059 511 en 1997) actions ordinaires de catégorie « A »	8 982 037	118
	<u>8 982 037</u>	<u>5 118</u>

- b) Le 6 juin 1997, aux termes d'une convention de financement privé, la société a émis 127 480 actions ordinaires de catégorie « A » pour un produit de 1 316 500 \$ comptant (déduction faite des frais d'émission de 183 500 \$). Aux termes d'une modification apportée à cette convention le 27 octobre 1997, la société a émis 63 740 actions ordinaires de catégorie « A » additionnelles pour un produit de 640 200 \$ comptant (déduction faite des frais d'émission de 109 800 \$).

Le 26 février 1998, aux termes d'une autre convention de financement privé, la société a émis 643 565 actions ordinaires de catégorie « A » pour un produit de 7 025 219 \$ comptant (déduction faite des frais d'émission de 124 782 \$).

- c) Au cours de l'exercice 1998, les 5 000 actions privilégiées de catégorie « C » ont été rachetées en contrepartie de 5 000 \$ comptant.
- d) Au cours de l'exercice 1997, la société a émis 800 actions ordinaires de catégorie « A » en contrepartie de 8 \$ comptant.
- e) Au cours de l'exercice 1997, aux termes de statuts de modification, chaque action ordinaire de catégorie « A » a été divisée en 2 353 actions ordinaires de catégorie « A ».
- f) Également au cours de l'exercice 1997, la société a racheté la totalité des actions privilégiées de catégorie « E » émises et elle a émis en échange 100 actions de catégorie « A » d'une juste valeur marchande de 100 \$.
-

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

8. Capital-actions (suite)

- g) Aux termes d'un régime d'options d'achat d'actions adopté le 1^{er} mai 1996 à l'intention des dirigeants et des employés clés de la société, 325 000 actions ordinaires de catégorie « A » ont été expressément réservées. Au 30 avril 1998, des options visant l'achat de 132 954 (39 500 en 1997) actions ordinaires de catégorie « A » jusqu'au 30 avril 2003, à des prix variant de 10 \$ à 14 \$ par action, étaient en circulation. Au cours de l'exercice 1998, la société a octroyé des options visant l'achat de 94 288 actions à des prix variant de 12 \$ à 14 \$ par action ordinaire de catégorie « A », dont des options visant l'achat de 62 499 actions ont été octroyées à condition que les employés demeurent au service de la société pour encore cinq ans.
- h) Après le 30 avril 1998, le capital-actions a été modifié, et le régime d'options d'achat d'actions a été remplacé (note 17).

9. Emprunts à terme convertibles

Certaines parties ont consenti des emprunts à terme convertibles de 2 250 000 \$, portant intérêt au taux annuel de 7 %, remboursables le 6 juin 2000 et qui peuvent être convertis en 207 846 actions ordinaires de catégorie « A » au gré des créanciers. Ces emprunts comportent toutes les caractéristiques afférentes aux capitaux propres et ont donc été présentés comme tels.

10. Impôts sur le revenu

- a) La charge d'impôts sur le revenu diffère de la charge prévue calculée aux taux réglementaires pour les raisons suivantes :

	1998 %	1997 %	1996 %	1995 %
Taux combiné réglementaire d'imposition fédérale et provinciale	(45,53)	(45,44)	45,37	45,14
Déductions fédérales et provinciales accordées aux petites entreprises	16,27	19,15	(19,15)	(19,15)
Déduction pour entreprise exploitée activement au Québec	7,35	7,35	(7,35)	(7,35)
Avantage découlant de pertes fiscales comptabilisées	—	—	(8,17)	(7,49)
Avantage non comptabilisé découlant du report prospectif de pertes fiscales et de frais de développement	20,52	4,06	—	—
Impôt sur les grandes sociétés	1,00	0,01	0,33	—
Écarts permanents, y compris l'amortissement du fonds commercial	1,30	0,19	0,41	0,44
Autres	3,52	0,36	(1,13)	(4,95)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le revenu selon les états financiers	4,43	(14,32)	10,31	6,64

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

10. Impôts sur le revenu (suite)

- b) Au 30 avril 1998, la société avait cumulé des dépenses au titre de la recherche et du développement d'environ 2 134 000 \$ à l'égard de l'impôt sur le revenu fédéral et de 2 815 000 \$ à l'égard de l'impôt sur le revenu provincial qui peuvent être reportées indéfiniment et servir à réduire le revenu imposable d'exercices à venir. Aucun avantage fiscal découlant de ces dépenses n'a été comptabilisé.
- c) Les filiales américaines de la société disposent de reports prospectifs de pertes fiscales totalisant environ 1 255 000 \$ US qui peuvent servir à réduire le revenu imposable fédéral d'exercices à venir et à l'égard desquels aucun avantage futur n'a été comptabilisé. Ces pertes peuvent être réclamées au plus tard au cours des exercices se terminant les 30 avril :

2009	231 000 \$ US
2021	180 000 \$
2013	844 000 \$

11. Dépenses au titre de la recherche et du développement, montant net

- a) Le montant net des dépenses au titre de la recherche et du développement se compose comme suit :

	1998	1997	1996	1995
	\$	\$	\$	\$
Dépenses	5 774 284	5 507 862	4 309 475	3 131 034
Moins : Frais reportés de développement	—	3 071 775	2 583 499	1 588 516
Crédits d'impôt à l'investissement	1 778 575	2 436 087	1 725 976	1 542 518
	3 995 709	—	—	—
Amortissement des frais reportés de développement	—	1 767 947	1 218 282	688 674

- b) Avant 1997, les frais de développement de nouvelles versions de logiciels étaient reportés et amortis sur cinq ans selon la méthode linéaire. En 1997, la société a réévalué la valeur comptable des frais reportés de développement et, par conséquent, elle a décidé de radier le montant total de 4 819 389 \$.
- c) Avant 1997, les activités de recherche et de développement étaient menées par une société affiliée et imputées à la société. Depuis 1997, la société exécute la totalité des activités de recherche et de développement.
- d) La société a demandé des crédits pour la recherche scientifique et le développement expérimental à l'égard des exercices 1991 à 1998 dans le cadre de ses déclarations de revenus. Ces demandes, qui sont assujetties à une vérification par les autorités fiscales, donnent lieu à des crédits d'impôt à l'investissement (CII).

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

12. Engagements et éventualités

- a) Les loyers minimaux à payer en vertu d'un contrat de location-exploitation à long terme, à l'exclusion de certains frais d'exploitation dont la société est responsable, s'établissent comme suit :

1999	896 674	\$
2000	720 451	
2001	543 086	
2002	534 086	
2003	441 588	
Par la suite	268 001	\$

- b) Une des filiales de la société a été nommée défenderesse dans deux poursuites, dont une a été réglée après le 30 avril 1998 en contrepartie de 50 000 \$ US, montant qui a été pourvu à cette date. Des dommages-intérêts totalisant 250 000 \$ US sont réclamés dans le cadre de l'autre poursuite. La société est d'avis que cette poursuite sera réglée pour un montant total de 150 000 \$ US, montant qui a été pourvu dans les états financiers.
- c) En 1998, la société a reçu de nouvelles cotisations provisoires d'impôt reliées à des crédits d'impôt provinciaux pour la recherche et le développement. Il est proposé dans ces nouvelles cotisations de refuser les crédits d'impôt totalisant 2 824 794 \$ reçus par la société pour les années 1993 à 1997. Il est présentement impossible d'établir l'issue de ces nouvelles cotisations. Selon la société, cette réclamation peut être réglée pour un montant total de 250 000 \$ qui a été comptabilisé.

13. Opérations entre personnes apparentées

Les opérations suivantes ont été conclues entre la société et certaines personnes apparentées :

	1998	1997	1996	1995
	\$	\$	\$	\$
Commissions versées à une société affiliée avant la date d'acquisition (note 3)	339 356	2 114 228	1 353 044	862 808
Achat de résultats de recherche et de développement auprès d'une société affiliée	—	—	4 261 244	3 054 838
Frais généraux et administratifs imputés à une société affiliée	—	—	898 454	823 478
Intérêts sur des avances à une société affiliée	—	—	193 882	—
Intérêts sur des avances d'une personne apparentée à certains actionnaires	13 560	13 560	13 560	13 560

Les sociétés affiliées mentionnées dans le tableau précédent sont des sociétés détenues par certains actionnaires de Tecsys Inc.

13. Opérations entre personnes apparentées (suite)

Tous les autres soldes avec des personnes apparentées sont présentés séparément dans ces états financiers. Ces opérations ont été conclues dans le cours normal des activités et elles sont mesurées au montant d'échange qui correspond au montant établi et convenu par les personnes apparentées.

14. Instruments financiers

Risque lié aux devises

Puisqu'elle exporte des produits et des services dans des pays étrangers, la société est exposée au risque lié aux devises. Par conséquent, une partie importante des revenus de la société est libellée en dollars américains. Ce risque est partiellement couvert au moyen des achats et des autres dépenses et des remboursements de la dette à long terme des filiales situées aux États-Unis, ainsi que des contrats de change à terme visant la vente de dollars américains contre des dollars canadiens. Au 30 avril 1998, la société avait des contrats de change à terme de 3 000 000 \$ US comportant une valeur contractuelle de 4 295 325 \$ par rapport à une juste valeur de 4 341 975 \$, soit une perte non matérialisée de 46 650 \$. Avant 1998, la société n'utilisait pas ce genre de contrat.

Risque de crédit

La société n'est exposée à aucun risque de concentration du crédit en raison de la répartition de ses clients partout en Amérique du Nord et des procédés de gestion des risques commerciaux. En outre, la société a conclu une entente avec la Société d'expansion des exportations en vertu de laquelle cette dernière assume le risque de perte sur créances en cas de faillite à l'égard d'au plus 90 % des comptes à recevoir de certains clients étrangers et nationaux, pour un montant pouvant atteindre 3 500 000 \$ US et 1 000 000 \$, respectivement, au cours de chaque exercice.

Tous les autres instruments financiers sont conclus avec des établissements financiers solvables. Par conséquent, la société considère que le risque de non-exécution de ces instruments est peu élevé.

Risque lié au taux d'intérêt

La presque totalité de la dette à long terme de la société porte intérêt à des taux variables. Par conséquent, les fluctuations des taux d'intérêt offerts sur le marché pourraient avoir des répercussions considérables sur le bénéfice et le flux de trésorerie futurs.

Tecsys Inc.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Pour chacun des quatre exercices compris dans la période terminée le 30 avril 1998

15. Renseignements sectoriels

Un résumé des ventes selon les secteurs géographiques dans lesquels sont situés les clients de la société figure ci-après :

	1998	1997	1996	1995
	\$	\$	\$	\$
États-Unis	13 761 359	10 392 234	8 038 454	5 530 427
Canada	3 447 483	2 429 939	2 192 782	1 413 251
Autres	957 634	441 686	250 514	266 768
	<u>18 166 476</u>	<u>13 263 859</u>	<u>10 481 750</u>	<u>7 210 446</u>

16. Chiffres correspondants

Certains chiffres correspondants des exercices 1995 à 1997 ont fait l'objet d'un nouveau classement afin qu'ils soient conformes à la nouvelle présentation adoptée pour l'exercice en cours.

17. Événements postérieurs à la date du bilan**a) Restructuration de la société**

Aux termes de statuts de modification datés du 18 juin 1998, le capital-actions de la société a été modifié comme suit :

- Les actions de catégorie « A » ont été divisées à raison de deux actions pour une.
- Une nouvelle catégorie d'actions désignées « actions ordinaires » a été créée, dans laquelle les actions ordinaires de catégorie « A » existantes ont été converties à raison de une action pour une.
- Les actions de catégories « B », « C », « D » et « E » ont été éliminées.
- Une nouvelle catégorie d'actions privilégiées de catégorie A, pouvant être émises en séries et dont les caractéristiques seront déterminées par le conseil d'administration a été créée.

17. Événements postérieurs à la date du bilan (suite)***b) Régime d'options d'achat d'actions***

Le 29 juin 1998, le régime d'options d'achat d'actions de la société a été remplacé par un nouveau régime. En vertu du nouveau régime, le nombre total d'actions ordinaires qui peuvent être émises s'établit à 750 000, et le nombre maximal d'actions qui peuvent être émises à un particulier en vertu du nouveau régime ou de tout autre régime futur ne devra pas dépasser 5 % du nombre d'actions émises et en circulation au moment de l'octroi. Le prix de levée correspondra au « cours du marché » des actions ordinaires au moment de l'octroi, le cours du marché étant le prix moyen pondéré par action ordinaire auquel les actions ordinaires ont été négociées aux bourses de Montréal et de Toronto pendant la période de cinq jours ouvrables précédant le jour de l'octroi. Le 29 juin 1998, le conseil d'administration a autorisé l'octroi d'options d'achat de 325 000 actions ordinaires en vertu du nouveau régime à un prix de levée égal au prix du présent placement. Ces options seront attribuables, à la discrétion de la haute direction, aux employés de Tecsyst et à ceux d'une filiale de Tecsyst au plus tard à la clôture de ce placement. Les options échoient au plus tard dix ans après la date de l'octroi et elles sont dévolues sur quatre ans. Toutes les options octroyées en vertu du régime précédent (note 8 g)) ont été prorogées en vertu du nouveau régime.

c) Prospectus daté du 15 juillet 1998

Le 15 juin 1998, la société a déposé un prospectus définitif rendant admissible l'émission de 2 400 000 actions ordinaires à un prix de 7,00 \$ par action. Au moment de la clôture du présent placement, les emprunts à terme de 2 250 000 \$ (note 9) seront convertis en 415 692 actions ordinaires (compte tenu de la division), et les 100 actions de catégorie « F » en circulation ont été rachetées pour l'annulation en contrepartie de 260 000 \$ comptant. Après le rachat des 100 actions de catégorie « F », la société entend déposer des statuts de modification dans le but d'éliminer les actions des catégories « F » et « G ».

Rapport des experts-comptables indépendants

Au conseil d'administration de
Concepts Dynamic, Inc.

Nous avons vérifié le bilan de Concepts Dynamic, Inc. au 31 décembre 1997 et les états des résultats et du déficit cumulé et des flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date. 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 notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. 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. Selon nous, notre vérification constitue une base raisonnable sur laquelle fonder notre opinion.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de Concepts Dynamic, Inc. au 31 décembre 1997, ainsi que les résultats de son exploitation et ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.

(signé) Coopers & Lybrand L.L.P.
Chicago (Illinois)

Le 26 février 1998

Concepts Dynamic, Inc.

Bilan

31 décembre 1997

ACTIF	
Actif à court terme :	
Encaisse	38 924 \$
Comptes débiteurs	565 799
Stocks	6 992
Impôts sur le revenu payés d'avance	9 382
Frais payés d'avance	3 856
Impôts reportés débiteurs	<u>279 658</u>
Total de l'actif à court terme	904 611
Immobilisations, montant net	113 799
Dépôts	<u>8 806</u>
	<u><u>1 027 216</u></u> \$
PASSIF ET AVOIR DE L'ACTIONNAIRE	
Passif à court terme :	
Billets	39 250 \$
Comptes créditeurs	339 888
Revenus reportés	488 458
Charges	97 941
Rachat d'actions non réclamées	<u>4 536</u>
Total du passif à court terme	970 073
Avoir de l'actionnaire :	
Actions ordinaires, sans valeur nominale, 1 100 000 actions autorisées, 986 actions émises et en circulation	76 846
Déficit cumulé	<u>(19 703)</u>
Total du passif et de l'avoir de l'actionnaire	<u><u>57 143</u></u>
	<u><u>1 027 216</u></u> \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers.

Concepts Dynamic, Inc.

Résultats et déficit cumulé

pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997

Chiffre d'affaires, montant net	3 678 013	\$
Coût des produits vendus	<u>347 788</u>	
Marge brute	3 330 225	
Charges d'exploitation :		
Administration	707 789	
Services à la clientèle	626 756	
Frais généraux	338 472	
Commercialisation	274 227	
Recherche et développement	826 382	
Frais de vente	<u>763 688</u>	
Total des frais d'exploitation	3 537 314	
Perte d'exploitation	(207 089)	
Autres revenus	<u>2 754</u>	
Perte avant l'économie d'impôts	(204 335)	
Économie d'impôts	<u>279 658</u>	
Bénéfice net	75 323	
Déficit cumulé au début de l'exercice	<u>(95 026)</u>	
Déficit cumulé à la fin de l'exercice	<u><u>(19 703)</u></u>	\$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers.

Concepts Dynamic, Inc.

Flux de trésorerie

pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997

Flux de trésorerie lié aux activités d'exploitation :

Bénéfice net	75 323	\$
Redressements pour rapprocher le bénéfice net des liquidités nettes provenant des activités d'exploitation :		
Amortissement	25 350	
Impôts reportés	(279 658)	
(Augmentation) diminution des éléments suivants :		
Stocks	(5 720)	
Comptes débiteurs	133 026	
Impôts sur le revenu payés d'avance	17 743	
Frais payés d'avance	(3 856)	
Dépôts	(37)	
Augmentation (diminution) des éléments suivants :		
Comptes créditeurs	46 135	
Revenus reportés	98 470	
Charges	(15 366)	
Impôts sur le revenu à payer	(22)	

Liquidités nettes provenant des activités d'exploitation	91 388	
--	--------	--

Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement :

Nouvelles immobilisations	(77 656)	
---------------------------	----------	--

Liquidités nettes affectées aux activités d'investissement	(77 656)	
--	----------	--

Flux de trésorerie lié aux activités de financement :

Palements sur les billets	(53 163)	
---------------------------	----------	--

Liquidités nettes affectées aux activités d'investissement	(53 163)	
--	----------	--

Diminution nette des liquidités	(39 431)	
---------------------------------	----------	--

Espèces et quasi-espèces au début de l'exercice	78 355	
---	--------	--

Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	38 924	\$
---	--------	----

Les notes ci-jointes font partie intégrante des états financiers.

Concepts Dynamic, Inc.

Notes afférentes aux états financiers

1. Nature des activités et mode de présentation

Nature des activités

Concepts Dynamic, Inc. (la « société ») est une société de Chicago engagée dans la mise au point d'applications logicielles client-serveur de gestion financière de projets et de comptabilité de sociétés.

Mode de présentation

Les états financiers sont préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus. Pour préparer des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus, la direction doit faire des estimations et élaborer des hypothèses qui touchent les montants présentés de l'actif et du passif au 31 décembre 1997 et les montants présentés des revenus et des charges pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997. Les résultats réels pourraient différer des estimations faites par la direction.

2. Résumé des principales conventions comptables

Espèces et quasi-espèces

La société considère tous les instruments hautement liquides dont la date d'échéance à l'achat est d'au plus trois mois comme des quasi-espèces.

Immobilisations

Les immobilisations sont inscrites au coût. L'amortissement est pourvu selon la méthode linéaire sur la durée d'utilisation prévu des éléments d'actif comme suit :

	Durée
Matériel informatique	5 ans
Logiciels achetés	3 ans
Mobilier de bureau	10 ans
Droits de permis	2 ans
Matériel	5 à 10 ans

Stock de marchandises

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur marchande et ils se composent de matériel informatique et de fournitures d'exploitation. Le coût est établi selon la méthode de l'épuisement successif.

Concepts Dynamic, Inc.

Notes afférentes aux états financiers (suite)

2. Résumé des principales conventions comptables (suite)

Instruments financiers et risque de crédit

La société met au point et vend des produits logiciels à l'échelle internationale. La société accorde un crédit non garanti à ses clients à des modalités habituelles dans le secteur.

Impôts sur le revenu

La société comptabilise les impôts sur le revenu conformément au Statement of Financial Standards (SFAS) No. 109 « Accounting for Income Taxes ». Le SFAS 109 constitue une méthode axée sur le bilan selon laquelle les impôts reportés débiteurs et créditeurs doivent être comptabilisés pour tenir compte des incidences fiscales futures prévues découlant d'événements qui ont été comptabilisés dans les états financiers de la société ou dans ses déclarations de revenus. Aux termes du SFAS 109, pour l'estimation des incidences fiscales futures, il est tenu compte de tous les événements futurs prévus, autres que la promulgation de modifications aux lois fiscales ou aux taux d'imposition. Au besoin, une provision pour moins-value a été constituée pour traduire les attentes de la direction quant à la matérialisation future des avantages fiscaux. Les renseignements comptables sur les impôts sur le revenu sont présentés dans la note 8 afférente aux états financiers.

3. Immobilisations

Les immobilisations comprennent ce qui suit :

Mobilier et matériel informatique	262 070	\$
Logiciels et droits de licences	22 423	
	<u>284 493</u>	
Moins l'amortissement cumulé	(170 694)	
	<u><u>113 799</u></u>	\$
Total des immobilisations		

4. Billets

Le solde des billets au 31 décembre 1997 se compose d'un billet à payer à Property Accounts, Inc., une personne apparentée, s'élevant à 39 250 \$. Le billet ne porte aucune taux d'intérêt ou date d'échéance précis.

5. Contrats de location

La société loue son installation située en Illinois en vertu d'un contrat de location-exploitation, qui expire le 30 juin 1998.

Concepts Dynamic, Inc.

Notes afférentes aux états financiers (suite)

5. Contrats de location (suite)

La société loue également son installation située à Pittsburgh, en Pennsylvanie en vertu d'un contrat de location-exploitation, qui expire le 30 juin 2002. Elle est aussi responsable du paiement des impôts fonciers sur les propriétés louées.

La société a conclu un contrat de location de matériel avec Property Accounts, Inc., détenue par un actionnaire de la société, visant la location de matériel de bureau, d'ordinateurs et d'automobiles. Le bail type est considéré être un contrat de location-exploitation.

Le total des loyers relatifs à tous les contrats de location pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997 s'est établi à 330 733 \$.

Au 31 décembre 1997, les loyers minimaux futurs en vertu de tous les contrats de location s'établissaient comme suit :

1998	139 380	\$
1999	52 296	
2000	52 296	
2001	52 296	
2002	26 148	

6. Régime en vertu de la règle 401(k)

La société offre un régime de retraite en vertu de la règle 401(k) à tous les employés admissibles, comme ils sont définis dans les documents du régime. La société cotise un montant égal à 50 % des cotisations de tous les employés admissibles, jusqu'à concurrence de 6 % de leur salaire. La cotisation s'est élevée à 42 965 \$ pour 1997.

7. Opérations entre personnes apparentées

Les personnes suivantes sont apparentées à la société en raison de la propriété commune ou de la capacité d'exercer une influence notable sur la société :

Property Accounts, Inc.
Karl Steinle

Les opérations entre Concepts Dynamic, Inc. et des personnes apparentées se sont établies comme suit :

<u>Charges</u>	<u>Payées à</u>	
Contrats visant du matériel et des véhicules	Property Accounts, Inc.	129 321 \$

Concepts Dynamic, Inc.

Notes afférentes aux états financiers (suite)

8. Impôts sur le revenu

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997, l'économie d'impôts se compose comme suit :

Impôts exigibles :		
Fédéral	—	\$
États	—	
	<u>—</u>	
Impôts reportés :		
Fédéral	236 075	
États	43 583	
	<u>279 658</u>	
Économie d'impôts	<u>279 658</u>	\$

Les éléments des impôts reportés débiteurs s'établissaient comme suit au 31 décembre 1997 :

Impôts reportés débiteurs :		
Déduction pour les comptes débiteurs	78 779	\$
Revenus reportés tiré de l'entretien	183 444	
Charges à payer au titre des vacances	30 348	
Crédits d'impôt au titre de la recherche et du développement	<u>157 740</u>	
	<u>450 311</u>	
Impôts reportés créditeurs :		
Excédent de la valeur comptable sur l'assiette fiscale des immobilisations	<u>12 913</u>	
	<u>12 913</u>	
Impôts reportés débiteurs nets, avant la provision pour moins-value	437 398	
Moins la provision pour moins-value	<u>(157 740)</u>	
Impôts reportés débiteurs, montant net	<u>279 658</u>	\$

Les impôts reportés débiteurs représentent la meilleure estimation de la direction des avantages fiscaux qui seront matérialisés par voie de la résorption des écarts temporaires. La provision pour moins-value représente la meilleure estimation de la direction de la réduction nécessaire pour traduire correctement le caractère réalisable des crédits d'impôt au titre de la recherche et du développement disponibles pour la société.

9. Engagements et éventualités

La société est partie à certaines poursuites intentées contre elle pour divers motifs. La société croit qu'aucune provision pour ces réclamations n'est nécessaire au 31 décembre 1997. Cependant, il est possible qu'elle doive payer des montants additionnels et l'issue finale de ces réclamations pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation, le flux de trésorerie et la situation financière de la société.

Rapport des vérificateurs

sur le rapprochement des résultats financiers de Concepts Dynamic, Inc. préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et ceux préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada

Aux administrateurs de Tecsys Inc.

Nous avons vérifié le relevé du rapprochement des résultats financiers de Concepts Dynamic, Inc. préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et ceux préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997. La responsabilité de ces renseignements financiers incombe à la direction de Tecsys Inc. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces renseignements financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les renseignements financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les renseignements 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 renseignements financiers.

À notre avis, ce relevé, s'il est lu conjointement avec les états financiers de Concepts Dynamic, Inc. pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997, présente fidèlement, à tous égards importants, le rapprochement des résultats de Concepts Dynamic, Inc. préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et ceux préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997.

(signé) Coopers & Lybrand
Comptables agréés
Société en nom collectif

Montréal (Québec)
Le 16 juin 1998

Les états financiers de Concepts Dynamic, Inc. (« CDI ») pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997 ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») aux États-Unis. Les PCGR au Canada diffèrent, à certains égards, des PCGR aux États-Unis.

Si les PCGR au Canada étaient appliqués à l'état des résultats et du déficit cumulé de CDI, les revenus pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997 seraient redressés comme suit :

Bénéfice net pour l'exercice selon les PCGR aux États-Unis	75 323	\$
Impôts sur le revenu (note a))	<u>(279 658)</u>	
Perte nette pour l'exercice selon les PCGR au Canada	<u>(204 335)</u>	
Déficit cumulé au 31 décembre 1997 selon les PCGR aux États-Unis	(19 703)	
Impôts sur le revenu (note a))	<u>(279 658)</u>	
Déficit cumulé au 31 décembre 1997 selon les PCGR au Canada	<u>(299 361)</u>	\$

- a) En vertu des PCGR aux États-Unis, l'avantage découlant de pertes fiscales est comptabilisé à titre d'impôt reporté débiteur si, selon les estimations de la direction, la possibilité de matérialiser cet avantage fiscal au cours des exercices à venir est plus probable qu'improbable. En vertu des PCGR au Canada, l'avantage découlant de pertes fiscales peut être comptabilisé uniquement si la capacité de matérialiser l'avantage au cours des exercices à venir est quasi certain. Au 31 décembre 1997, CDI ne satisfaisait pas le critère de la quasi-certitude.

Rapport sur la compilation de l'état consolidé pro forma des résultats

Aux administrateurs de Tecsys Inc.

Nous avons procédé à un examen portant uniquement sur la compilation de l'état consolidé pro forma de Tecsys Inc. pour l'exercice terminé le 30 avril 1998 ci-joint, lequel a été préparé pour inclusion dans le prospectus relatif au premier appel public à l'épargne visant les actions ordinaires de Tecsys Inc. À notre avis, l'état consolidé pro forma des résultats a été compilé correctement pour refléter les hypothèses décrites dans les notes y afférentes.

(signé) Coopers & Lybrand
Comptables agréés
Société en nom collectif

Montréal (Québec)
Le 16 juin 1998

Tecsys Inc.

Résultats consolidés pro forma

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1998

(Sans vérification - Voir le rapport sur la compilation)

Résultats consolidés pro forma

Les répercussions de certaines opérations qui sont décrites plus en détail ailleurs dans le présent prospectus sont présentées dans les résultats pro forma suivants de Tecsys Inc. pour l'exercice terminé le 30 avril 1998 dans lesquels il est tenu compte des hypothèses importantes décrites dans les notes afférentes aux résultats consolidés pro forma.

	Tecsys Chiffres consolidés Exercice terminé le 30 avril 1998 (note 1 a))	CDI Exercice terminé le 31 décembre 1997 (note 1 b))	Redressements pro forma	Note	Tecsys Chiffres consolidés pro forma Exercice terminé le 30 avril 1998
Revenus	18 166 476 \$	5 095 286 \$	(1 301 670) \$	2 b)	21 960 092 \$
Coût des produits vendus	2 902 532	481 443	(168 128)	2 b)	3 215 847
Marge brute	15 263 944	4 613 843	(1 133 542)		18 744 245
Charges					
Frais de vente, de commercialisation et de service et frais généraux et administratifs	11 464 548	3 717 651	(670 289)	2 b)	14 511 910
Frais de recherche et de développement, montant net	3 995 709	1 143 961	(221 625)	2 b)	4 918 045
Amortissement des immobilisations	758 657	35 092	(5 848)	2 b)	787 901
	16 218 914	4 896 704	(897 762)		20 217 856
Perte d'exploitation	(954 970)	(282 861)	(235 780)		(1 473 611)
Amortissement du fonds commercial	80 000	—	229 664	2 a)	309 664
Intérêts	782 933	—	—		782 933
Dividendes sur les actions privilégiées rachetables au gré de la société	31 200	—	—		31 200
Perte avant les impôts sur le revenu	(1 849 103)	(282 861)	(465 444)		(2 597 408)
Charge d'impôts sur le revenu					
Impôts exigibles	90 000	—	—		90 000
Impôts reportés	(8 000)	—	—		(8 000)
Perte nette pour l'exercice	(1 931 103) \$	(282 861) \$	(465 444) \$		(2 679 408) \$
Perte par action de catégorie « A »					(0,40) \$

Tecsys Inc.

Notes afférentes à l'état consolidé pro forma des résultats

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1998

(Sans vérification - Voir le rapport sur la compilation)

1. Mode de présentation

L'état consolidé pro forma des résultats ci-joint de Tecsys Inc. (« Tecsys ») pour l'exercice terminé le 30 avril 1998 a été préparé d'après les renseignements fournis par la direction pour tenir compte de l'acquisition de Concepts Dynamic, Inc. (« CDI »), comme il est décrit ailleurs dans le présent prospectus, comme si l'acquisition avait eu lieu le 1^{er} mai 1997 et selon les hypothèses décrites dans la note 2 ci-après. Le 3 mars 1998, Tecsys a acquis une participation de 100 % dans CDI en contrepartie de 1 010 000 \$ US comptant, y compris les frais de l'opération. L'état consolidé pro forma des résultats de Tecsys a été préparé à partir de :

- a) L'état consolidé non vérifié des résultats de Tecsys Inc. pour l'exercice terminé le 30 avril 1998, préparé conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (« PCGR »).
- b) L'état vérifié des résultats de CDI pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997, présenté en dollars américains et préparé conformément aux PCGR aux États-Unis, comme il a été redressé pour tenir compte des PCGR au Canada et converti en dollars canadiens selon le taux de change moyen pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997, soit de 1,00 \$ US = 1,3843\$ CA.

L'état pro forma des résultats ne vise pas à traduire les résultats d'exploitation de Tecsys qui auraient été obtenus si l'acquisition et les redressements pro forma avaient eu lieu aux dates indiquées. De plus, l'état pro forma des résultats n'est pas nécessairement représentatif des résultats qui pourraient être obtenus dans l'avenir.

2. Hypothèses pro forma relatives à CDI***a) Acquisition de CDI et amortissement du fonds commercial***

Dans l'état des résultats ci-joint, l'acquisition de CDI a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple, comme il est exigé en vertu des PCGR au Canada. Dans le cadre de l'état pro forma des résultats pour l'exercice terminé le 30 avril 1998, le prix d'achat a été réparti comme suit :

Prix d'achat	1 402 284	\$
Éléments de passif net pris en charge	<u>146 038</u>	\$
Fonds commercial	<u><u>1 548 322</u></u>	\$

Tecsys Inc.

Notes afférentes à l'état consolidé pro forma des résultats (suite)

Pour l'exercice terminé le 30 avril 1998

(Sans vérification - Voir le rapport sur la compilation)

2. Hypothèses pro forma relatives à CDI (suite)

Le prix d'achat et les éléments de passif net pris en charge de CDI ont été convertis au taux de change en vigueur le 1^{er} mai 1997, soit 1,00 \$ US = 1,3970 \$ CA. Le fonds commercial est amorti selon la méthode linéaire sur cinq ans, donnant lieu à un amortissement de 309 664 \$.

b) Harmonisation de la fin d'exercice de CDI

La fin de l'exercice de CDI est le 31 décembre, alors que celle de Tecsys est le 30 avril. Dans le cadre de l'état pro forma des résultats, un redressement net a été apporté aux résultats de CDI afin d'éliminer les résultats pour la période du 1^{er} janvier au 30 avril 1997 et d'ajouter les résultats pour la période du 1^{er} janvier au 3 mars 1998. Les résultats pour la période du 1^{er} janvier au 30 avril 1997 ont été convertis en dollars canadiens au taux de change moyen pour la période, soit 1,00 \$ US = 1,3674 \$ CA. Les résultats pour la période du 1^{er} janvier au 3 mars 1998 ont été convertis en dollars canadiens au taux de change moyen pour la période, soit 1,00 \$ US = 1,4379 \$ CA.

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ

Le 15 juillet 1998

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 selon les exigences de la partie 7 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), de la partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de l'article 13 de la *Loi sur les valeurs* (Nouveau-Brunswick), de la partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard) et de l'article XIV de la loi intitulée *Securities Act, 1990* (Terre-Neuve) et de leurs règlements d'application respectifs. En vertu de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

(signé) Peter Brereton
Président et chef de la direction

(signé) Berty Ho-Wo-Cheong
Vice-président, Finance et chef des finances

Au nom du conseil d'administration

(signé) David Brereton
Administrateur

(signé) Michel Racicot
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 15 juillet 1998

À notre connaissance, 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 selon les exigences de la partie 7 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta) de la partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de l'article 13 de la *Loi sur les valeurs* (Nouveau-Brunswick), de la partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard) et de la partie XIV de la loi intitulée *Securities Act, 1990* (Terre-Neuve) et de leurs règlements d'application respectifs. À notre connaissance, en vertu de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

Griffiths McBurney & Associés

RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

Par : (signé) Robert Fraser

Par : (signé) Pierre Fleurent

CIBC Wood Gundy valeurs mobilières Inc.

Par : (signé) Anthony M. Fata

Suit la liste des personnes morales ou physiques ayant un intérêt, directement ou indirectement, d'au moins 5 % dans le capital de :

Griffiths McBurney & Associés : Brad D. Griffiths, Eugene C. McBurney, Kevin Sullivan, Michael Wekerle, David B. Connacher*, Thomas Budd. (*En attente de l'approbation des organismes de réglementation).

RBC Dominion valeurs mobilières Inc. : filiale en propriété exclusive de RBC Dominion valeurs mobilières Limitée, filiale à propriété majoritaire d'une banque à charte canadienne.

CIBC Wood Gundy valeurs mobilières Inc. : filiale en propriété exclusive d'une banque à charte canadienne.

TECSYS