



**NOTICE ANNUELLE MODIFIÉE
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2014**

Le 23 décembre 2014

TABLE DES MATIÈRES

1.	CONSTITUTION ET FILIALES	1
	A) Constitution.....	1
	B) Filiales.....	1
2.	DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ	2
	A) Survol.....	2
	B) Historique de l'entreprise sur les trois derniers exercices	2
	C) Acquisitions importantes	5
3.	DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ	5
	A) Produits et services de TECSYS.....	11
	B) Utilisation des modules de logiciel de tierces parties	25
	C) Service et soutien à la clientèle	26
	D) Prix des produits	27
	E) Propriété intellectuelle et autres droits privatifs	28
	F) Méthodes de distribution.....	28
	G) Méthodes de production.....	29
	H) Description des biens	29
	I) Situation concurrentielle	30
	J) Dépenses nettes en recherche et développement	31
	K) Nombre d'employés.....	31
4.	DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL	31
5.	POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES	32
6.	MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES.....	33
7.	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	33
	Interdiction d'opérations, faillites, amendes ou sanctions	34
	Comité d'audit	35
	Généralités	35
	Mandat du comité d'audit	36
	Formation et expérience pertinentes des membres du comité d'audit.....	36
	Honoraires pour les services de l'auditeur externe	37
	Politiques et procédures relatives aux services d'audit et services non liés à l'audit	37
8.	CONTRATS IMPORTANTS.....	38
9.	AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	38

10.	INTÉRÊT DES EXPERTS	38
11.	FACTEURS DE RISQUE	39
12.	AUTRES RENSEIGNEMENTS	43
ANNEXE A – CHARTE DU COMITÉ D'AUDIT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION...		A-1



NOTICE ANNUELLE DE TECSYS INC.

Dans la présente notice annuelle, « TECSYS » ou la « société » désigne TECSYS Inc. À moins que le contexte ne s’y oppose, les renvois à « TECSYS » ou à la « société » comprennent les filiales de TECSYS Inc.

Sauf indication contraire, dans la présente notice annuelle, le numéraire est exprimé en dollars canadiens et conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR ») pour les entreprises ayant une obligation d’information du public et qui intègrent les Normes internationales d’information financière (« IFRS »).

1. CONSTITUTION ET FILIALES

A) Constitution

TECSYS a été constituée en société sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* le 28 avril 1983. Les statuts constitutifs de TECSYS ont été modifiés le 30 mai 1983 pour changer la dénomination de la société de 123293 Canada Inc. en TECSYS Inc.; le 28 avril 1988 pour créer de nouvelles catégories d’actions et ajouter des restrictions de « compagnie privée »; le 3 octobre 1995 pour subdiviser les actions de catégorie A en circulation; le 12 décembre 1996 pour subdiviser à nouveau les actions de catégorie A en circulation; le 18 mars 1998 pour créer une nouvelle catégorie d’actions; et le 18 juin 1998 dans le cadre du premier appel public à l’épargne de TECSYS visant les actions ordinaires, pour subdiviser toutes les actions de catégorie A émises et en circulation à raison de deux actions pour une, pour créer un nombre illimité d’actions ordinaires et d’actions privilégiées de catégorie A pouvant être émises en séries, pour changer toutes les actions de catégorie A émises et en circulation en actions ordinaires à raison d’une action pour une, pour annuler toutes les actions autorisées et non émises autres que les actions ordinaires, pour changer le nombre minimum d’administrateurs de un à trois, pour éliminer les restrictions de « compagnie privée » relatives au transfert et à l’émission d’actions et au nombre d’actionnaires et pour autoriser la nomination des administrateurs conformément au paragraphe 106(8) de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*.

Le siège social et principal établissement de la société est situé au 1, Place Alexis Nihon, bureau 800, Montréal (Québec), Canada H3Z 3B8.

B) Filiales

TECSYS est propriétaire de la totalité des actions émises et en circulation de TECSYS U.S. Inc., société constituée sous le régime de la législation de l’État de l’Ohio, qui est elle-même propriétaire de la totalité des actions émises et en circulation de TECSYS CDI, Inc. (anciennement Concepts Dynamic, Inc.), société constituée sous le régime de la législation de

l'État de l'Indiana. TECSYS est propriétaire de la totalité des actions à droit de vote émises et en circulation de TECSYS Europe Limited, société constituée sous le régime de la législation de l'Angleterre.

2. DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

A) Survol

TECSYS est un important fournisseur de logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement qui offre de puissantes solutions logicielles d'entreprises pour la logistique de distribution, d'entreposage et de transport à de moyennes entreprises et à des sociétés figurant au *Fortune 1000* dans les secteurs des soins de santé, des marchés généraux de distribution en gros à haut volume et de la logistique de tierce partie. La société s'est imposée sur le marché en axant ses activités sur la logistique d'entreposage et de distribution et en développant, depuis plus de trente ans, des produits de pointe et une expertise sans pareil en gestion de la chaîne d'approvisionnement. La technologie et les meilleures pratiques des processus d'affaires en matière de gestion de la chaîne d'approvisionnement de TECSYS destinées aux activités de distribution en gros à haut volume permettent aux clients de simplifier leur processus de logistique, de réduire leurs coûts et d'améliorer leur service à la clientèle.

En juillet 1998, TECSYS a mené à terme un premier appel public à l'épargne et fait inscrire ses actions ordinaires à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto. Les actions ordinaires de TECSYS sont aujourd'hui inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (« TSX ») sous le symbole boursier « TCS ».

B) Historique de l'entreprise sur les trois derniers exercices

Le 3 mars 2011, le conseil d'administration de TECSYS (le « conseil ») a annoncé une augmentation du dividende en espèces semestriel qui est passé de 0,025 \$ par action ordinaire à 0,03\$ par action ordinaire.

Le 1^{er} mai 2011, TECSYS est passée aux IFRS, qui ont été intégrés aux PCGR applicables aux entreprises ayant une obligation d'information du public énoncés dans le Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

Le 25 mai 2011, TECSYS a annoncé qu'elle avait vendu sur le marché libre et exercé une option de vente visant la totalité de son papier commercial adossé à des créances (« PCAC ») qu'elle détenait depuis 2007, pour un produit au comptant total de 3 788 000 \$. Le produit au comptant total tiré des opérations sur le PCAC et les remboursements d'intérêt et de capital de 9 000 \$ du PCAC reçus depuis la fin du troisième trimestre de l'exercice terminé le 30 avril 2011 (« exercice 2011 ») correspondaient à la valeur comptable du PCAC déclarée au 31 janvier 2011. TECSYS a parallèlement fermé sa facilité de crédit de 4 000 000 \$ auprès de Banque Nationale du Canada (« BNC ») dont la société se servait pour financer son fonds de roulement.

Le 7 juillet 2011, le conseil a autorisé l'établissement d'un plan d'achat d'actions pour les dirigeants (le « PAAD ») prévoyant pour certains dirigeants clés de la société une obligation d'acheter des actions ordinaires de la société sur le marché secondaire afin de mieux harmoniser les intérêts financiers des participants au PAAD avec ceux des porteurs d'actions ordinaires de la

société, et de soutenir un intérêt pour la propriété d'actions et de renforcer l'engagement à long terme envers la société. Dans le cadre du PAAD, un participant est tenu d'acheter annuellement des actions ordinaires de la société représentant 10 % de son salaire de base, jusqu'à concurrence d'une participation aux capitaux propres globale dans la société correspondant à 50 % de son salaire de base. Le conseil a en même temps fermé le plan d'options d'achat d'actions de la société (le « plan d'options »), aucune autre attribution ne pouvant dès lors être faite. Toutefois, les options en cours sont toujours régies par le plan d'options.

Le 26 mars 2012, TECSYS a annoncé l'aliénation de sa participation aux capitaux propres dans TECSYS Latin America Inc. (« TLA »), qu'elle avait acquise en 2005. La convention de distribution aux termes de laquelle TLA revend le logiciel de gestion de la chaîne d'approvisionnement de TECSYS dans 15 pays de l'Amérique latine et des Caraïbes demeure en vigueur.

Le 14 juin 2012, TECSYS a annoncé que six de ses membres de la haute direction avaient adopté des plans d'achat d'actions automatiques (« PAAA ») qui les aideront à se conformer à leurs obligations aux termes du PAAD et aux politiques en matière d'information et d'opérations d'initiés de TECSYS et à la législation en valeurs mobilières provinciale applicable. Dans le cadre de leurs plans respectifs, les membres de la haute direction doivent systématiquement acquérir des actions ordinaires par l'intermédiaire d'un courtier en valeurs mobilières indépendant et ne sont pas autorisés à exercer quelque discrétion ou influence sur la manière dont se produiront les achats.

Le 19 juillet 2012, la TSX a accepté l'avis d'intention de procéder à une offre publique de rachat dans le cours normal des activités de TECSYS. L'offre publique de rachat a commencé le 23 juillet 2012 et s'est terminée le 22 juillet 2013. En vertu des règles de la TSX, TECSYS pouvait racheter jusqu'à 1 000 actions ordinaires par jour de séance. Dans le cadre de l'offre, TECSYS pouvait racheter jusqu'à 575 858 actions ordinaires de TECSYS, soit 5 % des 11 517 171 actions ordinaires émises et en circulation le 3 juillet 2012. Aux termes de l'offre, TECSYS a racheté 101 200 actions ordinaires au prix moyen de 2,34 \$ l'action ordinaire.

Le 6 septembre 2012, le conseil a annoncé une augmentation du dividende en espèces semestriel qui est passé de 0,03 \$ par action ordinaire à 0,035 \$ par action ordinaire.

En octobre 2012, TECSYS a renouvelé son accord de financement avec BNC essentiellement aux mêmes conditions qu'en 2009, 2010 et 2011, si ce n'est de l'ajout de nouvelles facilités et clauses restrictives financières. Dans le cadre du renouvellement d'octobre 2012, TECSYS doit maintenir un ratio du fonds de roulement d'au moins 1,10:1 par trimestre, un ratio de la dette portant intérêt sur le BAIIA des quatre derniers trimestres de moins de 3:1 à chaque trimestre, un ratio de couverture du service de la dette d'au moins 1,20:1 calculé trimestriellement sur les quatre derniers trimestres et des capitaux propres d'au moins 5 000 000 \$ US. Aux termes de l'accord de financement en sa version modifiée le 9 juillet 2013, le ratio de couverture du service de la dette devait être d'au moins 0,6:1 le 31 juillet 2013 et d'au moins 1,10:1 le 31 octobre 2013. Il a été rétabli à au moins 1,20:1 le 31 janvier 2014. L'accord portait renouvellement des facilités existantes, notamment : une facilité de couverture du risque de fluctuations du cours du change et des taux d'intérêt d'un capital maximal de 1 250 000 \$ et une facilité dans le cadre de laquelle TECSYS peut émettre des lettres de garantie jusqu'à

concurrence de 1 500 000 \$. Dans le cadre du renouvellement de 2012, deux nouvelles facilités ont aussi été consenties à TECSYS pour soutenir sa croissance, soit un prêt à terme de 5 000 000 \$ d'une durée de cinq ans et une ligne de crédit à l'exploitation de 5 000 000 \$. Aux termes d'une modification apportée le 16 juin 2014, BNC a convenu d'augmenter le capital de la facilité de couverture du risque de fluctuations du cours du change et des taux d'intérêt de 1 250 000 \$, soit un capital global maximal de 2 250 000 \$. Les facilités bancaires de TECSYS sont garanties par deux hypothèques générales de premier rang d'un montant de 2 350 000 \$ et de 10 000 000 \$ grevant la totalité des biens meubles actuels et futurs.

Le 21 janvier 2013, TECSYS a annoncé le lancement de deux nouvelles solutions novatrices dans son portefeuille de produits et services, soit le système de gestion des demandes d'achat en libre-service (« SGDA ») et TECSYS SMART. Le module SGDA de TECSYS est une solution intuitive et conviviale de gestion des demandes d'achat en libre-service qui permet, à des centaines d'utilisateurs en entreprise de lancer un processus de demande d'approvisionnement, de traiter la demande et d'en assurer le suivi tant pour les articles en stock ou non, le tout avec peu ou pas d'intervention de la part des acheteurs. Le module SGDA de TECSYS permet d'accélérer le processus de demandes d'allocation, d'éliminer la paperasse, de simplifier le processus d'achat et d'accélérer les temps de commande. À terme, cela permet de réduire le total des coûts de la chaîne d'approvisionnement.

TECSYS SMART est un ensemble d'outils et de savoir-faire technique qui permet aux organisations de distribution de réduire les coûts, la complexité et le temps requis pour mettre en œuvre et utiliser les applications logicielles.

TECSYS SMART^{MC} comprend :

- Connaissances et expertise de l'industrie couvrant trois décennies;
- Formation et documentation en ligne;
- Feuilles de route de l'industrie;
- Modèles standards du secteur;
- Outils et modèles; et
- Solutions pré-conçues.

En juin 2013, TECSYS a annoncé que huit de ses membres de la haute direction avaient adopté des PAAA qui les aideront à se conformer à leurs obligations aux termes du PAAD et aux politiques en matière d'information et d'opérations d'initiés de TECSYS et à la législation en valeurs mobilières provinciale applicable. Dans le cadre de leurs PAAA respectifs, les membres de la haute direction doivent systématiquement acquérir des actions ordinaires par l'intermédiaire d'un courtier en valeurs mobilières indépendant et ne sont pas autorisés à exercer quelque discrétion ou influence sur la manière dont se produiront les achats.

Le 19 juillet 2013, la TSX a accepté l'avis d'intention de procéder à une offre publique de rachat dans le cours normal des activités de TECSYS. En vertu des règles de la TSX,

TECSYS pouvait racheter jusqu'à 1 956 actions ordinaires par jour de séance. Dans le cadre de l'offre, TECSYS pouvait racheter jusqu'à 572 471 actions ordinaires de TECSYS, soit 5 % des 11 449 421 actions ordinaires émises et en circulation le 10 juillet 2013. L'offre publique de rachat a commencé le 23 juillet 2013 et s'est terminée le 22 juillet 2014. TECSYS n'a pas l'intention de renouveler son offre publique de rachat dans le cours normal des activités pour l'exercice se terminant le 30 avril 2015 (l'« exercice 2015 »).

Le 29 juillet 2013, TECSYS a annoncé le lancement du Gestionnaire des stocks de salles d'opération (le « gestionnaire des stocks salles d'OP »), une solution novatrice conçue spécifiquement pour la chaîne d'approvisionnement périopératoire. Le gestionnaire des stocks salles d'OP offre la visibilité totale, le suivi et le contrôle des stocks partout dans le système de santé, permettant aux hôpitaux d'optimiser les niveaux de stocks et de réduire les coûts et les processus manuels laborieux, et d'atténuer l'incidence d'erreurs humaines. La solution permet aussi la gestion des rappels et donne la capacité d'analyser et de planifier l'acquisition de fournitures pour réapprovisionner les articles en stock ou non, y compris les coûteux dispositifs médicaux remis en consignment par leurs fournisseurs respectifs.

Le 27 février 2014, le conseil a annoncé une augmentation du dividende en espèces semestriel qui est passé de 0,035 \$ par action ordinaire à 0,04 \$ par action ordinaire.

Le 8 juillet 2014, le conseil a annoncé une modification de la politique en matière de dividendes, le dividende semestriel passant à un dividende trimestriel. Ce même jour, le conseil a annoncé une augmentation du dividende en espèces trimestriel de 12,5 %, soit 0,0225 par action ordinaire.

Le 16 septembre 2014, TECSYS a annoncé qu'elle a obtenu du bureau américain des brevets et des marques de commerce le brevet N° 8,839,132 qui couvre la méthode et le système de transmission d'instructions visuelles aux exploitants d'entrepôts. Cette technologie permet aux utilisateurs de devenir beaucoup plus efficaces et précis dans l'exécution de leurs tâches, et contribue à accroître la satisfaction de leurs clients.

C) Acquisitions importantes

Le 31 mai 2014, TECSYS a conclu l'acquisition de toutes les actions de Gestion Logi-D inc. (« Logi-D »), un chef de file en matière de solutions en automatisation de la chaîne d'approvisionnement pour les hôpitaux et les organisations de soins de santé, établie à Laval (Québec). TECSYS a acquis les actions de Logi-D moyennant 2 950 000 \$ au comptant, sous réserve de rajustement, et l'émission de 100 000 \$ d'actions ordinaires de TECSYS, soit 15 625 actions ordinaires selon la formule de calcul prévue dans la convention d'achat d'actions.

3. DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

Le marché de l'exécution de la chaîne d'approvisionnement dans lequel TECSYS exerce son activité est un marché diversifié. Les solutions d'exécution de la chaîne d'approvisionnement se répartissent en quatre groupes : les systèmes de gestion d'entrepôts (« SGE »), les systèmes de gestion des transports (« SGT »), les applications de gestion de la production collaborative et d'autres applications de gestion de la chaîne d'approvisionnement en temps réel.

Depuis le milieu de l'exercice 2007, la société cherche à simplifier ses activités commerciales en vue d'améliorer ses marges bénéficiaires et sa rentabilité. La stratégie a transformé la société en une organisation spécialisée dans des marchés verticaux précis qui a su enrichir son expertise et ses gammes de produits.

Les marchés verticaux que cible actuellement TECSYS comprennent, notamment :

- Les réseaux d'approvisionnement des hôpitaux et la distribution de médicaments spécialisés dans le secteur des soins de santé;
- Les activités de distribution centrées sur l'entrepôt, notamment les concessionnaires d'équipements lourds et distributeurs de pièces d'automobiles;
- Les distributeurs de gaz industriel et de matériel de soudure;
- Les distributeurs d'articles cadeaux et de produits d'importation au détail;
- Les distributeurs industriels; et
- Les distributeurs à haut volume en général.

TECSYS offre des solutions de gestion de la distribution, des stocks et d'entrepôt dans le secteur des soins de santé, notamment à des fabricants et à des distributeurs figurant au *Fortune 100*, et de nombreux réseaux d'approvisionnement d'hôpitaux, réseaux intégrés de prestations de soins (« RIPS ») et fournisseurs de logistique de tierce partie (« 3PL ») au Canada et aux États-Unis. TECSYS estime que les hôpitaux sont de plus en plus conscients des coûts et des besoins des professionnels de la santé en matière de gestion d'approvisionnement critique, et a constaté une forte tendance à l'autodistribution parmi les groupes hospitaliers.

Les RIPS sont de grands réseaux intégrés d'hôpitaux, de maisons de soins infirmiers, de cliniques, d'agences de soins de santé à domicile et de centres médicaux scolaires. Le marché des RIPS que cible TECSYS représente environ 600 groupes d'entités de soins de santé en Amérique du Nord et est au cœur de la stratégie clé-en-main de la société. Les récentes initiatives en matière de dépenses en technologie de l'information et en nouvelles infrastructures sanitaires du programme de stimulation économique aux États-Unis sont, de l'avis de TECSYS, représentatives du potentiel de croissance de ce marché vertical. TECSYS est d'avis qu'elle occupe actuellement une position dominante sur le marché du logiciel et des services de gestion de la chaîne d'approvisionnement dans le secteur des RIPS en Amérique du Nord.

En outre, depuis plusieurs années, la société s'est approprié une part importante du marché des concessionnaires Caterpillar^{MD}, que TECSYS appelle plus généralement son marché de la distribution de pièces d'équipement lourd. La société estime qu'elle domine actuellement le marché du logiciel et des services de gestion de la chaîne d'approvisionnement et de distribution de pièces d'équipement lourd en Amérique du Nord avec environ 33 % du marché nord-américain des concessionnaires Caterpillar^{MD}.

Plus de 400 clients utilisent les produits de TECSYS, notamment : A. Lassonde Inc., Adidas-Salomon (Canada) Ltée, Bank of America, N.A., Basic Office Products Ltd., Bayer Inc.,

Beaumont Health System, Canon U.S.A., Inc., Cardinal Health Specialty Pharmaceutical Services, a division of Cardinal Health, Inc., Cecil I. Walker Machinery Co., Cleveland Brothers Equipment Co Inc., Empire Southwest, Entertainment One Ltd., Ferreyros S.A.A., Holt Texas Ltd., Honda Canada Inc., Humana Inc., Intermountain Healthcare, John Fabick Tractor Company, Kramer Ltd., Leesar Inc., Loyalty One, Inc., New York City Health and Mental Hygiene, North Mississippi Medical Center Inc., Nova Scotia Liquor Corporation, Orlando Regional Healthcare System Inc., Panasonic Canada Inc., Parkview Health Systems Inc., Robinson Home Products Inc., Rolf C. Hagen Inc., Roman Inc., Saskatchewan Liquor and Gaming Authority, Schenker of Canada Ltd., Sisters of Mercy Health System, Telent Ltd., The Liquor Control Board of Ontario, The Quinn Group Inc., Toromont Industries Ltd., United States Department of Agriculture, UNC Health Care Systems, Wagner Equipment Co., Whayne Supply Company et Winnipeg Regional Health Authority.

Environ 58 % et 61 % des produits d'exploitation de TECSYS pour l'exercice terminé le 30 avril 2013 (l'« exercice 2013 ») et l'exercice terminé le 30 avril 2014 (l'« exercice 2014 »), respectivement, provenaient du marché des États-Unis, environ 40 % et 37% du marché canadien et le reste de l'extérieur des États-Unis et du Canada.

TECSYS U.S. Inc., filiale en propriété exclusive de TECSYS, fait office d'agent des ventes, de services et de commercialisation pour TECSYS aux États-Unis, d'où provient une tranche importante des produits d'exploitation de TECSYS. Au 30 avril 2014, TECSYS U.S. Inc. comptait environ 15 salariés. Tous les produits d'exploitation réalisés aux États-Unis sont comptabilisés dans les produits d'exploitation consolidés de TECSYS. On calcule un prix de cession interne entre TECSYS U.S. Inc. et TECSYS en fonction de la législation fiscale applicable au Canada et aux États-Unis.

Pour l'exercice 2013 et l'exercice 2014, respectivement, 34,6 % et 32,0 % des produits d'exploitation de TECSYS provenaient de la vente de produits, tandis que 62,7 % et 64,8 % de ses produits d'exploitation provenaient de la prestation de services. Le tableau suivant indique les catégories de produits et de services qui ont compté pour au moins 15 % du total des produits d'exploitation consolidés de TECSYS pour l'exercice 2013 et l'exercice 2014 :

	EXERCICE 2013	EXERCICE 2014
PRODUITS LOGICIELS	21,3 %	17,4 %
SERVICES PROFESSIONNELS	36,8 %	39,4 %
ENTRETIEN ET AUTRES	26,0 %	25,4 %

Les produits de TECSYS allient les meilleures fonctionnalités de gestion de la distribution, des finances, d'entrepôt et du transport et de gestion de la distribution automatisée mobile qui soient pour offrir de l'information exacte et de l'information en ligne et en temps réel synchronisée permettant aux utilisateurs de prendre des décisions de manière proactive et rapide. La gamme de produits de TECSYS offre les modules suivants : Informatique décisionnelle, Gestion des demandes d'achat, Gestion de l'approvisionnement, Gestion d'entrepôt, Gestion des transports, Distribution automatisée mobile, Identification par radiofréquence, Commerce électronique, Approvisionnement, Gestion financière et services à valeur ajoutée. Les produits actuels de TECSYS tournent sur une plate-forme à système ouvert et prennent donc en charge des modules logiciels complémentaires de tierce partie qui permettent à TECSYS d'offrir un plus

large éventail de fonctionnalités et d'interfaces de systèmes de manutention de matériel répondant aux besoins d'un plus grand nombre de clients.

Le produit-vedette de TECSYS est *EliteSeries*, destiné aux activités de distribution inter-entreprises. Au cours de son exercice terminé le 30 avril 2009 (l'« exercice 2009 »), la société a mis en marché les versions 7.7 et 8.0 d'*EliteSeries*. La version 7.7 visait la mise au point des principales capacités de différenciation qui permettraient à la société de s'accaparer d'une plus grande part des marchés verticaux ciblés. Les nouvelles caractéristiques, fonctions et technologies de la version 7.7 permettaient aux clients de mieux soutenir la concurrence dans un milieu en pleine effervescence. Ces nouvelles capacités permettaient aussi d'accroître l'efficacité opérationnelle et de s'adapter à divers scénarios de la chaîne d'approvisionnement auxquels les clients de TECSYS doivent répondre quant au flux d'information et de produits.

Le 3 décembre 2009, TECSYS a annoncé le lancement de Visual Logistics[®], un ajout novateur à son logiciel SGE qui selon TECSYS permet à ses clients de simplifier considérablement le classement, la cueillette et l'emballage des marchandises et d'assurer un taux optimal d'exactitude et d'exécution complète des commandes, et ainsi d'améliorer le niveau de satisfaction de la clientèle. Partie intégrante du SGE, Visual Logistics constitue une avancée importante dans le domaine de la gestion des entrepôts, puisqu'il permet d'afficher des instructions visuelles directement sur le pistolet à radiofréquence ou l'ordinateur de poche des travailleurs. Visual Logistics permet la communication instantanée d'instructions précises afin que les travailleurs d'entrepôt puissent accomplir leurs activités dans un délai optimal, surtout dans les milieux où l'analphabétisme pose problème. Grâce à son interface visuelle conviviale, Visual Logistics permet également aux clients de simplifier la formation de leur personnel et d'assurer le bon fonctionnement de leur processus de logistique.

La société a mis en marché la version 8.0 au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2009. Reconnaisant l'importance de l'intégration d'applications dans la chaîne d'approvisionnement, le cadre d'application iTopia exclusif a été mis à niveau pour prendre en charge des services de transformation de données qui permettent ainsi aux clients de la société de se servir des outils et des services pour agrandir leur système d'entreprise.

La version 8.0 s'accompagnait aussi d'une nouvelle version du SGT. Cette application est maintenant entièrement intégrée au cadre d'application iTopia en faisant un produit puissant, adaptable à encombrement nul et plate-forme indépendante. La migration du SGE a aussi permis d'importantes avancées. Toutes les applications SGE qui nécessitaient une interaction avec l'utilisateur sont désormais animées par iTopia. L'interface utilisateur qu'offre iTopia s'appuie sur des métadonnées, permettant ainsi aux utilisateurs de personnaliser aisément l'affichage et les résultats de recherche, d'intégrer du contenu enrichi, comme des liens dynamiques et des images, et de jouir d'une accessibilité sur tout dispositif pouvant prendre en charge des applications de navigation. La version 8.0 offre en outre une vaste gamme d'outils de gestion de la performance de l'entreprise qui font appel aux meilleures technologies d'informatique décisionnelles offertes par Cognos (anciennement Cognos Inc., aujourd'hui membre du groupe d'IBM Corporation (« IBM »)). Les nouveaux modèles d'analyse, modèles de demande de renseignements et tableaux de bord offrent aux clients de la société des aperçus historiques, courants et prévisionnels de leurs activités commerciales.

En mars 2011, TECSYS a mis en marché une nouvelle version de son produit-vedette *EliteSeries* (version 8.2), un ensemble d'applications de plus en plus puissantes offrant des capacités améliorées d'intégration à d'autres systèmes hôtes, ainsi que de nouvelles caractéristiques pour une plus grande proximité avec le client, notamment une plus grande visibilité des interactions avec la clientèle par les employés des distributeurs, et une amélioration des services d'interopérabilité et d'information.

Le 8 août 2011, TECSYS a annoncé le lancement de son système de gestion de l'approvisionnement (« SGA »), solution révolutionnaire et facile d'utilisation destinée au personnel clinique et qui répond aux impératifs du « juste à temps » de la chaîne d'approvisionnement clinique au point d'utilisation. Cette solution fournit une visibilité claire et l'accessibilité à des fournitures partout dans un hôpital ou dans un RIPS. Elle automatise également le réapprovisionnement en fonction de la consommation réelle et signale l'utilisation des articles en vue de la facturation aux patients, tout en permettant de réduire considérablement les coûts et les liquidités immobilisées dans les stocks.

En décembre 2011, TECSYS a lancé la version 8.3 d'*EliteSeries*. Cette version est entièrement compatible avec tous les plus récents outils de Cognos qui relèvent de l'informatique décisionnelle et offre une plus grande mobilité. Les autres perfectionnements comprennent le recours aux technologies vocales mobiles et des innovations dans les secteurs des finances, des achats, des prévisions et du transport qui permettent l'exécution d'opérations plus élaborées et complexes aux fins des activités de distribution.

Le 6 février 2012, TECSYS a annoncé cinq nouveaux produits s'appuyant sur l'exactitude des commandes, le libre-service et la mobilité pour les travailleurs qui se déplacent dans le cadre de leurs fonctions. Les nouveaux produits sont les suivants :

- **Visual-On-Voice :** Il s'agit d'une combinaison de la technologie vocale et de Visual Logistics de TECSYS. En combinant Visual Logistics avec la technologie vocale, on permet aux opérateurs qui profitent de la fonction mains libres de travailler encore plus efficacement que s'ils n'avaient recours qu'à la seule reconnaissance vocale. Le contenu graphique leur permet d'avoir aisément accès aux données dont ils ont besoin ou d'effectuer des opérations multimodales. Cette combinaison contribue à éliminer les problèmes que posent des outils qui s'appuient uniquement sur la technologie vocale, comme lorsque les descripteurs d'unités de mesure portent à confusion ou lorsqu'il faut regarder des commandes dans un panier comportant plus d'un bac.
- **Système de gestion de l'approvisionnement** pour les autres secteurs que celui des soins de santé.
- **Comptoir libre-service pour les clients :** Le comptoir libre-service pour les clients de TECSYS s'apparente aux kiosques d'enregistrement libre-service dans les aéroports. Il permet à un client fort occupé d'entrer dans un commerce, de prendre les produits qu'il veut et de retourner à ses affaires pratiquement sans aucun temps d'attente. Avec le comptoir libre-service pour les clients de

TECSYS, le client d'un distributeur peut passer sa commande en ligne et aller la chercher lui-même, sans qu'aucune autre intervention ne soit requise.

- **Gestion de la distribution automatisée :** La solution de gestion de la distribution automatisée de TECSYS constitue un système mobile de suivi et de gestion des livraisons externes et internes. Ce système permet aux distributeurs d'assurer la création, la collecte et la livraison de commandes directement à partir d'un appareil mobile de poche et donne aux clients l'avantage de la traçabilité de l'expédition en temps réel et en ligne comme s'il traitait avec une grande entreprise internationale de messagerie.
- **Informatique décisionnelle mobile :** Les solutions d'informatique décisionnelle de TECSYS permettent aux décideurs de puiser aisément et rapidement dans leurs données organisationnelles afin de prendre des décisions éclairées. Avec la venue de la mobilité, TECSYS offre maintenant le même privilège aux travailleurs en déplacement, en plus des avantages importants, sur le plan de la mobilité, que procurent les appareils conviviaux et les téléphones intelligents.

Le 19 octobre 2012, TECSYS a lancé la version 8.4 d'*EliteSeries*. Cette version ajoute une fonction de contrôle par numéros de suivi dans l'entrepôt, une application de gestion du transport repensée à fonctionnalité améliorée, de nouveaux modules logiciels de gestion de l'approvisionnement au point d'utilisation et de gestion des demandes d'achat d'employés, ainsi que des fonctions améliorées d'informatique décisionnelle pour cadres par l'intermédiaire de téléphones intelligents et de tablettes.

Le 21 janvier 2013, TECSYS a annoncé des solutions novatrices qui viennent enrichir son portefeuille de produits et de services. Ces solutions visent à donner un avantage concurrentiel accru à l'offre de la société en matière d'exécution de la chaîne d'approvisionnement ainsi qu'à donner à ses clients la possibilité de simplifier leurs processus opérationnels, d'accroître considérablement leur visibilité et de réduire leurs dépenses d'approvisionnement.

- Le SGDA de TECSYS, conçu pour être intuitif et convivial, devrait permettre à des centaines d'utilisateurs au sein d'une entreprise de lancer, de traiter et de suivre rapidement et facilement des demandes d'achat pour des articles, qu'ils soient en stock ou non. L'intervention requise de la part de l'acheteur est minime, voire nulle. Le SGDA de TECSYS permet également à une entreprise de distribution de configurer plusieurs types de demandes d'achat ayant leurs propres sources d'approvisionnement, structure d'approbation, mécanisme d'affectation de la demande et paramètres de suivi et d'automatisation des avis par courriel, le tout pouvant être entièrement modifié par les approbateurs et acheteurs.

À titre d'outil libre-service, le SGDA de TECSYS est conçu de sorte que l'utilisateur ne requiert aucune formation. Il est conçu pour accélérer le processus de demande et d'affectation, éliminer la paperasse, simplifier le processus d'achat, accélérer le traitement des commandes, améliorer le taux de couverture,

réduire les stocks excédentaires et réduire en fin de compte les dépenses de la chaîne d'approvisionnement totales.

- TECSYS SMART^{MC} est une série d'outils novateurs et de pratiques exemplaires qui regroupe le meilleur de TECSYS : solide expertise, processus opérationnels et de mise en œuvre réputés, et ressources dynamiques en matière de savoir. Grâce à TECSYS SMART^{MC}, les entreprises de distribution améliorent le taux de rendement de leur investissement en technologie et sont en mesure de gérer leur chaîne d'approvisionnement avec une efficacité inégalée.

Le 29 juillet 2013, TECSYS a présenté le gestionnaire des stocks de salles d'OP, une solution novatrice pour le personnel clinique conçue spécifiquement pour la chaîne d'approvisionnement péri-opératoire. Le gestionnaire des stocks de salle d'OP offre la visibilité totale, le suivi et le contrôle des stocks partout dans le système de santé, ce qui permet aux hôpitaux d'optimiser les niveaux de stock, de réduire les coûts et les processus manuels laborieux et d'atténuer l'incidence d'erreurs humaines.

Le 6 octobre 2013, TECSYS a présenté la version 9.0 d'*EliteSeries* qui réunit la maturité et la profondeur des fonctionnalités issues de bon nombre d'années de développement et le langage de programmation, Java^{MC}. Cette version comporte des avancées importantes sur le plan de la facilité d'utilisation propres à optimiser l'expérience des utilisateurs.

Le 31 mai 2014, TECSYS a mené à terme l'acquisition de la totalité des actions de Gestion Logi-D inc., un fournisseur et chef de file de la technologie d'automatisation de la chaîne d'approvisionnement au point d'utilisation pour les hôpitaux et organisations de soins de santé, établie à Laval (Québec). La technologie de Logi-D permet de réduire le temps que le personnel clinique doit consacrer à la gestion des stocks, et ainsi de réduire véritablement les coûts et d'améliorer les soins aux patients et les résultats. Logi-D, établie à Laval (Québec), compte environ 27 salariés et affichait des produits d'exploitation annuels de 5 572 000 \$ pour son exercice terminé le 30 juin 2013. Logi-D est l'inventeur du concept de réapprovisionnement en double casier doté de la technologie d'identification par radiofréquence vendue sous le nom de marque 2BIN-iD.

A) Produits et services de TECSYS

(i) ELITESERIES

Produit vedette de TECSYS, *EliteSeries* est un système de gestion du transport, de gestion de l'entrepôt et de gestion de la distribution pour l'entreprise qui répond aux besoins des activités de distribution centrée sur l'entrepôt depuis le bureau au quai de chargement et au-delà. Il offre une meilleure efficacité et un meilleur rendement sur l'investissement des activités de distribution à valeur ajoutée. Le produit *EliteSeries* de TECSYS est offert soit en une suite logicielle intégrée pour l'entreprise, soit en un module de pointe autonome. La direction de TECSYS (la « direction ») estime que le logiciel *EliteSeries* offre une souplesse d'adaptation et de croissance en fonction des besoins spécifiques de ses utilisateurs, notamment en fonction des nouvelles technologies et des percées technologiques.

EliteSeries automatise et simplifie les plus importantes fonctions du distributeur, notamment : la gestion de la distribution, la gestion d'entrepôt, la gestion du transport, le commerce électronique, l'informatique décisionnelle et l'identification par radiofréquence en entreprise.

EliteSeries met à profit les avantages de l'Internet et des applications à système ouvert, du codage par code à barre, de l'échange de données informatisé (« EDI »), du multimédia et des solutions logicielles complémentaires. **EliteSeries** prend en charge les activités entre plusieurs sociétés, entre plusieurs entrepôts, multilingues et en plusieurs monnaies. **EliteSeries** a été installé dans des établissements qui traitent quotidiennement 20 800 lignes de commandes. Au cours de l'exercice 2009, la société a mis en marché les versions 7.7 et 8.0 d'**EliteSeries**. Au cours de l'exercice terminé le 30 avril 2010 (l'« exercice 2010 »), la société a mis en marché la version 8.01 et, au cours de l'exercice 2011, la version 8.2. Au cours de l'exercice terminé le 30 avril 2012 (l'« exercice 2012 »), la société a mis en marché la version 8.3, suivie de la version 8.4 au cours de l'exercice 2013, et de la version 9.0 au cours de l'exercice 2014.

Les « modules » *EliteSeries*

Système de gestion de la distribution *EliteSeries*

Le système de gestion de la distribution **EliteSeries** de TECSYS (le « SGD **EliteSeries** ») est un système logiciel intégré de gestion de la distribution de premier plan sur le marché pour les activités de distribution spécialisées du marché intermédiaire. Il s'agit d'un logiciel éprouvé, riche en fonctionnalités et adapté au traitement d'opérations à haut volume. Le SGD **EliteSeries** a été installé dans un large éventail d'entreprises de marchés verticaux.

Le système de gestion de la distribution *EliteSeries* se compose des modules intégrés suivants :

Gestion de commandes

Le système de gestion de commandes **EliteSeries** (le « SGC **EliteSeries** ») est un système de saisie et de traitement de commandes flexible extrêmement puissant configuré selon les besoins commerciaux spécifiques des clients. Pouvant prendre en charge les différents types et profils de commandes déterminées d'un utilisateur, le SGC a été installé dans un large éventail de secteurs de l'industrie de la distribution verticale qui ont des besoins qui leur sont propres. Le SGC **EliteSeries** a aussi été installé comme une application de traitement de commandes de pointe qui s'intègre à d'autres logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement et systèmes de planification des ressources de l'entreprise.

Approvisionnement

Le système d'approvisionnement **EliteSeries** est un système de planification de la demande et de réapprovisionnement qui produit automatiquement des bons de commande proposés par le système que l'acheteur peut examiner, conserver et approuver. Contrairement à la plupart des systèmes d'achat offerts sur le marché du logiciel de distribution, le système d'approvisionnement **EliteSeries** applique plus de vingt formules statistiques complexes de prévisions de la demande, les acheteurs d'un client ayant ainsi toutes les données dont ils ont

besoin pour prendre les décisions propres à optimiser la gestion des stocks. Le système d'approvisionnement **EliteSeries** offre aussi des méthodes prévisionnelles non statistiques destinées à des environnements d'achat plus simples.

Gestion des stocks

Le système de gestion des stocks **EliteSeries** (le « SGS **EliteSeries** ») est au cœur du SGD **EliteSeries**. Le SGS **EliteSeries** peut prendre en charge des réseaux de distribution entre plusieurs entrepôts, plusieurs méthodes de valorisation des stocks, de configuration des articles et de maintenance en masse et des capacités d'entreposage léger pour des sociétés qui n'ont pas besoin des fonctions perfectionnées du SGE **EliteSeries** (au sens des présentes) dans l'ensemble de leurs succursales ou installations.

Services à valeur ajoutée

Les services à valeur ajoutée **EliteSeries** permettent aux entreprises de distribution d'élargir leur capacité de fabrication légère au moyen de bons de travail et de devis quantitatifs, d'approvisionnement en équipement, de réemballage de produits de l'EDI et de formulaires et documents propres au client, et d'étiquettes de conformité à code à barre.

Comptabilité générale

Les modules de comptabilité générale **EliteSeries** de TECSYS constituent l'élément fondamental du SGD **EliteSeries**. Les modules de comptabilité générale sont étroitement intégrés dans l'ensemble du SGD **EliteSeries** pour prendre en charge le système informatique en ligne à la grandeur de l'entreprise. Pour les entreprises qui souhaitent conserver leur système de comptabilité générale existant, les modules de comptabilité générale **EliteSeries** offrent une interface à des applications de comptabilité générale externes. Le module de comptabilité générale **EliteSeries** comprend le grand livre général, les créditeurs, les débiteurs, les immobilisations fixes et les états financiers.

Système de gestion d'entrepôt EliteSeries

Le système de gestion d'entrepôt **EliteSeries** (le « SGE **EliteSeries** ») est un puissant système logiciel riche en fonctionnalités qui gère l'ensemble des activités d'entreposage d'une organisation de distribution. Le produit SGE a été initialement conçu et mis au point par l'un des plus grands vendeurs de l'industrie du logiciel de gestion d'entrepôt. En septembre 1996, TECSYS a fait l'acquisition des droits non exclusifs, perpétuels et mondiaux d'utiliser sous licence (y compris le code source), de perfectionner et d'intégrer le produit SGE en tant que module au système d'entreprise **EliteSeries**.

Depuis 1996, TECSYS a consacré plus de 500 années-personnes au perfectionnement des capacités de son logiciel SGE, notamment à l'intégration des meilleures pratiques de la prochaine génération et de la technologie de pointe. Le 13 septembre 2011, TECSYS a annoncé qu'elle figurait au palmarès des « visionnaires » de Gartner Inc. dans sa publication annuelle de 2010 intitulée *Magic Quadrant for Warehouse Management Systems*. Gartner est l'une des premières sociétés mondiales de recherche et de conseils en technologie de l'information en importance. Compte tenu du dernier rapport de Gartner paru le 30 septembre 2014, TECSYS

figure au palmarès des visionnaires de Gartner pour une quatrième année consécutive. La société a aussi été reconnue premier vendeur en importance dans le marché des RIPS nord-américains dans un récent rapport d'une importante entreprise d'analyse sectorielle.

Le SGE *EliteSeries* gère toutes les activités d'entrepôt, notamment : la réception, le stockage, le transbordement, la planification des commandes, les prélèvements de stock, l'emballage, l'expédition, le dénombrement périodique, la gestion du fret, la gestion de la main d'œuvre et la planification de l'entrepôt.

Le SGE *EliteSeries* peut être déployé dans un entrepôt comme lecteur de code à barre/appareil d'identification par radiofréquence entièrement commandé par le système. De simples informations sur support papier peuvent aussi être prises en charge, de même qu'une combinaison de radiofréquence et d'information sur support papier. Le traitement de l'EDI APE entrant et sortant, les prélèvements de stock, la production, le traitement des retours et l'étiquetage de conformité sont entièrement intégrés afin d'aider les entreprises d'entrepôt à offrir des services à valeur ajoutée adaptés aux besoins des clients.

Bien qu'il existe de nombreux systèmes de gestion d'entrepôt de pointe, le SGE *EliteSeries* offre les meilleures capacités et, de l'avis de la direction, d'importants avantages comme Visual Logistics, Visual-on-Voice, une véritable adaptabilité, une accessibilité partout et à tout moment, des capacités de chaîne d'approvisionnement élargies et une visibilité au-delà de l'entrepôt.

Outre ce qui précède, le SGE *EliteSeries* se distingue fondamentalement des autres logiciels de gestion d'entrepôt par son étroite intégration au SGD, qui comprend les fonctions Gestion des commandes, Approvisionnement, Prévisions, Gestion des stocks, Services à valeur ajoutée, Comptabilité générale, Commerce électronique et Informatique décisionnelle (faisant toutes parties d'*EliteSeries*). Pour le distributeur, cela se traduit directement par des économies et un déploiement plus rapide de la solution complète. De plus, la suppression des retards attribuables à la mise à jour et au traitement des lots permet à l'ensemble de l'entreprise d'avoir accès à des informations synchronisées, en temps réel et précises sur les stocks, la dotant ainsi d'un avantage concurrentiel important quant au service à la clientèle.

Système de gestion des transports *EliteSeries*

Le système de gestion des transports *EliteSeries* (le « SGT *EliteSeries* ») offre un puissant système de création de manifestes d'expédition pour plusieurs transporteurs complet qui permet d'optimiser le choix du transporteur et le routage des expéditions de petits colis et chargements partiels sur de nombreux grands transporteurs aux États-Unis, au Canada et à l'international.

Le SGT *EliteSeries* permet l'automatisation de plusieurs tâches qui exigent beaucoup de temps et de main d'œuvre au service d'expédition et permet aux sociétés qui traitent de grands volumes d'expédition de colis de réaliser des économies et des gains d'efficacité.

Contrairement aux autres solutions d'expédition classiques, la solution SGT *EliteSeries* pour une entreprise n'est installée et conservée que dans un seul ordinateur, quel que soit le nombre de stations d'expédition déployées. Cette solution permet aux entreprises d'éliminer les

étapes coûteuses en temps et complexes que doivent exécuter les sociétés pour mettre à jour les règles de transporteurs et modifications de taux courantes, dont TECSYS peut prendre en charge la gestion par Internet.

Le SGT **EliteSeries** est une composante flexible, fiable et facile d'entretien du processus d'expédition. Elle permet aux entreprises d'accélérer le processus d'expédition au moyen des fonctionnalités suivantes :

- Sélection indépendante de tarifs et services de plusieurs transporteurs, (notamment pour des services spéciaux comme le service d'envoi contre remboursement, l'expédition de matières dangereuses et l'assurance);
- Optimisation du tarif de fret pour les expéditions de petits colis et chargements partiels;
- Production de documents de conformité de transporteurs de petits colis (étiquettes, bordereaux d'envoi, manifestes) et de connaissance pour les transporteurs de chargements partiels/complets;
- Captage automatique du poids des colis;
- Production automatique des manifestes de transporteurs électroniques pour la transmission EDI aux transporteurs; et
- Accès facile à des renseignements d'expédition importants, notamment à des fins d'analyse.

Commerce électronique *EliteSeries*

Le module Commerce électronique **EliteSeries** est la porte d'entrée du cybercommerce sur le World Wide Web et de l'échange d'informations électroniques pour les clients du SGD et/ou du SGE **EliteSeries**. Grâce au Commerce électronique **EliteSeries**, les clients ont accès 24 heures par jour au bureau des ventes de l'entreprise par l'EDI et/ou le placement et le suivi de commandes sur le Web, et la consultation des stocks et la récupération d'informations sur un produit en ligne.

Le module Commerce électronique **EliteSeries** est entièrement intégré au SGC **EliteSeries** qui permet de consulter la solvabilité d'un client, les prix, les promotions, les règles de disponibilité des stocks, les factures et le suivi de la livraison.

Le module Commerce électronique **EliteSeries** est conçu comme une application de commerce électronique inter-entreprises offrant de multiples niveaux de sécurité contre le piratage et/ou l'utilisation non autorisée de la base de données de l'entreprise. Il offre notamment les caractéristiques suivantes :

- Placement de commande selon les prix, modalités de paiement et règles de répartition des stocks du client;

- État de la commande et suivi de l'expédition permettant de voir les préfactures complètes, les dates d'expédition prévues et réelles et les heures d'arrivées prévues;
- Traitement des commandes par la passerelle EDI de sorte que les utilisateurs ne peuvent pas apporter de modifications aux données de l'entreprise; et
- Un pare-feu à multiples niveaux de dernière technologie.

Le module Commerce électronique **EliteSeries** comprend l'EDI (l'« EDI **EliteSeries** »), qui permet une gamme complète d'opérations EDI qui sont intégrées de manière transparente au SGD et au SGE **EliteSeries**. L'EDI **EliteSeries** permet à l'entreprise de distribution et à ses partenaires commerciaux d'échanger très efficacement des opérations commerciales.

Le module EDI **EliteSeries** est compatible avec les normes sectorielles ANSI X.12 et EDIFACT. Les opérations EDI sont répertoriées aux spécifications du partenaire commercial selon les exigences de conformité.

Informatique décisionnelle *EliteSeries*

L'informatique décisionnelle **EliteSeries** (l'« ID **EliteSeries** ») est un outil d'information et d'analyse commerciale qui permet d'accéder à la base de données de l'entreprise du client pour y puiser aisément de l'information et aider les dirigeants à prendre des décisions. L'ID **EliteSeries** offre de puissantes capacités d'extraction de données et peut analyser des ensembles de données constituées de millions de fichiers. Le module permet aussi de produire des rapports prêts à être présentés, des diagrammes, des graphiques et des tableaux de ventilation. Le module ID **EliteSeries** est architecturé autour des outils d'informatique décisionnelle d'IBM Cognos.¹

Le module ID **EliteSeries** comprend une gamme complète de vues préétablies sur des indicateurs de la performance de référence stratégiques pour les besoins d'information des entreprises de distribution à valeur ajoutée. Les vues comprennent des analyses tendanciennes détaillées sur les stocks, le service à la clientèle, la productivité de l'entrepôt, les ventes/profits, l'approvisionnement et le rendement financier.

Identification par radiofréquence d'entreprises *EliteSeries*

La solution d'identification par radiofréquence (« IRF ») d'entreprises **EliteSeries** permet aux organisations centrées sur la distribution, notamment Wal-Mart^{MC} Stores, Inc. et Target^{MC} Corporation, de se conformer aux exigences d'organisation et d'augmenter l'efficacité de l'entrepôt. La technologie IRF élimine les exigences de visibilité directe des systèmes à code à barre actuels et fournit automatiquement de l'information de base mais essentielle concernant les produits, comme le numéro de l'article, l'emplacement de l'article, le numéro de série et la date d'expiration. Dans un entrepôt de distribution, cette technologie permet d'obtenir de l'information plus exacte sur les commandes et les stocks.

¹ Powerplay et Impromptu sont des marques déposées de Cognos Incorporated.

iTopia pour *EliteSeries*

iTopia pour *EliteSeries* permet d'optimiser les technologies Web en transformant les données de différents systèmes en information essentielle et ponctuelle que différents utilisateurs peuvent aisément consulter et partager. L'information peut être publiée en toute sécurité par l'entremise du portail *EliteSeries* ou communiquée entre des systèmes au moyen de services Web.

Même si grâce à son extensibilité iTopia se trouve à être le principal fournisseur d'information *EliteSeries*, il est aussi le fondement des applications de déverrouillage de données emprisonnées dans des systèmes existants. iTopia modifie la manière dont un utilisateur accède à l'information et permet aux personnes d'interagir avec leur système de la manière dont elles souhaitent les exploiter, créant ainsi une interface utilisateur simple, prévisible et homogène qui réunit tous les éléments de la chaîne d'approvisionnement.

(ii) SGE ELITESERIES pour SYSTEM I

Le SGE *EliteSeries* pour IBM System i est un système de gestion d'entrepôt permettant d'orchestrer les fonctions logistiques d'un centre de distribution moderne, où les marchandises doivent être déplacées de la réception à l'expédition dans un minimum de temps et de coût. Dans le monde d'aujourd'hui, tout cela doit être effectué avec une exactitude absolue.

Le SGE *EliteSeries* pour IBM System i permet de gérer toutes les activités dans l'entrepôt, notamment les activités suivantes : Réception, Déplacement, Transbordement, Réapprovisionnement, Planification de commandes, Création de chargement, Création de palettes, Prélèvement, Mise en lots, Comptage de cycles, Gestion des retours, Contrôle de la qualité, Gestion du fret, Gestion de la main d'œuvre et Planification de l'entreposage.

Le SGE *EliteSeries* pour IBM System i, fruit de plus de quinze années de travail de mise au point, est aisément compatible avec n'importe quel système d'entreprise. Il a été couplé à des systèmes de SSA, à des BPCS, à des systèmes de Baan, à Mapics d'IBM, à des systèmes de SAP et à d'autres systèmes souscrits personnalisés. Le SGE *EliteSeries* pour IBM System i est un système géré par tables et peut être adapté à de nombreuses situations de centres de distribution différentes. Les modules suivants comptent parmi les principaux modules qui intègrent le SGE *EliteSeries* pour IBM System i :

- SGT;
- Indicateurs de la performance stratégiques aux fins d'information et d'analyse;
- 3PL — établissement des coûts et facturation; et
- Intégration IRF.

Le SGE *EliteSeries* pour IBM System i peut être déployé pour la gestion de l'entrepôt comme lecteur de code à barre/de radiofréquence ou lecteur IRF entièrement commandé par le système. Le système commande l'impression des étiquettes à code à barre aux normes de l'industrie comme les étiquettes MH-10, et des étiquettes de fente interne, des étiquettes de

plaques d'immatriculation, des étiquettes IRF et des étiquettes de produits. Le système emploie des terminaux à radiofréquence connectés en ligne au système SGE. Le SGE *EliteSeries* pour IBM System i est compatible avec les terminaux de radiofréquence de tous les principaux fabricants.

Des techniques comme la lecture des plaques d'immatriculation, l'imbrication de tâches, les algorithmes de stockage perfectionnés, l'adressage par pseudonyme, le prélèvement par vague, et le routage du fret sont intégrés dans le système. Le système prend en charge les articles contrôlés par lot ou série. Le système prend aussi en charge plusieurs entrepôts et plusieurs mécanismes de gestion des emplacements, notamment fixe, aléatoire ou par zone. Il permet plusieurs articles par emplacement et plusieurs emplacements par article, y compris plusieurs emplacements de cueillette principaux par article.

Tous les détails de chaque opération, comme l'utilisateur, la date, l'heure et le temps écoulé, sont triés dans un fichier chronologique pouvant servir à la production de rapports sur la performance et les ventes. Ces données peuvent aussi être utilisées dans une application d'entrepôt de données pour la production de rapports sur les ventes et le suivi d'indicateur de la performance stratégique.

Matériel

TECSYS est le seul fournisseur unique de solutions logicielles et matérielles qui contribuent à la réussite des entreprises. TECSYS possède une expertise matérielle étroitement adaptée aux besoins des clients.

Matériel de collecte de données et services d'intégration

TECSYS est un distributeur de réseaux locaux sans fil et de produits de collecte de données à valeur ajoutée centrés sur la clientèle. L'équipement de collecte de données que TECSYS offre et soutient comprend, notamment :

- dispositifs mobiles (dispositifs sans fil de radiofréquence);
- réseaux fédérateurs et infrastructures sans fil de radiofréquence;
- lecteurs de codes à barre;
- imprimantes de codes à barre; et
- lecteurs IRF.

Le matériel à valeur ajoutée qu'offre TECSYS comprend, notamment :

- libre choix de matériel;
- processus de sélection d'équipement et méthodologie de mise en œuvre éprouvés;
- contrats de service et de réparation pour l'équipement neuf et d'occasion;

- service de réseau local sans fil 24 heures, 7 jours par semaine; et
- étiquettes à code à barre et fournisseurs gérés par le vendeur.

Étiquetage et support

Le programme d'étiquetage de TECSYS permet aux clients :

- d'éliminer les temps d'interruption;
- de refaire une commande rapidement et facilement grâce aux programmes de stock 24 h;
- de réduire les stocks coûteux; et
- de simplifier l'administration.

Pour assurer le fonctionnement de leurs entreprises, les clients peuvent compter sur les produits de TECSYS, notamment :

- étiquettes à transfert thermique et transfert thermique direct;
- étiquettes personnalisées préimprimées;
- étiquettes sur mesure en fonction de l'emplacement dans l'entrepôt;
- étiquettes d'identification de biens, de produits et de palettes;
- étiquettes IRF;
- rubans à transfert thermique; et
- banderoles et sacs de palettes.

(iii) POINTFORCE ENTERPRISE

PointForce Enterprise est un ensemble complet de modules intégrés qui permet d'améliorer l'efficacité de la gestion de la distribution des petites et moyennes entreprises de distribution. Comptant plus de 25 modules, PointForce Enterprise est une application qui peut prendre en charge plusieurs sociétés, plusieurs monnaies et plusieurs entrepôts expressément mise au point pour les grossistes, importateurs et distributeurs qui en assurent la revente aux détaillants. Des modules et des produits facultatifs sont aussi offerts pour répondre aux besoins des distributeurs modernes.

La version 6.0 de PointForce Enterprise a été lancée le 4 avril 2007. Cette application permet d'associer de puissantes capacités de produits d'importation destinés à la vente au détail à iTopia de TECSYS et à la technologie de base de données SQL Server de Microsoft. PointForce

Enterprise 6.0 permet un suivi du produit du début à la fin avec de l'information en temps réel qui offre un éventail de capacités, dont les suivantes :

- Gestion financière et comptable – Un contrôle financier au moyen d'outils de gestion du crédit, de capacité de change, de répartition des comptes du grand livre, un suivi automatisé des commissions et des redevances et des statistiques de l'activité comptable.
- Services à la clientèle – Les représentants des ventes et du service à la clientèle reçoivent de l'information précise leur permettant de mieux gérer les commandes des clients et les relations d'affaires.
- Traitement des commandes – Les commandes sont traitées plus rapidement, avec moins d'interventions manuelles et une plus grande flexibilité pour répondre aux besoins des clients au moyen de fonctionnalités comme le contrôle des ruptures de stocks, la gestion du crédit, la répartition et l'établissement de priorités, ainsi que des mécanismes de tarification novateurs faciles à gérer.
- Gestion des commandes – La gestion des commandes contre reçus d'achat entrants permet au client de mieux exécuter les commandes avec un minimum d'efforts, en assurant ainsi la bonne exécution dans les délais.
- Gestion des stocks – Obtenir de l'information précise, comme des analyses historiques et analyses de la demande, l'établissement des coûts, la répartition, la planification et les achats, en temps réel.
- Gestion des bons de commande – Des outils de réapprovisionnement automatisés des stocks permettent de commander le bon produit au moment voulu pour l'exécution d'une commande. Le suivi des stocks achetés est assuré du point d'origine par navire ou conteneur et une fonctionnalité de conversion en plusieurs monnaies à chaque niveau permet d'établir le coût exact. L'historique d'achat est conservé à des fins d'analyse.

iTopia pour PointForce Enterprise 6.0

iTopia pour PointForce Enterprise 6.0 permet d'optimiser les technologies Web en transformant les données de différents systèmes en information essentielle et ponctuelle que différentes unités d'exploitation peuvent aisément consulter et partager. L'information peut être publiée en toute sécurité par l'entremise du portail ou communiquée entre des systèmes au moyen de services Web.

PointForce a mis en circulation la version 6.1 de son application Enterprise au cours de l'exercice 2010. Cette version offre les fonctionnalités suivantes :

- support natif Windows 7;
- télécopieur par Internet MyFax;

- achat de produits non inventoriés;
- comptabilisation arrivages prépayés;
- archivage des commandes annulées;
- estimation des commandes;
- rapprochement bancaire; et
- iTopia : supprimer/reprogrammer/fusionner.

PointForce e-Commerce

PointForce e-Commerce est un système en temps réel entièrement intégré pour le commerce électronique interentreprises. Conçu expressément pour les petits et moyens grossistes, distributeurs et importateurs, PointForce e-Commerce a été entièrement créé pour s'adapter à la croissance de l'entreprise, et à l'évolution des marchés et de l'Internet.

Doté de puissantes et flexibles capacités de recherche et d'une fonctionnalité de commande en ligne sécuritaire, PointForce e-Commerce permet aux clients de naviguer et de commander à leur guise tout en affichant des prix qui leur sont spécifiques. Sa complète intégration avec PointForce Enterprise permet aux clients d'ouvrir une session avec un nom d'utilisateur unique et un mot de passe leur permettant d'accéder à leur information sur les prix, stocks et comptes. Les utilisateurs de PointForce e-Commerce peuvent visualiser des factures, examiner l'historique de leur compte, remplir et saisir des commandes, afficher leurs gammes de produits et vérifier l'état d'une commande en temps réel. PointForce e-Commerce offre aux clients la possibilité d'offrir à leurs clients une fonction libre-service 24 heures, 7 jours par semaine sur le Web.

Les utilisateurs de PointForce e-Commerce peuvent :

- afficher des produits en ligne accompagnés d'images miniatures et de descriptions;
- offrir des prix, des promotions et des remises;
- offrir la gestion de comptes en ligne;
- offrir plusieurs modèles de navigation pour la recherche rapide de produits et les demandes de renseignements;
- publier des pages pour une image d'entreprise cohérente;
- afficher l'information et les politiques importantes de l'entreprise; et
- faire le traitement de commandes interentreprises et des consommateurs.

Un module complémentaire « e-scan » présenté au cours de l'exercice 2012 permet aux clients d'utiliser le module e-Commerce sur une tablette. Ainsi, son personnel peut prendre les commandes des clients en déplacement, dans une salle d'exposition ou sur la route. Ce module permet de simplifier le processus dans ces conditions, d'optimiser la saisie de produits par balayage et d'offrir au personnel du client d'autres moyens de vente.

PointForce Gestion des relations avec la clientèle

PointForce Gestion des relations avec la clientèle (« GRC ») permet aux clients de TECSYS de faire un suivi des clients éventuels et des clients potentiels séparément des clients. Ainsi, un client éventuel peut devenir un client potentiel et, à terme, un client.

PointForce GRC offre notamment les principaux avantages suivants :

- suivi des clients éventuels et des clients potentiels;
- élaboration de programmes de commercialisation;
- production de propositions de prix de clients potentiels;
- saisie d'informations concernant des clients éventuels et des clients potentiels; et
- progression facile de client éventuel à client potentiel et de client potentiel à client.

PointForce EDI

PointForce EDI permet l'échange de données informatisées des opérations commerciales fondamentales entre un utilisateur de PointForce Entreprise et ses partenaires commerciaux. Offrant une fonction d'aide automatisée aux fins de la conformité des partenaires commerciaux de détail, PointForce EDI est entièrement intégré à PointForce Entreprise et permet aux utilisateurs de réduire les coûts de main-d'œuvre et d'offrir des services plus spécialisés.

PointForce EDI offre aux utilisateurs les principaux avantages suivants :

- saisie de données EDI automatisée;
- traitement EDI plus économique en temps et en argent;
- meilleure précision de l'information et diminution des erreurs;
- vérification de l'information EDI, y compris les prix et les codes;
- vérification de concordances des fournisseurs, des articles et des codes de produits universels;
- automatisation de l'ensemble des nouveaux codes d'information;

- meilleure adaptation aux exigences du client; et
- mise en correspondance préconfigurée des partenaires commerciaux EDI communs.

PointForce SGE

Au cours de l'exercice 2012, TECSYS a mis au point et lancé une application intégrée au SGE *EliteSeries* offrant un module SGE complet et entièrement intégré au produit PointForce Enterprise. Ainsi, la société peut offrir sa propre solution SGE par radiofréquence plutôt que d'intégrer des solutions de tierces parties adaptées aux besoins des petites et moyennes entreprises.

Au cours de l'exercice 2014, la version 6.3 de PointForce Enterprise a été lancée. Cette version comporte les caractéristiques suivantes :

- intégration iTopia 8.4.1;
- interface/intégration SGE 9.0;
- support SGE amélioré pour les niveaux 5 et 6 des unités de mesure;
- intégration du produit Bon de travail au SGE;
- option e-scan ajoutée;
- compatible avec les fonctionnalités « Fusion et publipostage » et « Photo Quotes » de Microsoft Office 2013;
- support natif MS Windows 8.x (ordinateur de bureau du client);
- support natif MS Windows Server 2012 (serveur du client);
- compatible avec Enterprise Linux version 6.x;
- compatible avec PVX Plus Version 10; et
- compatible avec PVX ODBC version 5.1.

(iv) STREAMLINE

Streamline est une suite logicielle complète pour le secteur de la distribution verticale industrielle qui comprend notamment les applications suivantes : gestion des bons de commande; gestion des stocks; demande au service à la clientèle; coût de revient par commande; gestion financière; intégration de listes de prix; commerce électronique et gestion supérieure. TECSYS offre aussi des modules d'intégration spécifiques pour des groupes d'achat comme les IDI et de grands fournisseurs comme 3M, ainsi qu'une solution portable intégrée pour la gestion des stocks par le vendeur et le traitement de commandes à distance.

Au cours de l'exercice 2012, TECSYS a présenté une application compatible avec le logiciel de gestion des relations avec la clientèle (GRC) Microsoft CRM, répondant ainsi à la demande de ses clients pour une solution GRC. Au cours de l'exercice 2012, TECSYS a aussi lancé un nouveau module « v-Click », qui permet à l'utilisateur d'importer plus aisément son produit de distributeur et des modifications de prix en quelques clics de clavier, et ainsi économiser de nombreuses heures-personne et importer bien plus de produits qu'il ne serait par ailleurs possible.

(v) LOGI-D

Les produits Logi-D offrent des technologies d'automatisation de la chaîne d'approvisionnement au point d'utilisation pour les hôpitaux et organisations de soins de santé qui cherchent à réduire sensiblement leurs charges d'exploitation et à augmenter leurs produits d'exploitation. Depuis plus d'une décennie, Logi-D aide ses clients à optimiser leurs processus logistiques et à améliorer l'efficacité des opérations de leurs chaînes d'approvisionnement. Sa suite de solutions ID intègre des technologies de pointe architecturées autour de méthodes simples qui assurent aux utilisateurs un déroulement efficace des opérations et une qualité des données.

Logi-D est reconnu comme un chef de file de la gestion des stocks, de la traçabilité clinique, de la capture des coûts et de la facturation de patients au moyen de ses modules CC-iD et PC-iD et est l'inventeur de la marque 2BIN-iD, un concept de réapprovisionnement IRF à double casier reconnu internationalement. Logi-D, qui inclut le service complet de transformation, de la conception jusqu'à l'implantation, ainsi que des options de solutions de stockage à haute densité reconnues internationalement, permet aux utilisateurs d'optimiser les stocks, d'améliorer considérablement la productivité et de réduire l'ensemble des coûts, générant ainsi le meilleur rendement de l'investissement de l'industrie.

Logi-D 2BIN-iD – Réapprovisionnement à double casier IRF

Le système de réapprovisionnement 2BIN-iD de Logi-D est unique en ce qu'il ne nécessite aucun décompte des stocks ni aucune saisie de données au point d'utilisation et ne nécessite qu'une intervention limitée de l'utilisateur. Il facilite la rotation des stocks et le contrôle des niveaux de stocks, tout en prévenant l'utilisation de produits périmés.

Logi-D CC-iD – Traçabilité IRF des produits

La solution de collecte de données et de gestion des stocks CC-iD automatise la gestion des articles qui doivent faire l'objet d'une traçabilité individuelle, tels que les produits de haute valeur, les biomatériaux implantables et les produits en consignment. Recourant de façon novatrice à la technologie d'avant-garde IRF, CC-iD réduit considérablement l'intervention du personnel clinique, tout en améliorant la qualité des données et leur accessibilité. CC-iD est une solution rentable. Elle permet la gestion juste-à-temps des stocks pour réduire la valeur de l'inventaire, et elle offre de plus une fonction avancée de traçabilité permettant de prévoir la péremption des produits, d'éviter le gaspillage et de respecter les exigences réglementaires. Elle est en outre une option technologique plus simple que la plupart des autres solutions au point d'utilisation.

PC-iD solution – Capture de coûts et traçabilité par patient

La solution PC-iD a été conçue pour prévenir la perte de revenus en saisissant avec précision les données sur les articles facturables, notamment des stocks de fournitures de l'unité de soins et des articles de haute valeur utilisés en cours d'intervention chirurgicale, et pour lier ces articles à une intervention, à un patient ou à un lit particuliers. Le module PC-iD est complémentaire de la solution de réapprovisionnement 2BIN-iD portant sur les produits généraux et de la solution CC-iD pour les produits de haute valeur.

CIRCUIT-iD – Automatisation de la gestion de cas

CIRCUIT-iD est conçu pour les services cliniques spécialisés, tels que le bloc opératoire, le service d'hémodynamie et la radiologie interventionnelle. Les produits inscrits sur les cartes de préférences sont à l'origine de CIRCUIT-iD. Il a été mis au point pour faciliter le processus du prélèvement du cas et capturer précisément et avec un minimum d'efforts le coût de tous les dispositifs médicaux utilisés pendant les interventions cliniques normales.

LogiDATA-iD – Plate-forme de logiciel médiateur adapté à la demande

Au cœur de l'offre de Logi-D se trouve l'application LogiDATA-iD qui automatise la conversion de données importantes en données exploitables afin d'accélérer la prise de décisions adaptées à la demande. De plus, il améliore le flux d'information et offre une excellente vue d'ensemble afin que le processus décisionnel soit fondé sur des données réelles. LogiDATA-iD est la principale application de gestion de la base de données de l'ensemble des systèmes de Logi-D.

ISO-iD – Équipement à haute densité

L'utilisation d'un système complet de stockage et de distribution modulaire et évolutif rehausse les solutions intégrées de Logi-D. Conçu plus particulièrement pour les établissements de santé, ce système évolutif présente plusieurs caractéristiques qu'aucun autre système ne peut offrir.

Logi-D propose la marque ISO-iD, une gamme des meilleures solutions de stockage ISO 40/60 dans le monde. L'offre d'équipement de stockage et de distribution de Logi-D comprend des composants haut de gamme ISO 40/60 provenant de divers fournisseurs partout dans le monde. Mis ensemble, ces composants s'optimisent les uns les autres pour former une gamme ISO complète en matière de solutions de stockage.

B) Utilisation des modules de logiciel de tierces parties

Les produits de TECSYS fonctionnent sur une plate-forme à systèmes ouverts et peuvent ainsi utiliser des logiciels complémentaires provenant de tierces parties, ce qui permet à TECSYS d'offrir une plus vaste gamme de fonctions pour répondre aux besoins des clients.

C) Service et soutien à la clientèle

TECSYS complète sa gamme de produits par des services à la clientèle que la direction juge essentiels pour démarquer TECSYS sur le marché et qui, en même temps, contribuent de façon importante aux produits d'exploitation et à la rentabilité de TECSYS. Parmi les services de TECSYS, notons : les services de consultation, la formation, les améliorations personnalisées, le soutien à la clientèle et les services d'hébergement et de gestion.

(i) Services de consultation

Les consultants de TECSYS travaillent avec les clients principalement pendant la planification de projets et la mise en place 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 des activités de distribution de diverses industries. Les consultants professionnels agissent principalement en qualité de gérants de projet. Le consultant assure la coordination du projet entre TECSYS et le client et veille à la continuité et à la responsabilité nécessaire pour que la transition vers une solution de TECSYS se fasse de façon transparente.

(ii) Formation

TECSYS offre de la formation à divers niveaux. TECSYS vise à transmettre ses connaissances d'une façon qui convient le mieux à l'environnement commercial particulier du client. 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 internes d'entretenir et de personnaliser le logiciel eux-mêmes et leur donne les outils nécessaires pour assurer le passage de leur version personnalisée vers les nouvelles versions standards à mesure qu'elles sont lancées.

(iii) Améliorations personnalisées

Le groupe des améliorations personnalisées est composé d'analystes de systèmes, d'administrateurs de bases de données et de programmeurs ayant une vaste expérience dans le développement d'améliorations de caractéristiques propres à un client particulier fondées sur la technologie et l'architecture de TECSYS. Ce groupe a la responsabilité d'apporter les nouvelles améliorations demandées par les clients qui ne sont pas considérées comme une caractéristique intrinsèque de la gamme de produits de TECSYS.

(iv) Soutien à la clientèle

Une fois qu'un système est implanté, le groupe de 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.

(v) Services d'hébergement et de gestion

Les services d'hébergement et de gestion de TECSYS s'ajoutent à l'expertise qu'offre le personnel de soutien de TECSYS au-delà des applications logicielles et des bases de données. Plus simplement, le matériel et le logiciel de serveur sont hébergés dans une installation sécuritaire et gérée et surveillée par le personnel de TECSYS 24 heures par jour.

D) Prix des produits

La société tire des revenus de l'octroi de licences sur ses propres produits et sur les produits de tiers ainsi que de la prestation de services connexes reliés aux technologies de l'information.

(i) Produits

Le prix des licences des produits de TECSYS est généralement fondé sur le nombre de modules, de sites et du nombre d'utilisateurs qui se serviront du système ainsi qu'en fonction des licences d'utilisation sur site. Toutefois, dans le cas d'une licence d'entreprise, le prix est fixé pour un nombre illimité d'utilisateurs pour un produit important particulier de la gamme de produits de TECSYS.

Généralement, le nombre minimum d'utilisateurs pour le système d'*EliteSeries* de TECSYS est de 32, et le nombre maximum actuel d'utilisateurs d'*EliteSeries* de TECSYS chez un seul client est de plus de 400 à une importante installation de distribution. PointForce Enterprise de TECSYS est généralement vendu à des clients dont le nombre d'utilisateurs peut varier entre 5 et 160 utilisateurs. Streamline est aussi en général vendu à des clients dont le nombre d'utilisateurs peut varier de 5 à 130.

(ii) Services

TECSYS offre une gamme complète de services pour la consultation, la mise en service et l'entretien continu de ses produits. Ces services comprennent les services de consultation, la formation, les améliorations personnalisées, le soutien à la clientèle, le soutien technique et les services d'hébergement.

Le prix des services de TECSYS s'établit comme suit :

- un contrat annuel pour les services de dépannage informatique et de mise à niveau correspond à un pourcentage des droits de licence, en fonction des services visés par le contrat;
- les services de consultation, y compris les améliorations personnalisées, l'évaluation et la restructuration du processus administratif, la gestion de projet et la formation, sont en général facturés à un taux horaire, selon le type de travail qui sera effectué pour le client et la durée du projet; et
- les services d'hébergement sont facturés au mois, en fonction du matériel et des logiciels inclus dans le service.

E) Propriété intellectuelle, autres droits patrimoniaux et cybersécurité

TECSYS se fonde principalement sur la législation 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 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.

Les cybermenaces devenant de plus en plus élaborées et persistantes, TECSYS est bien au fait de l’obligation de gérer les risques de perte de données, d’attaque aux virus malveillants ou destructeurs, au sein ou de l’extérieur de l’entreprise. TECSYS a mis au point un programme de sécurité qui évolue au même rythme que ces menaces. Des vérifications indépendantes révèlent que TECSYS n’a été victime d’aucune faille informatique importante. TECSYS continue de surveiller ces risques et est à renforcer ses protections contre des intrusions et à peaufiner ses plans et procédures de gouvernance en matière de sécurité.

Le 16 septembre 2014, TECSYS a obtenu du Bureau américain des brevets et des marques le brevet 8 839 132 qui couvre la méthode et le système de transmission d’instructions visuelles aux exploitants d’entrepôts. TECSYS a actuellement une demande de brevet canadien en instance pour une méthode utilisée dans ses systèmes de gestion d’entrepôt. Elle a fait enregistrer ou demandé l’enregistrement de certaines marques de commerce et marques de service pour des périodes de protection limitées, et continuera d’évaluer l’opportunité d’enregistrer d’autres marques de commerce et marques de service.

F) Méthodes de distribution

TECSYS a une division des ventes et de la commercialisation qui s’occupe de la commercialisation et de la vente de ses produits et services, ciblant les principaux marchés verticaux et principales régions géographiques. TECSYS vend actuellement la plupart de ses produits et services par l’intermédiaire d’une équipe de vente directe qui cible principalement le marché nord-américain. Au 30 avril 2014, la division des ventes et de la commercialisation de TECSYS comptait environ 35 salariés. TECSYS a mis en place une stratégie de partenariat avec plusieurs fournisseurs de technologies et de services, notamment de logiciels, comme IBM,

Oracle et Microsoft, et fournisseurs de technologie informatique mobile, comme Intermec (désormais membre du groupe d'Honeywell International Inc.) et Psion Inc. (désormais membre du groupe de Zebra Technologies Corporation). TECSYS a aussi des distributeurs en Europe et en Amérique latine. Les produits d'exploitation tirés de ces régions géographiques sont toutefois minimales. TECSYS a son siège social à Montréal (Québec) et les membres de sa division des ventes et de la commercialisation sont répartis en divers endroits en Amérique du Nord.

G) Méthodes de production

La suite de produits logiciels de chaîne d'approvisionnement de TECSYS est en perpétuelle expansion, de nouveaux produits étant mis au point et de nouvelles capacités étant ajoutées aux produits existants. La division Recherche et développement (« R&D ») de TECSYS produit une nouvelle version de l'ensemble de la suite, offrant de nouvelles caractéristiques importantes, aux six à dix mois. Entre ces principales versions, de petites améliorations sont régulièrement produites, généralement aux trois mois.

La division R&D de TECSYS travaille généralement sur de courts cycles de développement et est à l'affût des possibilités qu'offre le marché et des besoins des clients :

- en utilisant des méthodologies logicielles fondées sur le processus itératif appelé Scrum;
- en validant et en intégrant continuellement les logiciels en développement de manière à ce qu'ils soient prêts à être lancés; et
- en s'organisant en petits modules autogérés possédant les compétences pour définir, développer et tester leurs produits logiciels.

L'architecture logicielle de TECSYS a été modernisée à la faveur d'un énorme investissement en R&D au cours des dernières années. Elle est désormais sur le Web et compatible avec plusieurs navigateurs Web et appareils (PC, tablettes et téléphones). La logique métier est rédigée en Java, le langage de programmation le plus populaire dans le monde selon la direction, et est compatible avec les principales bases de données commerciales.

En ce qui a trait aux produits matériels, notamment la technologie informatique mobile, TECSYS en fait l'acquisition auprès de différents fournisseurs (notamment Intermec et Psion) et les revend à ses clients.

H) Description des biens

TECSYS compte actuellement trois bureaux et une installation d'entreposage.

Le siège social et bureau administratif de TECSYS est situé dans des installations louées d'environ 29 500 pi² au 1, Place Alexis-Nihon, bureau 800, Montréal (Québec). Le bail a été initialement signé le 15 septembre 2009, a pris effet le 1^{er} mai 2010 et expirera le 31 octobre 2020. En janvier 2012, la société a signé une modification prenant effet le 1^{er} juin 2012 au bail initial visant environ 7 500 pi² supplémentaires. Les autres conditions du bail initial sont restées les mêmes.

Le 30 juin 2012, TECSYS a signé un nouveau bail pour une installation d'environ 14 000 pi² au 15, Allstate Parkway, Markham (Ontario). Le bail a pris effet le 1^{er} avril 2012 et expirera le 31 juillet 2022. TECSYS n'a toutefois commencé à occuper l'installation que le 1^{er} décembre 2011.

TECSYS loue une installation d'environ 3 250 pi² située au 9629, Clément, Lasalle (Québec). Le bail a pris effet le 1^{er} novembre 2013 et se terminera le 31 octobre 2018.

TECSYS loue une installation d'environ 2 300 pi² située au 240, Industrial Parkway South, Aurora (Ontario). Le bail actuel a pris effet le 1^{er} septembre 2014 et se terminera le 31 août 2015.

I) Situation concurrentielle

L'industrie du logiciel de gestion de la chaîne d'approvisionnement est très concurrentielle et fragmentée et compte de nombreux concurrents qui évoluent rapidement. La direction est d'avis que ses applications intégrées, qui comprennent toutes les fonctions de bureau et d'entrepôt pour le centre de distribution, sont une solution unique à l'heure actuelle et, à sa connaissance, aucun concurrent n'offre une fonctionnalité et une technologie intégrées et une connaissance du secteur exceptionnelles équivalentes pour répondre aux besoins des entreprises 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 d'implantation et la rapidité de mise en œuvre ainsi que les prix.

La direction croit que les modules de produits intégrés de TECSYS et leurs caractéristiques respectives sont plus avancés que ceux de ses concurrents, particulièrement en ce qui a trait à la flexibilité, à l'adaptabilité, à la facilité d'utilisation et à la portée de la fonctionnalité des systèmes de Gestion des commandes, de Gestion d'entrepôts, de Gestion des transports, de Commerce électronique et de l'Informatique décisionnelle. Les plus importants concurrents de TECSYS comprennent SAP AG et Oracle Corporation. La plupart des progiciels de ces concurrents sont fondés sur la fabrication ou sur les finances et ne sont pas conçus pour exécuter la fonctionnalité de distribution sophistiquée dont ont besoin les distributeurs-grossistes. La fonctionnalité des progiciels de fabrication ou de finance ne convient pas aux activités de distribution et n'arrive 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 service prend beaucoup de temps, ce qui les rend moins attrayants pour les moyennes entreprises de distribution.

À l'extrémité inférieure du marché, les principaux concurrents de TECSYS sont Manhattan Associates, Red Prairie Corporation (dont JDA Software a fait l'acquisition), High Jump Software Inc., Activant Inc., Infor Global Solutions, Microsoft Corporation, International Business Systems AB et Best Software Inc. L'extrémité inférieure du marché est très fragmentée, propre à une industrie et régionale.

J) Dépenses nettes en recherche et développement

Le tableau suivant indique les dépenses nettes en R&D de la société (en milliers de dollars) pour les cinq derniers exercices terminés :

	EXERCICES TERMINÉS LES 30 AVRIL				
	2014 (k\$)	2013 (k\$)	2012 (k\$)	2011 (k\$)	2010 (k\$)
DÉPENSES	7 338	7 430	6 186	5 906	6 333
MOINS : CRÉDITS D'IMPÔT	(1 344)	(1 288)	(1 164)	(1 260)	(2 012)
MOINS : FRAIS DE DÉVELOPPEMENT REPORTÉS	(1 816)	(1 687)	(855)	(1 047)	(876)
AMORTISSEMENT DES FRAIS DE DÉVELOPPEMENT REPORTÉS	1 045	883	789	590	404
TOTAL	5 223	5 338	4 956	4 189	3 849

K) Nombre d'employés

Au 30 avril 2014, TECSYS comptait environ 310 employés.

4. DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

Capital-actions 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 séries, dont 11 524 421 actions ordinaires sont émises et en circulation et aucune action privilégiée de catégorie A n'est émise et en circulation au 30 avril 2014.

Actions ordinaires

Chaque action ordinaire confère à son porteur le droit d'exprimer une voix aux assemblées des actionnaires de la société et de recevoir les dividendes que le conseil d'administration peut déclarer et, en cas de liquidation ou dissolution volontaire ou forcée de la société, de participer au partage de son actif, sous réserve des droits des porteurs de quelque catégorie de rang supérieur aux actions ordinaires.

Actions privilégiées de catégorie A

Les actions privilégiées de catégorie A peuvent être émises à tout moment en une ou plusieurs séries que le conseil peut déterminer. Les actions privilégiées de catégorie A prennent rang avant les actions ordinaires quant au paiement des dividendes et au remboursement de capital. Les actions privilégiées de catégorie A ne confèrent pas à leurs porteurs le droit de vote aux assemblées des actionnaires de la société, sauf prescription contraire de la législation applicable.

Options

Le plan d'options de TECSYS a été fermé en 2011 lorsque le conseil a établi le PAAD; toutefois, les options en cours sont toujours régies par le plan d'options. Au 25 novembre 2014, des options permettant d'acquérir 3 400 actions ordinaires (soit 0,03 % des actions ordinaires émises et en circulation) étaient en cours. Le prix d'exercice des options en cours correspond au « cours » des actions ordinaires au moment de l'attribution des options, le cours étant le cours moyen pondéré d'une action ordinaire à la TSX sur la période de cinq jours de séance qui précède la date d'attribution. Le plan d'options prévoit aussi un mécanisme d'« exercice sans décaissement » et de « choix au comptant » au gré du porteur de parts à l'égard des options dont les droits ont été acquis.

Il y a lieu de se reporter à la circulaire d'information de la direction de TECSYS pour l'exercice 2014 pour une description du plan d'options. On peut télécharger un exemplaire de ce document du site Internet de SEDAR à l'adresse www.sedar.com ou en obtenir un exemplaire sur demande adressée au secrétaire de la société au 1, Place Alexis-Nihon, bureau 800, Montréal (Québec) H3Z 3B8, numéro de téléphone : 514-866-0001.

5. POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Le 26 février 2008, le conseil a annoncé qu'il avait approuvé une politique en matière de dividendes aux termes de laquelle il prévoyait déclarer un dividende en espèces de 0,02 \$ par action ordinaire distribuable après la publication de ses résultats financiers du premier et du troisième trimestres de chaque exercice. Le 10 septembre 2009, le conseil a annoncé qu'il avait haussé le dividende en espèces semestriel de 0,02 \$ par action ordinaire à 0,025 \$ par action ordinaire. Le 3 mars 2011, le conseil a annoncé qu'il avait haussé le dividende en espèces semestriel de 0,025 \$ par action ordinaire à 0,03 \$ par action ordinaire. Le 6 septembre 2012, le conseil a annoncé qu'il avait haussé le dividende en espèces semestriel de 0,03 \$ par action ordinaire à 0,035 \$ par action ordinaire. Le 27 février 2014, le conseil a annoncé qu'il avait haussé le dividende en espèces semestriel de 0,035 \$ par action ordinaire à 0,04 \$ par action ordinaire. Le 8 juillet 2014, le conseil a annoncé qu'il avait apporté une modification à la politique en matière de dividendes faisant passer le dividende semestriel à un dividende trimestriel. Ce même jour, le conseil a annoncé qu'il avait haussé le dividende en espèces trimestriel de 12,5 % à 0,0225 \$ par action ordinaire.

La décision de déclarer ou non un dividende est à l'appréciation du conseil et sous réserve de la législation applicable. Lorsqu'il décide de déclarer ou non un dividende et en fixe le montant, le conseil tient notamment compte de la situation financière, des résultats d'exploitation et des besoins en capitaux de la société et d'autres facteurs que le conseil juge pertinents.

La société a versé en dividendes 0,075 \$ par action ordinaire (861 000 \$ au total) pour l'exercice 2014, 0,07 \$ par action ordinaire (800 000 \$ au total) pour l'exercice 2013 et 0,06 \$ par action ordinaire (698 000 \$ au total) pour l'exercice 2012.

6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de TECSYS sont inscrites à la cote de la TSX sous le symbole « TCS ». Le tableau qui suit indique, en dollars canadiens, les variations du cours des actions ordinaires et le volume des opérations sur celles-ci à la TSX pour chaque mois du dernier exercice terminé :

EXERCICE 2014	VARIATION DU COURS		VOLUME DES OPÉRATIONS
	HAUT	BAS	
MAI 2013	3,77 \$	3,47 \$	128 391
JUIN 2013	4,14 \$	3,55 \$	39 650
JUILLET 2013	4,15 \$	3,55 \$	93 266
AOÛT 2013	4,14 \$	3,65 \$	67 742
SEPTEMBRE 2013	4,24 \$	3,85 \$	85 057
OCTOBRE 2013	4,83 \$	3,80 \$	267 354
NOVEMBRE 2013	4,84 \$	4,40 \$	124 225
DÉCEMBRE 2013	6,24 \$	4,60 \$	179 704
JANVIER 2014	5,87 \$	5,04 \$	54 815
FÉVRIER 2014	6,38 \$	5,31 \$	51 048
MARS 2014	6,19 \$	5,79 \$	176 109
AVRIL 2014	6,20 \$	5,70 \$	41 764

7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau qui suit présente, au 30 avril 2014, le nom, la province ou l'État et le pays de résidence, le poste auprès de TECSYS et les postes principaux au cours des cinq dernières années de chacun des administrateurs et des membres de la haute direction de TECSYS, ainsi que le nombre d'actions ordinaires de TECSYS sur lesquelles ils exercent respectivement un droit de propriété véritable, un contrôle ou une emprise. Le mandat de chaque administrateur prend fin à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires ou, dans le cas de vacance ou de démission, à l'élection d'un successeur par les actionnaires ou à la nomination d'un successeur par le conseil.

NOM ET RÉSIDENCE	POSTE OCCUPÉ AUPRÈS DE TECSYS	POSTES PRINCIPAUX AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES	DIRIGEANT / ADMINISTRATEUR DEPUIS LE	NOMBRE D' ACTIONS ORDINAIRES DÉTENUES
Frank J. Bergandi Californie, É.-U.	Administrateur	Conseiller en affaires	29 juin 1998	Néant
David Brereton ¹⁾ Québec, Canada	Président exécutif du conseil d'administration et administrateur	Président exécutif du conseil d'administration, TECSYS	17 septembre 1997	4 591 740
Peter Brereton ²⁾ Québec, Canada	Président, chef de la direction et administrateur	Président et chef de la direction, TECSYS	17 septembre 1997	592 750
André Duquenne ^{3,4)} Québec, Canada	Administrateur	Président, T2ic Inc.	17 septembre 1997	Néant
Berty Ho-Wo Cheong Québec, Canada	Vice-président, Finances et administration, chef des finances et secrétaire	Vice-président, Finances et administration, chef des finances et secrétaire, TECSYS	2 février 1998	54 188

NOM ET RÉSIDENCE	POSTE OCCUPÉ AUPRÈS DE TECSYS	POSTES PRINCIPAUX AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES	DIRIGEANT / ADMINISTRATEUR DEPUIS LE	NOMBRE D' ACTIONS ORDINAIRES DÉTENUES
Vernon Lobo ³⁾⁵⁾ Ontario, Canada	Administrateur	Administrateur délégué, Mosaic Venture Partners Inc.	17 octobre 2006	155 300
Steve Sasser ³⁾⁴⁾ Texas, É.-U.	Administrateur	Chef de la direction, Merlin Technologies Corporation	29 avril 2009	32 000
David Wayland ⁴⁾ Québec, Canada	Administrateur	Administrateur de sociétés	17 septembre 1997	16 000

- 1) David Brereton et sa conjointe, Kathryn Ensign-Brereton, détiennent respectivement 3 429 338 et 1 162 402 actions ordinaires de TECSYS, soit respectivement 29,7 % et 10,1 % des actions ordinaires de la société au 30 avril 2014. David Brereton déclare ne pas être propriétaire véritable ni exercer un contrôle ou une emprise sur les actions ordinaires que détient Kathryn Ensign-Brereton.
- 2) Peter Brereton et sa conjointe, Sharon House, détiennent respectivement 482 591 et 110 159 actions ordinaires. Peter Brereton déclare ne pas être propriétaire véritable ni exercer un contrôle ou une emprise sur les actions ordinaires que détient Sharon House.
- 3) Membre du comité de la rémunération.
- 4) Membre du comité d'audit.
- 5) Vernon Lobo et sa conjointe, Ingrid Lobo, détiennent respectivement 71 000 et 84 300 actions ordinaires. Vernon Lobo déclare ne pas être propriétaire véritable ni exercer un contrôle ou une emprise sur les actions ordinaires que détient Ingrid Lobo.

En date du 25 novembre 2014, les administrateurs et membres de la haute direction de TECSYS, en tant que groupe, exercent un droit de propriété véritable, directement ou indirectement, ou un contrôle ou une emprise sur 35,0 % des actions ordinaires en circulation.

Au cours des cinq dernières années, chacun des administrateurs et des dirigeants de TECSYS a occupé son poste principal actuel ou d'autres postes de direction au sein des sociétés indiquées en regard de son nom ou au sein de personnes ayant des liens ou de sociétés appartenant au même groupe, sauf M. David Wayland qui, avant juin 2011, était secrétaire de MRRM Inc. et, avant juin 2008, secrétaire-trésorier et chef des finances de MRRM Inc.

Interdiction d'opérations, faillites, amendes ou sanctions

Pour autant que sache la société, aucun administrateur ni membre de la haute direction de la société n'est, à la date des présentes, ni n'a été, au cours des dix années précédant cette date, administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société qui a fait l'objet d'une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance qui refuse à la société le droit de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation en valeurs mobilières qui a été en vigueur plus de 30 jours consécutifs a) pendant que l'administrateur ou le membre de la haute direction exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances ou b) après que l'administrateur ou le membre de la haute direction a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances et découlant d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ces fonctions, sauf M. André Duquenne. Le 4 janvier 2007, M. André Duquenne, collectivement avec tous les autres administrateurs et dirigeants de Groupe Conseil Omnitech inc. ont fait l'objet d'une interdiction d'opérations de l'Autorité des marchés financiers à l'égard des titres de Groupe Conseil Omnitech inc. qui avait reporté le dépôt et l'envoi de ses états financiers annuels pour son

exercice terminé le 31 août 2006. Groupe Conseil Omnitech inc. a déposé une requête en faillite en septembre 2007 et ses titres ont été ultérieurement radiés de la Bourse de croissance TSX.

Pour autant que sache la société, aucun administrateur, ni membre de la haute direction de la société, ni actionnaire détenant suffisamment de titres de la société pour influencer de façon importante sur le contrôle de celle-ci a) n'est, à la date des présentes, ni n'a été, au cours des dix années précédant cette date, administrateur ou membre de la direction d'une société qui, pendant qu'il exerçait cette fonction ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou pour laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé pour détenir ses biens, ou b) n'a, au cours des dix années précédant la date de la présente notice annuelle, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ni aucun séquestre, séquestre-gérant ou syndic de faillite n'a été nommé pour détenir ses biens, sauf M. André Duquenne. M. André Duquenne a été administrateur de Les Entreprises Bigknowledge inc., société constituée sous le régime de la *Loi sur les compagnies* (Québec), dont les actions ordinaires étaient inscrites à la cote de la Bourse de croissance TSX de juin 2005 à novembre 2005. Les Entreprises Bigknowledge inc. a déposé une requête en faillite en novembre 2005. M. André Duquenne a aussi été administrateur de Groupe Conseil Omnitech inc., société constituée sous le régime de la *Loi sur les compagnies* (Québec), dont les actions ordinaires étaient inscrites à la cote de la Bourse de croissance TSX de janvier 2006 à septembre 2007. Groupe Conseil Omnitech inc. a déposé une requête en faillite en septembre 2007.

De plus, pour autant que sache la société, aucun administrateur, ni aucun membre de la direction de la société, ni aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres pour influencer de façon importante sur le contrôle de celle-ci ne s'est vu imposer a) soit des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières, ou a conclu un règlement amiable avec celle-ci, b) soit toute autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait susceptible d'être considérée comme importante pour un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision en matière de placement.

Comité d'audit

Généralités

TECSYS a créé un comité d'audit (le « comité d'audit ») composé de trois membres : MM. André Duquenne, Steve Sasser et David Wayland, tous considérés comme « indépendants » et possédant des « compétences financières » au sens du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*. M. Wayland préside le comité d'audit.

Mandat du comité d'audit

Le mandat du comité d'audit consiste à aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance. À ce titre, il examine la qualité et l'intégrité de l'information financière de TECSYS, l'indépendance, les compétences et le rendement de l'auditeur externe de TECSYS, le caractère adéquat des systèmes internes de contrôle comptable et financier de TECSYS, le caractère adéquat des conventions comptables de TECSYS et la conformité aux obligations réglementaires et législatives applicables et aux politiques d'entreprise interne.

La charte du comité d'audit est jointe en annexe A.

Formation et expérience pertinentes des membres du comité d'audit

La formation et l'expérience de chaque membre du comité d'audit qui sont pertinentes à l'exercice de ses responsabilités, notamment toute formation ou expérience qui permet au membre de comprendre les principes comptables que TECSYS utilise pour établir ses états financiers annuels et intermédiaires.

Nom du membre du comité d'audit

Formation et expérience pertinentes

David Wayland

M. Wayland est titulaire d'un baccalauréat ès arts (économie) du Collège Loyola. Il est comptable agréé et maintenant à la retraite. M. Wayland a été pendant plus de dix ans auditeur au sein de Campbell Sharp Nash and Field (désormais membre du groupe de Raymond Chabot Grant Thornton). M. Wayland a acquis de vastes connaissances en finances et en comptabilité liées à la préparation, à l'audit, à l'analyse et à l'évaluation d'états financiers pendant son mandat de secrétaire-trésorier et de chef des finances de MRRM Inc. de juin 2002 à juin 2008 et en tant que secrétaire de MRRM Inc. jusqu'à juin 2011.

André Duquenne

M. Duquenne est titulaire d'une maîtrise en administration publique de l'École nationale d'administration publique, membre du réseau des universités du Québec. M. Duquenne a aussi réussi un cours sur les valeurs mobilières auprès de l'Autorité des marchés financiers et un cours en administration des affaires de l'Université du Québec. Actuellement, M. Duquenne est administrateur de Les Mines J.A.G. ltée, société ouverte inscrite à la cote de la Bourse de croissance TSX. En tant qu'ancien président des comités d'audit de Cognicase Inc. et de Corporation Systèmes de Fibres Positron, et ancien membre du comité d'audit d'H₂O Innovation (2000) Inc. et de Les Mines J.A.G. ltée, M. Duquenne a acquis une vaste connaissance et expérience des finances liées à la préparation, à l'audit, à l'examen et à l'analyse d'états financiers.

**Nom du membre
du comité d'audit**
Formation et expérience pertinentes

Steve Sasser

M. Sasser est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Southern Methodist, concentration en finances. Depuis février 2007, M. Sasser est chef de la direction de Merlin Technologies Corporation. Avant février 2007, M. Sasser a été chef de la direction de Peopleclick Inc. Entre 1995 et 2003, M. Sasser a été chef de la direction de Frontstep Inc. (anciennement Symix Systems Inc.), société ouverte, dont les actions étaient inscrites à la cote du NASDAQ.

Honoraires pour les services de l'auditeur externe

Le tableau qui suit indique les honoraires payés à l'auditeur de TECSYS, KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., au cours de l'exercice 2014 et de l'exercice 2013, respectivement, pour services rendus :

	<u>EXERCICE 2014</u>	<u>EXERCICE 2013</u>
HONORAIRES D'AUDIT	165 000 \$	165 000 \$
HONORAIRES POUR SERVICES LIÉS À L'AUDIT	30 000 \$	38 000 \$
HONORAIRES POUR SERVICES FISCAUX	58 325 \$	49 725 \$
TOTAL	<u>253 325 \$</u>	<u>252 725 \$</u>

Honoraires d'audit

Les honoraires d'audit visent notamment les services professionnels de l'auditeur externe dans le cadre des audits prescrits par la législation des états financiers de TECSYS.

Honoraires pour services liés à l'audit

Ces honoraires visent notamment les services professionnels raisonnablement liés à l'exécution de l'audit et à l'examen des états financiers de TECSYS, y compris la traduction, les consultations et les conseils concernant les normes de comptabilité et d'information financière à l'égard des états financiers intermédiaires.

Honoraires pour services fiscaux

Ces honoraires visent notamment les services professionnels en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale.

Politiques et procédures relatives aux services d'audit et services non liés à l'audit

La charte du comité d'audit énonce des politiques et des procédures relatives aux services d'audit et aux services non liés à l'audit. Aux termes de ces politiques et procédures, le comité

d'audit doit approuver au préalable tous les services d'audit et services non liés à l'audit rendus par l'auditeur externe (l'« auditeur ») de TECSYS. Les politiques et procédures comprennent une liste de services d'auditeur externe préapprouvés.

Si l'on envisage de confier à l'auditeur un service particulier qui n'est pas visé dans la liste de services préapprouvés, l'approbation préalable du comité d'audit doit être obtenue.

De même, dans le cas de services proposés de l'auditeur qui comprend l'un des services visés dans la liste de services préapprouvés et dont les honoraires devraient dépasser 5 000 \$, une approbation préalable précise doit être obtenue du comité d'audit. Dans le cas de quelque autre service préapprouvé de l'auditeur, le président du comité d'audit doit en être avisé sans délai avant que ne commence la prestation des services de l'auditeur.

8. CONTRATS IMPORTANTS

TECSYS n'a conclu au cours de l'exercice 2014 aucun contrat important qui doit être divulgué conformément à la législation en valeurs mobilières applicable. TECSYS a conclu une convention d'achat d'actions en date du 31 mai 2014 visant l'achat de la totalité des actions de Gestion Logi-D inc., un important fournisseur de technologie au point d'utilisation pour l'automatisation de la chaîne d'approvisionnement pour les hôpitaux et organisations de soins de santé établi à Laval (Québec). Voir « Historique de l'entreprise sur les trois derniers exercices » ci-dessus.

9. AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Services aux investisseurs Computershare inc. (« Computershare ») est l'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres de TECSYS à ses bureaux de Montréal (Québec).

10. INTÉRÊT DES EXPERTS

L'auditeur de la société est , KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., comptables agréés. Il a établi un rapport de l'auditeur indépendant daté du 8 juillet 2014 à l'égard des états financiers consolidés de la société et des notes y afférentes pour l'exercice 2014 et a informé la société qu'il était indépendant au sens des règles de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. est la seule personne, société ou société de personnes qui est désignée comme ayant rédigé un rapport, une évaluation, une déclaration ou un avis décrit, inclus ou mentionné dans un document que la société a déposé pendant le dernier exercice de la société ou relatif à cet exercice et dont la profession ou l'activité confère autorité aux rapports, aux évaluations, aux déclarations ou aux avis faits.

11. FACTEURS DE RISQUE

Note spéciale concernant les énoncés prospectifs

Certains énoncés faits sous les rubriques « Développement général de l'activité », « Description de l'activité » et « Facteurs de risque » et ailleurs dans la présente notice annuelle constituent des énoncés prospectifs. Lorsqu'ils sont utilisés dans le présent document, les termes « peut », « serait », « pourrait », « sera », « prévoit », « s'attend à », « estime », et autres expressions semblables, pour autant que TECSYS ou la direction soit concernée, visent à identifier des énoncés prospectifs. Ces énoncés font état du point de vue actuel de TECSYS relativement à des événements futurs, reposent sur l'information actuellement à la disposition de TECSYS et sont soumis à certains risques et certaines incertitudes, dont ceux qui sont décrits ci-dessus. Ces énoncés sont aussi fondés sur un certain nombre d'hypothèses qui peuvent se révéler inexactes, y compris, notamment des hypothèses concernant : i) l'environnement concurrentiel; ii) les risques d'exploitation; iii) la direction et les membres du personnel de TECSYS; iv) les investissements des clients de TECSYS; v) les mises en œuvre de projets de clients; vi) la liquidité; vii) la conjoncture économique mondiale actuelle; viii) la mise en œuvre du plan stratégique commercial de TECSYS; ix) le crédit; x) les responsabilités du fait du produit potentielles et autres poursuites dont TECSYS peut être l'objet; xi) les besoins de financement additionnel et la dilution; xii) la liquidité du marché pour les actions ordinaires de TECSYS; xiii) la mise au point de nouveaux produits; xiv) la propriété intellectuelle et autres droits de propriété; xv) la croissance; xvi) les cours du change; xvii) les taux d'intérêt; xviii) l'évolution de la technologie et de la réglementation; xix) l'infrastructure et les applications de technologie de l'information internes; et xx) la cybersécurité.

Bien des facteurs pourraient entraîner que les résultats réels de TECSYS diffèrent considérablement des résultats futurs que ces énoncés prospectifs peuvent énoncer ou laisser entendre. Advenant qu'un ou plusieurs de ces risques ou incertitudes se concrétisent ou que des hypothèses sous-jacentes aux énoncés prospectifs se révèlent inexactes, les résultats réels pourraient différer de façon importante de ceux qui sont décrits aux présentes comme résultats prévus, projetés, espérés, estimatifs ou attendus. Ces facteurs devraient être examinés attentivement et les investisseurs éventuels ne devraient pas accorder une confiance démesurée aux énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs sont faits en date de la présente notice annuelle, et TECSYS n'a pas l'intention de mettre à jour ou de réviser ces énoncés prospectifs et ne s'engage aucunement à le faire.

En plus des autres renseignements présentés ailleurs dans la présente notice annuelle, les souscripteurs éventuels d'actions ordinaires de TECSYS devraient examiner attentivement les facteurs de risque suivants :

Antécédents de pertes; incertitudes quant aux résultats d'exploitation futurs

La société a réalisé des bénéfices nets au cours des sept derniers exercices, mais a subi des pertes au cours de l'exercice terminé le 30 avril 2007. La société continue d'ajuster son modèle d'exploitation pour assurer sa rentabilité. Rien ne garantit toutefois que la société pourra atteindre une rentabilité, notamment durable à l'avenir. En date du 30 avril 2014, la société avait 4,9 millions de dollars de bénéfices non répartis; les antécédents d'exploitation limités de la

société en tant que société ouverte et sa dépendance à l'égard d'un marché caractérisé par une évolution rapide de la technologie rendent difficile, voire impossible la prévision de résultats futurs. Rien ne garantit que la société pourra alimenter une croissance des produits d'exploitation appréciable et notamment durable trimestriellement ou annuellement. La croissance réelle ou potentielle des produits d'exploitation de la société peut ne pas être représentative des résultats d'exploitation futurs. Les charges d'exploitation de la société peuvent par ailleurs augmenter au titre du financement de R&D de plus haut niveau, d'une intensification de ses activités de vente et de commercialisation, du développement de nouveaux circuits de distribution, de l'élargissement de ses capacités de soutien à la clientèle et de l'expansion de ses ressources administratives en vue de sa croissance future. Dans la mesure où ces augmentations des charges d'exploitation précèdent une augmentation des produits d'exploitation ou ne sont pas ultérieurement suivies par une augmentation des produits d'exploitation, l'activité, les résultats d'exploitation et la situation financière de la société pourraient en souffrir lourdement.

Fluctuations des résultats trimestriels

Les résultats d'exploitation trimestriels de la société ont connu par le passé et connaîtront à l'avenir des fluctuations importantes, selon des facteurs comme la demande des produits de la société, 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 la société et ses concurrents, la capacité de la société de développer, de lancer et de mettre en marché de nouveaux produits 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 de ventes, l'éventail de ventes directes et indirectes, les retours de produits et les facteurs économiques généraux entre autres choses.

En particulier, les résultats trimestriels de la société sont touchés par le moment où de nouveaux produits ou de nouvelles versions de produits sont lancés. Les dépenses d'exploitation sont fondées sur les niveaux de revenus prévus à court terme et sont relativement stables et effectuées pendant tout le trimestre. Ainsi, les résultats d'exploitation de la société pourraient être touchés défavorablement et de façon importante si les produits d'exploitation ne sont pas réalisés dans le trimestre prévu. Les résultats trimestriels pourront éventuellement varier en fonction de ces facteurs, entre 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 la société pourront varier sensiblement.

Long cycle de vente et de mise en œuvre

La vente et la mise en œuvre des produits de la société exigent généralement un engagement important de ressources de la part des clients éventuels. Par conséquent, le processus de vente de la société subit souvent des retards liés au long processus d'approbation que supposent d'importantes dépenses en capital. Pour ces raisons et d'autres, le cycle des ventes lié à la licence des produits de la société varie substantiellement d'un client à un autre et dure généralement de six à douze mois, période pendant laquelle la société 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 la société. De plus, à la suite des ventes de licences, la période de mise en œuvre peut durer de six à douze mois pour les services professionnels, la formation du client et l'intégration des produits dans les systèmes existants du client.

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, la société 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 la société, notamment pour des raisons technologiques, de développer et de lancer des produits en temps opportun en réponse aux conditions du marché en évolution ou aux exigences du client pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la société.

La capacité de la société de demeurer concurrentielle dépendra en grande partie de sa capacité de conserver un personnel en R&D 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 la société réussira.

Concurrence

La société 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 la société 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 des produits supérieurs aux produits de la société ou mieux acceptés sur le marché en raison du prix, des circuits commerciaux ou d'autres facteurs.

Gestion de la croissance et dépendance à l'égard de membres clés de la direction et du personnel

La dépendance de la société à l'égard de membres clés de son personnel pour exploiter son entreprise représente un risque de perte d'expertise advenant le départ de ce personnel.

La société est tributaire de l'expérience et des compétences des membres de son équipe de haute direction. La concurrence pour des dirigeants et pour du personnel technique et spécialiste de la mise au point de produits qualifiés dans l'industrie du logiciel est intense et la société pourrait ne pas être en mesure de retenir ou de recruter le personnel dont elle a besoin. Si la société devait ne pas être en mesure de retenir des dirigeants, des représentants des ventes et du personnel technique hautement compétents et d'en recruter d'autres et de les retenir, l'exécution de sa stratégie d'entreprise pourrait échouer.

Risques liés aux acquisitions

La société 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. 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 circonstances ou des événements 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 la société.

Risque de défaut des logiciels

Les logiciels aussi complexes que ceux offerts par la société comportent souvent des erreurs ou des défauts, particulièrement lorsqu'ils sont lancés pour la première fois ou lorsque de nouvelles versions ou améliorations sont offertes. Malgré l'essai de produits, la société 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. La société lance régulièrement de nouveaux produits et périodiquement de nouvelles versions de ses logiciels. Rien ne garantit que, malgré les essais effectués par la société 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.

Risque lié à la protection de la propriété intellectuelle

La société considère que certains aspects de ses activités internes, de ses logiciels et de sa documentation lui appartiennent en propriété exclusive, et se fie notamment à la législation en matière de droits d'auteur, de brevets, de marques de commerce et de secrets commerciaux, à des ententes de confidentialité avec ses employés et des tiers, à des dispositions contractuelles conservatoires (comme celles que contient ses contrats de licence avec des consultants, des vendeurs, des partenaires et des clients) et à d'autres mesures pour conserver ses droits de propriété intellectuelle. Les droits de propriété intellectuelle de la société pourraient être contestés, invalidés, contournés ou copiés, au détriment de la société sur le plan concurrentiel, ce qui pourrait causer notamment la perte d'occasions d'affaires ou de parts de marché et donner lieu à un litige potentiellement coûteux pour faire valoir ou rétablir ses droits. Ces facteurs pourraient avoir un effet défavorable et important sur l'entreprise, les résultats d'exploitation et la situation financière de la société.

Risques de poursuites en contrefaçon de tierces parties

À la connaissance de la société, 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 la société ou ses titulaires de licences à l'égard des produits actuels ou futurs. La société 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 d'activité de la société augmente et que la fonctionnalité de produits dans les différents secteurs d'activité se chevauche.

Utilisation de logiciels de tierces parties

La société utilise certains logiciels aux termes de sous-licences de tierces parties. Rien ne garantit que ces compagnies de logiciels continueront de permettre à la société d'utiliser ces sous-licences selon des modalités raisonnables sur le plan commercial.

Risque de change

Une tranche importante des produits d'exploitation de la société est libellée en dollars américains. Les variations du cours du change entre le dollar américain et d'autres monnaies pourraient avoir un effet défavorable important sur les marges bénéficiaires que la société peut tirer de ses produits et services et une incidence directe sur ses résultats d'exploitation. De temps à autre, la société peut prendre des mesures pour gérer ce risque en exécutant des opérations de couverture du taux de change; rien ne garantit que ces opérations de couverture donneront les résultats escomptés.

Cybersécurité

Les cybermenaces devenant de plus en plus élaborées et persistantes, TECSYS est bien au fait de l'obligation de gérer les risques de perte de données, d'attaque aux virus malveillants ou destructeurs, au sein ou de l'extérieur de l'entreprise. TECSYS a mis au point un programme de sécurité qui évolue au même rythme que ces menaces. Des vérifications indépendantes révèlent que TECSYS n'a été victime d'aucune faille informatique importante et est à renforcer ses protections contre des intrusions et à peaufiner ses plans et procédures de gouvernance en matière de sécurité.

12. AUTRES RENSEIGNEMENTS

La circulaire d'information de la direction de TECSYS pour l'exercice 2014 renferme de l'information supplémentaire concernant notamment la rémunération des administrateurs et des membres de la haute direction et les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs de titres de TECSYS et les titres autorisés à des fins d'émission dans le cadre des plans de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres.

On trouvera de l'information financière supplémentaire dans les états financiers comparatifs et dans le rapport de gestion s'y rapportant de TECSYS pour l'exercice 2014 inclus dans le rapport annuel 2014 de TECSYS.

On peut aussi obtenir de l'information supplémentaire concernant TECSYS sur le site Internet SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

TECSYS Inc.
Relations avec les investisseurs
1, Place Alexis-Nihon
Bureau 800
Montréal (Québec) Canada H3Z 3B8
Tél. 514-866-0001
Télec. : 514-866-3878
Courriel : investor@tecsys.com
Site Web : www.TECSYS.com

ANNEXE A
CHARTRE DU COMITÉ D'AUDIT
DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

1. OBJET

- a) Le comité d'audit a pour principale fonction de surveiller les pratiques de la société en matière de comptabilité et d'information financière et l'audit des états financiers de la société et d'exercer les responsabilités et obligations énoncées ci-après, y compris, notamment d'aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance, entre autres : de l'intégrité des états financiers de la société et de l'information connexe; des contrôles internes sur l'information financière et la gestion des risques; du système de contrôle interne; de la conformité de la société aux exigences applicables (au sens des présentes); du choix de l'auditeur à soumettre à l'approbation des actionnaires; de l'examen des compétences, de l'indépendance et du rendement de l'auditeur; et de l'examen des compétences et du rendement de la direction financière de la société.

2. COMPOSITION ET ORGANISATION

- a) **Composition** – Le comité d'audit se compose d'au moins trois membres indépendants du conseil. Le comité d'audit peut, s'il le juge nécessaire ou souhaitable, inviter des personnes, notamment des membres de la direction de la société, à assister aux réunions du comité d'audit.
- b) **Nomination et destitution des membres du comité d'audit** – Chaque membre du comité d'audit est nommé à titre amovible par le conseil pour un mandat d'un an, ou jusqu'à la première des éventualités suivantes à survenir : a) la clôture de la prochaine assemblée annuelle des actionnaires de la société à laquelle expire le mandat du membre, b) le décès du membre ou c) la démission, la disqualification ou la destitution du membre du comité d'audit ou du conseil. Le conseil peut combler une vacance au sein du comité d'audit.
- c) **Président** – Au moment de la nomination annuelle des membres du comité d'audit, le conseil nomme un président du comité d'audit. Le président doit : être un membre du comité d'audit, présider toutes les réunions du comité d'audit, coordonner l'exécution en bonne et due forme du mandat du comité d'audit, travailler avec la direction à l'élaboration du plan de travail annuel du comité d'audit et de l'ordre du jour des réunions de manière à ce que toutes les affaires que le comité d'audit doit approuver soient bel et bien à l'ordre du jour des réunions, et rédiger des rapports du comité d'audit à l'intention du conseil.
- d) **Indépendance** – Chaque membre du comité d'audit respecte les exigences promulguées par la Bourse de valeurs à la cote de laquelle les titres de la société sont inscrits, ou par une autorité gouvernementale ou un organisme de

réglementation compétent à l'égard de la société, alors en vigueur (collectivement, les « **exigences applicables** ») quant à l'indépendance des membres et à la composition du comité d'audit.

- e) **Compétence financière** – Au moment de sa nomination au comité d'audit, chaque membre du comité d'audit doit avoir la capacité de lire et de comprendre des états financiers fondamentaux, y compris, notamment un bilan, un état des flux de trésorerie et un état des résultats, et ne pas avoir participé à l'établissement des états financiers de la société ou de quelque filiale actuelle de la société à quelque moment au cours des trois derniers exercices. Au moins un membre du comité d'audit a déjà occupé un emploi en finances ou en comptabilité, est titulaire d'une accréditation professionnelle requise en comptabilité ou possède une expérience ou des antécédents comparables qui en font un spécialiste des questions financières, notamment à titre de chef de la direction, de chef des finances ou de membre de la haute direction investi de responsabilités de surveillance des questions financières.

3. RÉUNIONS

- a) **Réunions** – Les membres du comité d'audit tiennent des réunions au besoin dans l'exercice du présent mandat, mais dans tous les cas au moins quatre réunions par année. L'auditeur externe a le droit d'assister et de prendre la parole à chaque réunion du comité d'audit. Le président, en consultation avec le président exécutif du conseil, le chef de la direction, le chef des finances et le secrétaire, établit la fréquence, les dates et l'endroit des réunions du comité d'audit. Le président préside toutes les réunions du comité d'audit auxquelles il assiste, et en son absence, les membres du comité d'audit présents à la réunion peuvent nommer un président parmi eux.
- b) **Secrétaire et procès-verbaux** – Le secrétaire de la société, ou son délégataire ou quelque autre personne à la demande du comité d'audit, est secrétaire des réunions du comité d'audit. Le secrétaire de la société tient et conserve les procès-verbaux des réunions du comité d'audit et les soumet ultérieurement à l'approbation du comité d'audit.
- c) **Quorum** – Une majorité des membres du comité d'audit constitue un quorum.
- d) **Accès aux membres de la direction et à des conseillers externes** – Le comité d'audit a libre accès aux membres de la direction et aux membres du personnel de la société et aux livres et registres de la société, et peut de temps à autre tenir des réunions extraordinaires ou des réunions régulières ou une partie des réunions régulières avec l'auditeur, le chef des finances, le chef de la direction ou le président exécutif du conseil. Le comité d'audit est habilité à retenir les services de conseillers externes, notamment juridiques, et est habilité à fixer et à payer la rémunération de ces conseillers, conformément à la réglementation des ACVM. La société fournit les fonds nécessaires, selon les besoins établis par le comité d'audit, pour payer la prestation des services de ces conseillers.

- e) **Réunions en l'absence de la direction** – Le comité d'audit tient des réunions extraordinaires ou régulières, ou des parties des réunions régulières auxquelles les membres de la direction sont exclus. Le comité d'audit tient au moins une fois par année une réunion avec l'auditeur externe à laquelle les membres de la direction sont exclus.

4. FONCTIONS ET RESPONSABILITÉ

Le comité d'audit est investi des fonctions et des responsabilités indiquées ci-après, et des autres fonctions que le conseil peut lui déléguer expressément et que le conseil est autorisé à lui déléguer en vertu de la législation et de la réglementation. En plus de ces fonctions et responsabilités, le comité d'audit exerce les fonctions d'un comité d'audit prévues par les exigences applicables.

a) Rapports financiers

- i. **Généralités** – Le comité d'audit est chargé de la vérification de l'intégrité des états financiers et de l'information financière de la société. La direction est chargée de l'établissement, de la présentation et de l'intégrité des états financiers et de l'information financière de la société et du caractère adéquat des principes comptables et des politiques de communication de l'information qu'utilise la société. L'auditeur est chargé de l'audit des états financiers consolidés annuels de la société et de la lecture des états financiers intermédiaires non audités de la société.
- ii. **Examen des rapports financiers annuels** – Le comité d'audit examine les états financiers audités consolidés annuels de la société, le rapport de l'auditeur sur ceux-ci et le rapport de gestion connexe de la société (le « rapport de gestion »). Une fois son examen terminé, s'il le juge à propos, le comité d'audit approuve et recommande à l'approbation du conseil les états financiers annuels et le rapport de gestion correspondant.
- iii. **Examen des rapports financiers intermédiaires** – Le comité d'audit examine les états financiers consolidés intermédiaires de la société et le rapport de gestion correspondant. Une fois son examen terminé, s'il le juge à propos, le comité d'audit approuve et recommande à l'approbation du conseil les états financiers intermédiaires et le rapport de gestion connexe.
- iv. **Examen des considérations** – Dans le cadre de son examen des états financiers annuels, le comité d'audit :
 - rencontre la direction et l'auditeur pour discuter des états financiers et du rapport de gestion;
 - examine l'information dans les états financiers;

- examine le rapport d’audit et les autres commentaires de l’auditeur;
 - discute avec la direction, l’auditeur et les conseillers juridiques, au besoin, de quelque instance ou autre éventualité pouvant avoir un effet défavorable important sur les états financiers;
 - examine les questions de comptabilité critiques et autres estimations et appréciations importantes sous-jacentes aux états financiers présentés par la direction;
 - examine les effets importants des mesures réglementaires en matière de comptabilité et des structures hors bilan sur les états financiers présentés par la direction;
 - examine les changements importants apportés aux conventions comptables et aux pratiques comptables et leur répercussion sur les états financiers présentés par la direction;
 - examine le rapport de la direction sur l’efficacité des contrôles internes sur l’information financière;
 - examine les facteurs que la direction considère être des facteurs susceptibles d’avoir une incidence sur les résultats financiers futurs;
 - examine les résultats de la politique relative à la procédure de traitement des plaintes du comité d’audit de la société; et
 - examine quelque autre question, relative aux états financiers, portée à son attention par l’auditeur ou la direction, ou qui doit être communiquée au comité d’audit aux termes des conventions comptables, des normes d’audit ou des exigences applicables.
- v. ***Approbat*** ***ion d’autres informations financières*** – Le comité d’audit examine et s’il le juge à propos, approuve et recommande à l’approbation du conseil l’information financière dans un prospectus ou dans quelque autre document de placement de titres de la société, communiqué de presse, dans lequel sont divulgués des résultats financiers de la société ou autre information financière importante, y compris quelque indication financière d’analystes d’agences de notation ou par ailleurs diffusée dans le public.

b) Auditeur

- i. ***Généralités*** – Le comité d’audit est chargé de la surveillance du travail de l’auditeur, y compris, notamment le travail de l’auditeur dans le cadre de l’établissement et de la publication d’un rapport d’audit, de l’exécution

d'autres « services d'audit », d'examens ou d'attestations ou d'autres travaux connexes.

- ii. ***Nomination et rémunération*** – Le comité d'audit examine et choisit la candidature de l'auditeur et en recommande l'approbation aux actionnaires. Le comité d'audit est habilité, à terme, à approuver l'ensemble des conditions et des honoraires de la mission d'audit, y compris le plan d'audit de l'auditeur.
- iii. ***Règlement des désaccords*** – Le comité d'audit règle les désaccords entre la direction et l'auditeur quant aux questions d'information financière portées à son attention.
- iv. ***Discussions avec l'auditeur*** – Au moins une fois par année, le comité d'audit discute avec l'auditeur des questions dont il doit, en vertu des normes d'audit applicables, discuter avec l'auditeur, y compris, notamment les questions dont il doit discuter en vertu du *Statement on Auditing Standards 61*, en sa version modifiée ou complétée, le cas échéant.
- v. ***Plan d'audit*** – Au moins une fois par année, le comité d'audit examine un sommaire du plan d'audit annuel de l'auditeur. Le comité d'audit étudie et examine avec l'auditeur les modifications importantes apportées à l'étendue du plan.
- vi. ***Information intermédiaire*** – Le comité d'audit examine les commentaires ou observations de l'auditeur après la lecture de l'auditeur des états financiers non audités intermédiaires de la société.
- vii. ***Indépendance de l'auditeur*** – Au moins une fois par année, et avant que l'auditeur ne publie son rapport sur les états financiers annuels, le comité d'audit : obtient de l'auditeur une attestation écrite officielle décrivant l'ensemble des liens entre l'auditeur et la société; discute avec l'auditeur des liens ou des services divulgués pouvant influencer sur l'objectivité ou l'indépendance de l'auditeur; et obtient une confirmation écrite de l'auditeur qu'il est objectif et indépendant au sens des règles de déontologie/du code d'éthique applicable adopté par l'institut ou l'ordre des comptables professionnels agréés provincial à laquelle il appartient, et au sens des autres exigences applicables. Le comité d'audit prend les mesures nécessaires à la surveillance de l'indépendance de l'auditeur.
- viii. ***Évaluation et rotation de l'associé principal*** – Au moins une fois par année, le comité d'audit examine les compétences et le rendement du ou des associés principaux de l'auditeur. Le comité d'audit obtient de l'auditeur à chaque année un rapport attestant que l'associé principal de l'auditeur n'a pas agi en cette qualité pendant plus de sept exercices de la société et que l'équipe de mission possède collectivement l'expérience et

les compétences pour exécuter un audit en bonne et due forme. Le comité d'audit obtient et examine, au moins une fois par année, un rapport décrivant l'information sur le contrôle de la qualité interne de l'auditeur et les questions soulevées lors du dernier examen de contrôle de la qualité interne.

- ix. ***Obligation d'approbation préalable des services non liés à l'audit*** – Le comité d'audit approuve à l'avance les services non liés à l'audit que l'auditeur doit rendre à la société et qu'il juge souhaitables conformément aux exigences applicables et aux politiques et procédures approuvées par le conseil. Le comité d'audit peut déléguer le pouvoir d'approbation préalable à un membre du comité d'audit. Les décisions du délégataire du comité d'audit doivent être présentées à l'ensemble du comité d'audit à la prochaine réunion régulière du comité d'audit.
- x. ***Approbation des politiques d'embauche*** – Le comité d'audit examine et approuve les politiques d'embauche de la société concernant les associés, employés et anciens associés et employés de l'actuel et ancien auditeur externe de la société.

c) Contrôles internes et gestion des risques

- i. ***Généralités*** – Le comité d'audit examine les systèmes de contrôles internes et de gestion des risques de la société.
- ii. ***Établissement, examen et approbation*** – Le comité d'audit enjoint à la direction de mettre en œuvre et de maintenir des systèmes de contrôles internes appropriés conformément aux exigences applicables et aux indications, y compris le contrôle interne sur l'information financière, et d'examiner, d'évaluer et d'approuver ces procédures. Au moins une fois par année, le comité d'audit étudie et examine avec la direction et l'auditeur :
 - l'efficacité, ou les faiblesses ou lacunes : de la structure ou de l'exécution des contrôles internes de la société (y compris les contrôles et la sécurité du système d'information informatisé); du cadre de contrôle global pour la gestion des risques de l'entreprise, y compris les principaux risques financiers, les principaux risques de sécurité et les risques liés à la continuité des activités; des contrôles en matière de comptabilité et d'information financière (y compris, notamment les contrôles sur l'information financière), des contrôles non financiers, des contrôles législatifs et réglementaires et de l'effet des faiblesses décelées dans les contrôles internes sur les conclusions de la direction;
 - les changements importants concernant le contrôle interne sur l'information financière qui ont été divulgués ou qui sont

envisagés, y compris ceux dans les documents que la société dépose régulièrement aux termes de la réglementation;

- des questions importantes soulevées dans le cadre d'une demande de renseignements ou d'une enquête des autorités de réglementation de la société;
- des programmes de prévention et de détection de la fraude de la société, y compris des défaillances des contrôles internes susceptibles de compromettre l'intégrité de l'information financière ou d'exposer la société à d'autres pertes importantes liées à la fraude interne ou externe, et de l'ampleur de ces pertes et des mesures disciplinaires en cas de fraude prises par la direction ou d'autres employés qui exercent de hautes fonctions quant à l'information financière; et
- des questions importantes connexes et des recommandations de l'auditeur et des réponses de la direction, y compris, notamment le calendrier de mise en œuvre des recommandations visant à corriger les faiblesses des contrôles internes sur l'information, notamment financière.

- d) ***Conformité aux exigences législatives et réglementaires*** – Le comité d'audit examine les rapports du secrétaire de la société et d'autres membres de la direction sur : des questions juridiques et de conformité, notamment les instances en cours ou imminentes susceptibles d'avoir une incidence importante sur la société; l'efficacité des politiques en matière de conformité de la société; et les communications importantes reçues des autorités de réglementation. Le comité d'audit examine l'évaluation et les déclarations de la direction à des exigences applicables particulières, et les plans de la direction visant à remédier à quelque lacune, le cas échéant.
- e) ***Traitement des plaintes par le comité d'audit*** – Le comité d'audit établit une procédure pour a) la réception, la conservation et le traitement des plaintes que la société reçoit relativement à la comptabilité, aux contrôles comptables internes ou à des questions d'audit; et b) la soumission anonyme et confidentielle par les employés de la société de préoccupations concernant des questions douteuses en matière de comptabilité ou d'audit. Le comité d'audit examine les plaintes ou préoccupations reçues et, s'il détermine que la question mérite une enquête plus approfondie, enjoint au président du comité d'audit de retenir les services de conseillers externes, au besoin ou s'il le juge souhaitable, pour mener une enquête sur la question, et travaille avec la direction et le chef du contentieux à une résolution acceptable de la question.
- f) ***Déclaration du comité d'audit*** – Le comité d'audit prépare, examine et approuve les déclarations que le comité d'audit doit faire conformément aux exigences applicables dans les documents d'information de la société.

- g) **Délégation** – Le comité d’audit peut, dans la mesure où les exigences applicables le permettent, déléguer s’il le juge approprié à un sous-comité l’examen d’une question qui relève de sa compétence.

5. REDDITION DE COMPTES AU CONSEIL

Le président rend compte au conseil, conformément aux exigences applicables ou si le comité d’audit le juge nécessaire ou à la demande du conseil, sur les questions soulevées aux réunions du comité d’audit et, s’il y a lieu, présente à l’approbation du conseil les recommandations du comité d’audit.

6. GÉNÉRALITÉS

Le comité d’audit, dans la mesure où les exigences applicables le permettent, a le pouvoir additionnel d’exercer, comme il peut le juger raisonnablement nécessaire ou souhaitable, ses pouvoirs et fonctions aux termes du présent mandat.

7. VALIDITÉ DE LA CHARTE DU COMITÉ D’AUDIT

Le conseil a examiné et approuvé la présente charte le 17 avril 2014.