

Le présent prospectus ne constitue une offre publique de ces titres que dans les territoires où ils peuvent être légalement offerts en vente; les titres ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Aucune commission des valeurs mobilières ni aucune autorité similaire au Canada ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus et toute affirmation contraire constitue une infraction.

Les titres offerts aux présentes n'ont pas été et ne seront pas enregistrés en vertu du United States Securities Act of 1933 ou de toute autre loi sur les valeurs mobilières d'un État américain. En conséquence, sauf si la loi l'autorise, les titres ne peuvent être offerts ni vendus dans les États-Unis d'Amérique et le présent prospectus ne constitue pas une offre de vente ni une sollicitation d'offre d'achat desdits titres à l'intérieur des États-Unis.

Premier appel public à l'épargne

Le 24 juillet 1998



MedcomSoft Inc.

Maximum : 1 666 667 actions ordinaires (2 000 000 \$)

Minimum : 1 250 000 actions ordinaires (1 500 000 \$)

et

533 333 actions ordinaires

à être émises à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux

et

466 666 actions ordinaires

à être émises à l'exercice des seconds bons de souscription spéciaux

Le présent prospectus qualifie le placement d'un minimum de 1 250 000 et d'un maximum de 1 666 667 actions ordinaires (les «actions ordinaires») de MedcomSoft Inc. («MedcomSoft»). Le prix des actions ordinaires offertes aux présentes a été déterminé par voie de négociation entre MedcomSoft et Rampart Securities Inc. (le «Placeur pour compte»).

Prix : 1,20 \$ par action ordinaire

	Prix d'offre	Rémunération du Placeur pour compte ⁽¹⁾	Produit net pour MedcomSoft ⁽²⁾
Par action ordinaire	1,20 \$	0,12 \$	1,08 \$
Total – Minimum ⁽³⁾	1 500 000 \$	150 000 \$	1 350 000 \$
– Maximum ⁽³⁾	2 000 000 \$	200 000 \$	1 800 000 \$

- 1) À titre de rémunération supplémentaire, MedcomSoft a convenu d'octroyer au Placeur pour compte une option non cessible (l'«option de rémunération») pour acheter, au maximum, un nombre d'actions ordinaires égal à 10 % du nombre d'actions ordinaires placées entre le minimum et le maximum offerts par les présentes, en tout temps dans les deux ans suivant la présente émission à un prix de levée de 1,20 \$ par action ordinaire ainsi acquise. Le présent prospectus qualifie l'octroi de la moitié de l'option de rémunération. Voir la rubrique «Mode de placement».
- 2) Avant déduction des frais d'émission estimés à 100 000 \$ qui, comme la rémunération du Placeur pour compte, seront payés à même le produit de la présente émission.
- 3) MedcomSoft a octroyé au Placeur pour compte une option pouvant être levée pendant une période de 60 jours suivant la clôture de la présente émission et permettant d'acquérir, au maximum, un nombre d'actions ordinaires égal à 10 % du nombre d'actions ordinaires placées entre le minimum et le maximum offerts par les présentes, selon les modalités spécifiées aux présentes (l'«option pour attribution excédentaire»). Si l'option pour attribution excédentaire est levée en totalité, le prix d'offre total sera d'un minimum de 1 650 000 \$ et d'un maximum de 2 200 000 \$, la rémunération du Placeur pour compte s'élèvera à un minimum de 165 000 \$ et à un maximum de 220 000 \$ et le produit net revenant à MedcomSoft s'élèvera à un minimum de 1 485 000 \$ et à un maximum de 1 980 000 \$. Le présent prospectus qualifie également le placement de toute action ordinaire émise lors de la levée de l'option pour attribution excédentaire. Voir la rubrique «Mode de placement».

PLACEUR POUR COMPTE :
RAMPART SECURITIES INC.
 55, University Avenue
 Bureau 1000
 Toronto (Ontario) M5J 2P8
 Téléphone : (416) 867-6000
 Sans frais : 1 800 616-8858
 Télécopieur : (416) 867-6137

Le prix d'émission de 1,20 \$ par action ordinaire offerte aux termes du présent placement excède, dans le cas de l'émission minimale, de 1,12 \$ et, dans le cas de l'émission maximale, de 1,10 \$ l'actif corporel net consolidé attribuable à chaque action ordinaire au 30 avril 1998, compte tenu de la présente émission d'actions ordinaires et de l'émission d'actions ordinaires à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de la levée de l'option pour attribution excédentaire, de la levée de l'option de rémunération, de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier et de l'exercice des seconds bons de souscription de courtier, ce qui représente un facteur de dilution de 93 % dans le cas de l'émission minimale et de 92 % dans le cas de l'émission maximale. Voir la rubrique «Dilution». **Il n'y a actuellement aucun marché sur lequel les actions ordinaires de MedcomSoft peuvent être vendues, et rien ne permet d'assurer qu'un marché se développera. Tout investissement dans les actions ordinaires offertes par les présentes est de nature spéculative à cause des antécédents d'exploitation limitée, la situation financière de MedcomSoft et le stade actuel de son développement. L'achat d'actions ordinaires est seulement approprié pour des investisseurs qui sont conscients des risques, et qui ont la capacité et la volonté d'accepter le risque de perdre tout le capital investi. Voir la rubrique «Facteurs de risque».**

Le Placeur pour compte offre conditionnellement, au meilleur de ses efforts, les actions ordinaires faisant l'objet des présentes, sous réserve de vente antérieure, si elles sont et quand elles seront émises et vendues par MedcomSoft et remises au Placeur pour compte conformément aux conditions contenues dans la convention de placement pour compte décrite à la rubrique «Mode de placement», et sous réserve de l'approbation de certaines questions juridiques par Gowling, Strathy & Henderson, pour le compte de MedcomSoft.

La présente émission est effectuée sous réserve d'une souscription minimum de 1 250 000 actions ordinaires pour un produit brut de 1 500 000 \$. La clôture devrait avoir lieu le ou vers le 6 août 1998, si le nombre minimum de souscriptions n'est pas reçu dans les soixante (60) jours suivant l'octroi du visa pour le présent prospectus par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario ou dans tout autre délai autorisé par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et accepté par le Placeur pour compte, la totalité du produit de souscription relatif à la présente émission (mais non à la première et à la seconde émission de bons de souscription spéciaux) sera retourné aux souscripteurs sans intérêt ni déduction par Compagnie Montréal Trust du Canada qui détiendra le produit de toutes les souscriptions en fideicommiss jusqu'à la clôture de la présente émission. Les souscriptions seront reçues sous réserve de rejet ou de répartition en totalité ou en partie, et l'émetteur se réserve le droit de clôturer les registres de souscription en tout temps sans préavis. La totalité du produit de la souscription reçu par le Placeur pour compte sera déposé en fiducie auprès de la Compagnie Montréal Trust du Canada, en attente de la clôture de la présente émission. Il est prévu que les certificats définitifs des actions ordinaires seront disponibles pour livraison à la clôture, qui est prévue se tenir le ou vers le 6 août 1998, ou à toute autre date qui peut être convenue. Voir la rubrique «Mode de placement».

De l'avis de Gowling, Strathy & Henderson, conseillers juridiques de MedcomSoft, les actions ordinaires seront admissibles à des fins de placement, sous réserve de certaines règles. Voir la rubrique «Admissibilité à des fins de placement».

Le présent prospectus qualifie également le placement de 533 333 actions ordinaires à être émises sans paiement supplémentaire à l'exercice ou à l'exercice réputé de 533 333 bons de souscription spéciaux (les «premiers bons de souscription spéciaux») émis par MedcomSoft le 25 février 1998. Chaque premier bon de souscription spécial a été émis à un prix de 0,75 \$ et donne à son porteur le droit, à l'exercice ou à l'exercice réputé dudit bon de souscription, de recevoir une action ordinaire sans paiement supplémentaire après le 25 février 1998 et jusqu'à 16 heures 30 (heure de Toronto) (la «première heure d'expiration») à la première des dates suivantes : (i) cinq jours ouvrables après la date à laquelle la Commission des valeurs mobilières du Québec a octroyé un visa pour le présent prospectus; et (ii) le 25 février 1999. Si la Commission des valeurs mobilières du Québec n'a pas octroyé un visa pour le présent prospectus avant le 24 juillet 1998, le porteur aura le droit, à l'exercice ou à l'exercice réputé des premiers bons de souscription spéciaux, en tout temps ultérieurement, de recevoir 0,1 action ordinaire supplémentaire pour chaque premier bon de souscription spécial, sous réserve de rajustement dans certains cas, sans le paiement d'aucune contrepartie supplémentaire. Voir la rubrique «Mode de placement».

Le présent prospectus qualifie également le placement de 466 666 actions ordinaires à être émises sans paiement supplémentaire à l'exercice ou à l'exercice réputé de 466 666 bons de souscription spéciaux (les «seconds bons de souscription spéciaux») émis par MedcomSoft le 24 mars 1998. Chaque second bon de souscription spécial a été émis à un prix de 0,75 \$ et donne à son porteur le droit, à l'exercice ou à l'exercice réputé dudit bon de souscription, de recevoir une action ordinaire sans paiement supplémentaire après le 24 mars 1998 et jusqu'à 16 heures 30 (heure de Toronto) (la «seconde heure d'expiration») à la première des dates suivantes : (i) cinq jours ouvrables après la date à laquelle la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a octroyé un visa (définitif) pour le présent prospectus; et (ii) le 24 mars 1999. Si la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario n'a pas octroyé un visa (définitif) pour le présent prospectus avant le 21 août 1998, le porteur aura le droit, à l'exercice ou à l'exercice réputé des premiers bons de souscription spéciaux, en tout temps ultérieurement, de recevoir 0,1 action ordinaire supplémentaire pour chaque second bon de souscription spécial, sous réserve de rajustement dans certains cas, sans le paiement d'aucune contrepartie supplémentaire. Voir la rubrique «Mode de placement».

	Prix d'offre	Rémunération du Placeur pour compte ⁽¹⁾	Produit net pour MedcomSoft
Par premier bon de souscription spécial	0,75 \$	0,075 \$	0,675 \$
Total	400 000 \$	40 000 \$	360 000 \$ ⁽²⁾
Par second bon de souscription spécial	0,75 \$	0,075 \$	0,675 \$
Total	350 000 \$	35 000 \$	315 000 \$ ⁽²⁾

1) En vertu d'une convention de placement pour compte datée du 25 février 1998 (la «première convention de placement pour compte»), MedcomSoft a émis en faveur du Placeur pour compte, à titre de rémunération supplémentaire, un bon de souscription non cessible de rémunération pour courtage (le «premier bon de souscription de rémunération») donnant au Placeur pour compte le droit d'acquérir, sans contrepartie supplémentaire, des bons de souscription de courtier (les «premiers bons de souscription de courtier»), donnant au Placeur pour compte le droit d'acquérir en tout temps avant le 25 février 2000 jusqu'à 53 333 actions ordinaires au prix de 0,75 \$ par action ordinaire. Le présent prospectus qualifie également le placement du nombre de premiers bons de souscription de courtier permettant au Placeur pour compte d'acquérir 26 666 actions ordinaires de MedcomSoft à l'exercice desdits premiers bons de souscription de courtier à être émis sans paiement supplémentaire à l'exercice ou à l'exercice réputé du premier bon de souscription de rémunération. En vertu d'une convention de placement pour compte datée du 23 mars 1998 (la «seconde convention de placement pour compte»), MedcomSoft a émis en faveur du Placeur pour compte, à titre de rémunération supplémentaire, un bon de souscription non cessible de rémunération pour courtage (le «second bon de souscription de rémunération») donnant au Placeur pour compte le droit d'acquérir, sans contrepartie supplémentaire, des bons de souscription de courtier (les «seconds bons de souscription de courtier») donnant au Placeur pour compte le droit d'acquérir en tout temps avant le 24 mars 2000 jusqu'à 46 666 actions ordinaires au prix de 0,75 \$ par action ordinaire. Le présent prospectus qualifie également le placement du nombre de seconds bons de souscription de courtier donnant au Placeur pour compte le droit d'acquérir 23 333 actions ordinaires de MedcomSoft à l'exercice desdits seconds bons de souscription de courtier à être émis sans paiement supplémentaire à l'exercice ou à l'exercice réputé du second bon de souscription de rémunération.

2) Avant déduction des frais de l'émission des premiers bons de souscription spéciaux et des frais de l'émission des seconds bons de souscription spéciaux. Les frais de l'émission des premiers bons de souscription spéciaux se sont élevés à 41 000 \$ (des honoraires pour vérification diligente de 20 000 \$, une rémunération de 16 000 \$ pour l'accomplissement du travail et des frais juridiques de 5 000 \$) et, comme la rémunération du Placeur pour compte, ont été payés à même le produit de l'émission des premiers bons de souscription spéciaux. Les frais de l'émission des seconds bons de souscription spéciaux se sont élevés à 5 350 \$ (des frais juridiques de 5 350 \$) et ont été payés, comme la rémunération du placeur pour compte, à même le produit de l'émission des seconds bons de souscription spéciaux.

Le prix d'émission par action ordinaire à être émise à l'exercice ou à l'exercice réputé d'un premier bon de souscription spécial émis à 0,75 \$ le bon excède de 0,77 \$ l'actif corporel net consolidé attribuable à chaque action ordinaire au 30 avril 1998, compte tenu de l'émission des actions ordinaires devant être émises à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier; ce qui représente un facteur de dilution de 103 %. Le prix d'émission par action ordinaire à être émise à l'exercice ou à l'exercice réputé d'un second bon de souscription spécial émis à 0,75 \$ le bon excède de 0,75 \$ l'actif corporel net consolidé attribuable à chaque action ordinaire au 30 avril 1998, compte tenu de l'émission des actions ordinaires à être émises suite à l'exercice des seconds bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier et des seconds bons de souscription de courtier, ce qui représente un facteur de dilution de 100 %.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
SOMMAIRE DU PROSPECTUS.....	5	EMPLOI DU PRODUIT	23
La Société	5	DIRECTION DE LA COMPAGNIE.....	24
Détails du présent placement	5	Administrateurs et dirigeants	24
Détails de la première et de la seconde émission de bons de souscription spéciaux.....	5	Équipe de direction	24
Emploi du produit	6	Administrateurs externes	25
Politique de dividendes	6	CONTRATS D'EMPLOI	26
Facteurs de risque	6	RÉGIE D'ENTREPRISE	26
Devise	8	RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS	26
Principales informations financières	8	Rémunération des dirigeants nommés	26
LA SOCIÉTÉ	9	Assurance-vie de personne clé	27
FEUILLE DE ROUTE	9	Rémunération des administrateurs	27
MARCHÉ VISÉ	9	Assurance des administrateurs et des dirigeants	27
Vue d'ensemble de l'industrie	9	Endettement des administrateurs et des dirigeants	27
Contrôle des coûts	10	OPTIONS D'ACHAT D' ACTIONS ORDINAIRES	27
Structure de l'industrie	10	MODE DE PLACEMENT	28
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ	11	Premier appel public à l'épargne	28
Produits et services connexes	11	Première émission de bons de souscription spéciaux	28
Technologie	11	Seconde émission de bons de souscription spéciaux	29
Aperçu des produits	11	ACTIONS ENTIÈRES	31
DB Glue	11	DILUTION	31
MedWorks	11	Présent premier appel public à l'épargne	31
MedWorks – IDCI	13	Première émission de bons de souscription spéciaux et seconde émission de bons de souscription spéciaux	32
MedWorks – Physician	13	FACTEURS DE RISQUE	32
MedWorks – Primary Care Clinic	13	Absence de marché public	32
MedWorks – Radiology	13	Dilution	33
MedWorks – HIS (Hospital Information System)	13	Gestion de la croissance	33
Services	14	Recrutement et maintien des employés clés	33
Caractéristiques générales de la gamme MedWorks	14	Besoins de financement supplémentaire	33
Application évoluée et moteur d'intégration	14	Développement des marchés	33
Gestionnaire centralisé d'informations sur les patients	14	Concurrence	33
Indépendance vis-à-vis des intervenants	14	Actionnaires principaux	33
Plate-forme ouverte et évolutive	14	Antécédents d'exploitation limités	34
Utilisation des dernières technologies pour une plus grande durée de vie	14	Trésorerie négative et absence de bénéfices	34
Une équipe de recherche et développement travaillant à temps plein	14	Changement technologique	34
Année 2000	15	Année 2000	34
Nos installations	15	Réglementation gouvernementale	34
Notre personnel	15	Sécurité	34
Marketing et stratégie commerciale	15	Protection de la propriété intellectuelle	35
Au Canada	15	Dépendance à l'égard de logiciels produits par des tiers	35
Aux États-Unis	16	Risque de changement dans la réglementation étrangère	35
Marché international	16	PLACEMENTS ANTÉRIEURS	35
Alliances stratégiques	16	CONTRATS IMPORTANTS	36
Microsoft Corporation	16	INCIDENCES FISCALES CANADIENNES	37
PharmaNet	17	Introduction	37
Canadian Bidding Alliance	17	Exercice de bons de souscription spéciaux	37
Systems Xcellence Inc.	17	Disposition d'actions ordinaires	38
BNK Informatics Canada Inc.	17	Dividendes sur actions ordinaires	38
Considérations relatives au revenu	17	DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	39
Concurrence	18	VÉRIFICATEURS	39
STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ DE MEDCOMSOFT	19	AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES ET AGENT DES TRANSFERTS ...	39
ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION	19	LITIGES	39
Vue d'ensemble	19	PROMOTEUR	39
Résultat d'exploitation	19	QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE	40
Situation de trésorerie et sources de financement	21	DROITS STATUTAIRES	40
Perspectives	21	GLOSSAIRE	42
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	22	ÉTATS FINANCIERS	45
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	22	ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ ET DU PROMOTEUR	54
POLITIQUE DE DIVIDENDES	22	ATTESTATION DU PLACEUR POUR COMPTE ..	55

ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT

De l'avis de Gowling, Strathy & Henderson, conseillers juridiques de MedcomSoft, l'achat des actions ordinaires à titre de placement ne sera pas interdit à la date de leur émission compte tenu de la législation en vigueur à la date des présentes et sous réserve du respect des normes de prudence en matière de placement et des dispositions et restrictions générales en matière de placement contenues dans les lois mentionnées ci-après (et, s'il y a lieu, de leurs règlements d'application) et, dans certains cas, sous réserve des autres exigences relatives aux politiques, aux méthodes ou aux objectifs de placement, aux termes des lois mentionnées ci-après :

Loi sur les sociétés d'assurance (Canada)

Loi sur les normes de prestation de pension (Canada)

Loi sur les sociétés de fiducie ou de prêts (Canada)

Loi sur les régimes de retraite (Ontario)

Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne (Québec)

Loi sur les régimes complémentaires de retraite (Québec)

De l'avis desdits conseillers juridiques de MedcomSoft, une fois que MedcomSoft sera devenue une «corporation publique» (selon la définition de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) en effectuant le choix approprié et en se conformant aux exigences de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) quant à la répartition de la propriété des actions ordinaires (incluant un minimum de 150 actionnaires détenant chacun un «bloc d'actions» (tel que défini) dont la juste valeur marchande totale n'est pas inférieure à 500 \$), les actions ordinaires devant être émises en vertu de la présente émission ou acquises à l'exercice des bons des souscriptions spéciaux constitueront des placements admissibles aux termes de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) pour les régimes enregistrés d'épargne-retraite, les fonds enregistrés de revenu de retraite et les régimes de participation différée aux bénéfices.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le sommaire qui suit devrait être lu de concert avec les renseignements détaillés et les états financiers présentés ailleurs dans le présent prospectus. Les termes en majuscules figurant dans les présentes et qui ne sont pas autrement définis ont les significations respectives qui leur sont attribuées ailleurs dans le présent prospectus.

La Société

MedcomSoft Inc. est une société de services d'optimisation de soins de santé qui se spécialise dans la conception, la mise au point, la commercialisation et la mise en oeuvre de systèmes d'information pour fournisseurs de soins de santé. Les produits de MedcomSoft peuvent facilement communiquer entre eux et s'intégrer, créant ainsi la fondation essentielle aux réseaux d'information sur la santé communautaire («RISC») et à la télémédecine. Les produits de MedcomSoft se concentrent sur la rationalisation et l'automatisation des processus de gestion de l'ensemble de l'industrie dans le but d'améliorer l'efficacité, de réduire les coûts administratifs et d'améliorer la qualité des soins médicaux par un accès instantané aux renseignements médicaux.

Détails du présent placement

Placement :	Minimum de 1 250 000 actions ordinaires. Maximum de 1 666 667 actions ordinaires.
Prix :	1,20 \$ par action ordinaire.
Montant :	Minimum de 1 500 000 \$. Maximum de 2 000 000 \$.
Dilution :	Le prix d'émission de 1,20 \$ par action ordinaire offerte aux termes du présent placement excède, dans le cas de l'émission minimale, de 1,12 \$ et, dans le cas de l'émission maximale, de 1,10 \$ l'actif corporel net consolidé attribuable à chaque action ordinaire au 30 avril 1998, compte tenu de la présente émission d'actions ordinaires et de l'émission d'actions ordinaires à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de la levée de l'option pour attribution excédentaire, de la levée de l'option de rémunération, de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier et de l'exercice des seconds bons de souscription de courtier, ce qui représente un facteur de dilution de 93 % dans le cas de l'émission minimale et de 92 % dans le cas de l'émission maximale.

Détails de la première et de la seconde émission de bons de souscription spéciaux

Description :	533 333 premiers bons de souscription spéciaux ont été émis par MedcomSoft le 25 février 1998. Chaque premier bon de souscription spécial a été émis à un prix de 0,75 \$ et donne le droit au porteur, à l'exercice ou à l'exercice réputé dudit bon de souscription, de recevoir une action ordinaire sans paiement supplémentaire après le 25 février 1998 et jusqu'à 16 heures 30 (heure de Toronto) (la «première heure d'expiration») à la première des dates suivantes : (i) cinq jours ouvrables après la date à laquelle la Commission des valeurs mobilières de la province de Québec a octroyé un visa pour le présent prospectus; et (ii) le 25 février 1999. 466 666 seconds bons de souscription spéciaux ont été émis par MedcomSoft le 24 mars 1998. Chaque second bon de souscription spécial a été émis à un prix de 0,75 \$ et donne le droit au porteur, à l'exercice ou à l'exercice réputé dudit bon de souscription, de recevoir une action ordinaire sans paiement supplémentaire après le 24 mars 1998 et jusqu'à 16 heures 30 (heure de Toronto) (la «seconde heure d'expiration») à la première des dates suivantes : (i) cinq jours ouvrables après la date à laquelle la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a octroyé un visa (définitif) pour le présent prospectus; et (ii) le 24 mars 1999.
----------------------	---

Dilution :

Le prix d'émission par action ordinaire à être émise à l'exercice ou à l'exercice réputé d'un premier bon de souscription spécial émis à 0,75 \$ le bon excède de 0,77 \$ l'actif corporel net consolidé attribuable à chaque action ordinaire au 30 avril 1998, compte tenu de l'émission des actions ordinaires devant être émises à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier; ce qui représente un facteur de dilution de 103 %. Le prix d'émission par action ordinaire à être émise à l'exercice ou à l'exercice réputé d'un second bon de souscription spécial émis à 0,75 \$ le bon excède de 0,75 \$ l'actif corporel net consolidé attribuable à chaque action ordinaire au 30 avril 1998, compte tenu de l'émission des actions ordinaires à être émises suite à l'exercice des seconds bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier et des seconds bons de souscription de courtier, ce qui représente un facteur de dilution de 100 %.

Emploi du produit

Le produit net estimé de la vente des actions ordinaires offertes par les présentes s'élèvera à environ 1 250 000 \$ pour la présente émission (minimum) ou à 1 700 000 \$ pour la présente émission (maximum), après paiement de la rémunération du Placeur pour compte de 150 000 \$ (maximum 200 000 \$) et des frais de la présente émission estimés à 100 000 \$. Sur le produit total net de la présente émission, environ 300 000 \$ seront utilisés pour financer l'expansion de l'équipe de direction de manière à permettre à MedcomSoft de réaliser les ventes projetées et son plan de mise en marché; 450 000 \$ seront utilisés pour financer les dépenses associées à la réalisation des ventes projetées et du plan de mise en marché pour la gamme *MedWorks* de produits de logiciel reliés aux soins de santé; 200 000 \$ (550 000 \$ dans le cas de l'émission maximale) seront utilisés pour financer la recherche et le développement pour les produits existants et pour les produits complémentaires; et environ 300 000 \$ (400 000 \$ dans le cas de l'émission maximale) seront utilisés pour financer des besoins relatifs au fonds de roulement.

MedcomSoft a déjà reçu un produit brut de 750 000 \$ de la vente des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux, et le produit net de 628 650 \$ de ladite vente a été affecté au financement de la préparation et du lancement initial de la campagne de marketing ainsi qu'au financement de besoins relatifs au fonds de roulement.

Politique de dividendes

Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir les dividendes que les administrateurs de MedcomSoft peuvent déclarer à l'occasion, à même les fonds légalement disponibles à cette fin. MedcomSoft n'a aucune politique de dividendes fixes. Lorsque les circonstances le permettront, il est prévu d'instituer une politique de dividendes visant à maximiser le rendement pour les actionnaires, conformément à toutes les lois applicables et dans la limite des fonds disponibles.

Facteurs de risque

Un investissement dans les actions ordinaires offertes par les présentes comporte certains risques. Les investisseurs doivent considérer avec attention ces facteurs de risque, dont les suivants :

- i) l'absence de marché public — rien ne garantit qu'un marché actif pour les actions ordinaires se développera ou sera maintenu après la présente émission;
- ii) la dilution — les acheteurs des actions ordinaires seront soumis à une dilution immédiate et importante de l'actif corporel net combiné par action ordinaire;
- iii) la gestion de la croissance — la croissance de MedcomSoft présentera des exigences et des contraintes pour ses ressources de gestion et d'exploitation;
- iv) le recrutement et le maintien d'employés clés — le départ de l'un ou de plusieurs des dirigeants de MedcomSoft pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière et les résultats d'exploitation de MedcomSoft;

- v) les besoins de financement supplémentaire — rien ne garantit que MedcomSoft sera en mesure de lever des capitaux additionnels selon des modalités commercialement raisonnables pour financer ses objectifs de croissance;
- vi) le développement des marchés — rien ne garantit que les produits de MedcomSoft bénéficieront d'une acceptation générale ou que les nouveaux marchés adopteront les produits et les procédés de MedcomSoft;
- vii) la concurrence — la direction est d'avis que les principaux concurrents de MedcomSoft représentent un risque important pour MedcomSoft;
- viii) les principaux actionnaires — le Dr. Aita et Lea Aita, s'ils agissent conjointement et de concert, peuvent élire les administrateurs de MedcomSoft et décider de toute question soumise à un vote des actionnaires, à l'exclusion des questions exigeant une résolution spéciale;
- ix) les antécédents d'exploitation limités — puisque MedcomSoft n'a été fondée qu'en juin 1994, les antécédents d'exploitation sur lesquels une évaluation de MedcomSoft, de ses activités et de ses perspectives pourrait être fondée sont limités;
- x) la trésorerie négative et l'absence de bénéfices — rien ne garantit que le revenu futur sera suffisant pour générer les fonds requis pour poursuivre le développement de MedcomSoft et ses activités de marketing;
- xi) le changement technologique — rien ne garantit que MedcomSoft réussira à utiliser de nouvelles technologies avec efficacité ou à adapter sa technologie exclusive aux besoins des clients;
- xii) l'année 2000 — bien que les systèmes de MedcomSoft, ses équipements et ses opérations se conforment aux normes informatiques établies pour le passage de l'an 2000, rien ne garantit que les systèmes des autres sociétés et des organismes gouvernementaux dont les systèmes de MedcomSoft dépendent seront convertis en temps opportun;
- xiii) la réglementation gouvernementale — rien ne garantit que de nouvelles législations ou réglementations ne seront pas promulguées ou que des lois ou des règlements promulgués par des juridictions dont les lois ne s'appliquent pas actuellement aux affaires de MedcomSoft ne deviendront pas ultérieurement applicables;
- xiv) la sécurité — rien ne garantit que les mesures de sécurités de MedcomSoft empêcheront les violations de sécurité et protégeront MedcomSoft contre tout risque de perte qui en résulterait;
- xv) la protection de la propriété intellectuelle — rien ne garantit que les mesures prises par MedcomSoft permettront d'empêcher toute appropriation illicite de sa technologie, ou que les ententes conclues dans ce but seront exécutables;
- xvi) la dépendance à l'égard de logiciels produits par des tiers — rien ne garantit que MedcomSoft serait en mesure de remplacer la fonctionnalité fournie par les logiciels produits par des tiers et actuellement offerts en combinaison avec les produits de MedcomSoft advenant que lesdits logiciels ne soient plus à la disposition de MedcomSoft ou qu'ils deviennent désuets ou incompatibles avec les versions futures des produits de MedcomSoft; et
- xvii) le risque de modification dans la réglementation étrangère — les ventes à l'étranger sont exposées à des risques inhérents aux transactions internationales, dont les obstacles au commerce, les problèmes de dotation en personnel et l'exploitation de services de vente et d'entretien à l'étranger.

Devise

À moins d'indication contraire, tous les montants en dollars mentionnés dans les présentes sont en dollars canadiens.

Principales informations financières

Les tableaux qui suivent présentent les principales informations financières de MedcomSoft, tirées des états financiers de MedcomSoft. Les présentes informations financières doivent être lues en parallèle avec les états financiers, les notes complémentaires qui s'y rapportent ainsi que l'«Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation», lesquels sont inclus ailleurs dans le présent prospectus.

Données tirées de l'état des résultats

	Périodes de dix mois terminées les		Exercices terminés les		
	30 avril 1998	30 avril 1997	30 juin 1997	30 juin 1996	30 juin 1995
	(non vérifié)			(vérifié)	
Produits					
LOGICIELS ET SERVICES					
CONNEXES	22 923	5 930	6 206	0	0
VENTE DE MATÉRIEL	8 196	375	375	0	0
COÛT DES VENTES	8 687	34	924	0	0
Marge bénéficiaire (perte) brute ...	(491)	341	(549)	0	0
	<u>22 432</u>	<u>6 271</u>	<u>5 657</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Charges					
Frais de recherche et développement	247 487	144 030	247 706	217 801	301 012
Frais généraux, de vente et d'administration	607 921	422 640	470 548	127 130	116 449
	855 408	566 670	718 254	344 931	417 461
Crédits d'impôt à l'investissement ..	0	(119 228)	(119 228)	(89 168)	0
Total des charges	<u>855 408</u>	<u>447 442</u>	<u>599 026</u>	<u>255 763</u>	<u>417 461</u>
Autres produits					
Frais de consultation	0	0	0	0	107 500
Vente de droits de commercialisation	0	0	0	0	89 261
Intérêts créditeurs	0	1 635	3 253	4 916	0
Total des autres produits	<u>0</u>	<u>1 635</u>	<u>3 253</u>	<u>4 916</u>	<u>196 761</u>
Perte nette	<u>(832 976)</u>	<u>(439 536)</u>	<u>(590 116)</u>	<u>(250 847)</u>	<u>(220 700)</u>

Données tirées du bilan

	Aux			
	30 avril 1998	30 avril 1997	30 juin 1997	30 juin 1996
	(non vérifié)		(vérifié)	
Actif à court terme	266 706	79 177	7 535	45 457
Total de l'actif	317 664	135 283	71 841	91 031
Passif à court terme	253 474	232 369	299 507	48 581
Passif à terme	0	375 536	395 536	375 536
Capitaux propres (négatifs)	64 190	(472 622)	(623 202)	(333 086)

LA SOCIÉTÉ

MedcomSoft a été constituée en vertu du *Business Corporations Act* (Ontario) par dépôt de statuts constitutifs datés du 23 juin 1994, en Ontario. Son siège social et sa principale place d'affaires sont situés au 2025, Sheppard Avenue East, bureau 2206, Toronto (Ontario), Canada, M2J 1V7.

FEUILLE DE ROUTE

La compagnie MedcomSoft a été fondée afin de répondre aux besoins qu'éprouvent les fournisseurs de soins de santé en matière de services et de maîtrise des coûts. Pour atteindre cet objectif, MedcomSoft développe et implante des solutions logicielles destinées aux réseaux étendus d'information sur la santé communautaire («RISC»).

La stratégie de la direction s'articule autour de deux idées-forces : d'une part, offrir des outils pouvant aider les fournisseurs de services et les administrateurs du secteur de la santé à créer, analyser et transmettre de l'information; d'autre part, faciliter les processus d'accès, de diffusion et d'analyse des données relatives aux soins de santé, dans une optique de gestion intégrée et de réduction des coûts.

MedcomSoft a ainsi conçu un certain nombre de produits et de services originaux qu'elle s'apprête à commercialiser à grande échelle. *DB Glue* et *MedWorks* constituent les produits et applications de base de MedcomSoft. Les applications de MedcomSoft développées pour des utilisateurs spécifiques sont *MedWorks Physician*, *MedWorks Primary Care Clinic*, *MedWorks Radiology* et *MedWorks HIS (Hospital Information System)*.

MARCHÉ VISÉ

Le marché des soins de santé optimisés est celui dans lequel évoluent les entreprises désireuses d'aider les intervenants du secteur de la santé (comme par exemple les fournisseurs de soins, les payeurs et les patients) à réduire les coûts et à améliorer la qualité des résultats grâce à l'utilisation intensive de la technologie. Les entreprises en question offrent des solutions logicielles, des technologies, des bases de données, des services d'impartition, ainsi que des systèmes de traitement des transactions et de gestion de la demande.

Selon la direction, les défis que doit actuellement relever le secteur des services de santé se traduisent par d'intéressantes possibilités d'affaires pour les entreprises qui oeuvrent dans le domaine de l'optimisation de ces services.

Vue d'ensemble de l'industrie

Si le traitement de l'information est au coeur des services de santé, il n'en reste pas moins vrai que les données, quand elles sont disponibles, restent fragmentaires. MedcomSoft est consciente que l'hospitalisation d'un patient met directement à contribution un grand nombre de travailleurs du secteur de la santé (médecins, membres du personnel infirmier, techniciens, pharmaciens, etc.). Chacun d'eux joue, par rapport aux autres, le rôle de source d'informations utile ou cruciale, mais ces informations sont le plus souvent consignées sur papier ou dans des systèmes électroniques non interreliés. La direction croit que l'une des principales critiques émises à l'encontre du système de services de santé américain est le manque de continuité entre les différents intervenants. Une importante lacune concerne notamment les dossiers des patients pour lesquels on constate une mauvaise intégration des informations relatives aux consultations internes et de celles qui se rattachent aux consultations externes.

Le mode de paiement traditionnel des soins de santé (à l'acte) accentue l'inefficacité du système. Plus on prodigue de soins, plus la rémunération des fournisseurs de services augmente, quels que soient la pertinence, l'efficacité ou le coût des traitements. La direction reconnaît toutefois que la situation évolue.

Plusieurs intervenants du secteur de la santé s'affairent présentement à convertir leurs systèmes de façon à ce qu'ils soient conformes aux normes informatiques établies pour le passage de l'an 2000. En particulier, le ministère ontarien de la santé a fait l'annonce publique qu'une mise à jour de ses programmes est en cours, à l'issue de laquelle ceux-ci seront en mesure d'accepter à l'entrée des systèmes une identification d'année à quatre chiffres et de répercuter cela à la sortie des systèmes. De plus, le ministère ontarien de la santé a rendu publiques les nouvelles spécifications relatives aux systèmes et a requis de tous les fournisseurs de soins de santé qu'ils convertissent leurs systèmes avant le 18 mars 1999. Avant cette date, les spécifications actuelles continueront d'être acceptées par le ministère de la santé. Cependant, après cette date, seules les nouvelles spécifications seront acceptées par le

ministère de la santé. La direction est d'avis que MedcomSoft peut détenir un avantage sur ses concurrents dont les systèmes ne sont pas conformes aux normes informatiques établies pour le passage de l'an 2000.

Contrôle des coûts

Le secteur des services de santé subit de plus en plus de pressions visant à en réduire les coûts. Si l'on considère le pourcentage du PIB consacré aux soins, le Canada et les États-Unis viennent en tête de tous les pays. Qu'ils soient publics ou privés, les payeurs réduisent les fonds destinés aux services de santé, insistant du même souffle pour que la qualité de ces derniers n'en souffre pas et même qu'elle augmente.

Aux États-Unis, ces pressions ont entraîné la croissance des organismes de gestion intégrée des soins et de prestation de soins de santé intégrés. Ces organismes négocient avec les fournisseurs de soins des ententes de services au nom des payeurs en appliquant de plus en plus le principe de la capitation (les fournisseurs assument une partie du risque financier lié au traitement des patients). Ces organismes négocient avec les fournisseurs de soins de santé des ententes au nom des payeurs; parmi celles-ci, on retrouve un nombre croissant d'ententes en vertu desquelles les fournisseurs de soins de santé reçoivent une somme forfaitaire annuelle calculée en fonction du nombre de patients sous leur responsabilité et indépendante du nombre de visites des patients, ce qui se traduit par une prise en charge partielle du risque financier par les fournisseurs de soins de santé. L'application de ce modèle ne se limite pas aux États-Unis. Le projet pilote de réforme des soins primaires privilégie une approche centrée sur le patient et axée sur la coordination de services, plaçant l'accent sur la prévention de la maladie, la promotion de la santé et les soins dispensés au sein de la communauté. Le réseau de soins primaires permet aux patients de s'inscrire auprès d'un médecin participant qui fournira des services de soins de santé primaires aux patients. Les médecins faisant partie du réseau de soins primaires sont en mesure d'avoir accès électroniquement aux dossiers médicaux des patients et de recevoir, par la voie électronique et en toute sécurité, de l'information provenant des autres fournisseurs de services de soins de santé. Le ministère ontarien de la santé a annoncé qu'il s'attend à ce que le système soit en fonctionnement d'ici janvier 1999. Dans le cadre du projet pilote de réforme des soins primaires dévoilé récemment, le ministère ontarien de la santé et l'Ontario Medical Association (OMA) étudient différents modèles de rémunération, notamment le paiement per capita (en fonction du nombre de patients inscrits sur les listes des médecins).

Cette prise en charge du risque par les fournisseurs de soins leur impose de gagner en efficacité afin de rester rentables. Il s'agit notamment de refondre les processus de déroulement des opérations afin d'optimiser la productivité. De plus en plus de fournisseurs de soins et d'organismes de santé se tournent donc vers les technologies de l'information qui, selon eux, peuvent faciliter une telle réingénierie, mais aussi leur permettre d'accéder aux données nécessaires à la gestion du risque.

Structure de l'industrie

Malgré les besoins croissants du secteur des soins de santé en matière de technologies de l'information, la direction de MedcomSoft estime que l'infrastructure en place accuse encore de nombreux retards. Une enquête menée récemment indique que les dépenses en technologies de l'information des hôpitaux qui ont fait l'objet de l'enquête représentent en moyenne 0,7 % de leur budget de fonctionnement annuel, alors que dans le secteur des services bancaires et financiers, ce pourcentage s'élève à 6 % (source: Deloitte & Touche, *Emerging Trends in Information Technology*, 1995). Aux États-Unis, on estime que seulement 5 à 10 % des dossiers médicaux sont établis sur support électronique (source: Encyclopedia Britannica Inc., *Medical and Health Annual*, 1996). Selon une enquête sur les dossiers médicaux informatisés, il a été recommandé, entre autres, que les professionnels de la santé devraient adopter le dossier médical informatisé pour normaliser l'établissement de tout dossier se rapportant aux soins prodigués au patient.

La plupart des dépenses consenties en matière de technologies de l'information visent à automatiser les tâches administratives, principalement la facturation, la programmation des rendez-vous et les transcriptions médicales. Mais ce type d'application est considérablement moins avantageux que les outils expressément destinés à l'usage médical qui peuvent réellement favoriser la réduction des coûts liés à l'utilisation de services inadéquats ou redondants. Peu de médecins s'intéressent à ces dernières applications.

Avec l'accentuation des pressions visant à maîtriser les coûts, les fournisseurs de soins vont devoir recourir aux solutions TI s'ils veulent travailler plus efficacement et intégrer des informations qui proviennent généralement de sources dispersées. Dans les prochaines années, le marché des systèmes pour services de santé devrait connaître un

taux de croissance annuelle composé de 15 % et représenter plus de 25 milliards de dollars en 2005. La croissance des fournisseurs indépendants de systèmes informatiques devrait être plus forte que la moyenne dans ce secteur d'activité (source: analyse des investissements effectuée en avril 1996 par Needham & Company, Inc.). Dans ce contexte de croissance rapide, la sous-utilisation actuelle de la technologie par le secteur des soins de santé offre à MedcomSoft l'occasion de rafler les premières places.

ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Produits et services connexes

MedcomSoft a conçu un ensemble de produits et de services qui facilitent la résolution de nombreux problèmes liés à l'acquisition, au stockage et à l'utilisation des données relatives aux soins de santé. Les outils, produits et services de MedcomSoft permettent d'intégrer les systèmes d'information à l'échelle de l'entreprise, d'indexer les dossiers des patients, de regrouper les données cliniques et de faciliter la prise de décision lors de la prestation des soins. De son côté, la direction peut tirer profit de systèmes d'aide à la décision qui prennent en compte les données médicales et financières disponibles à l'échelle de l'entreprise. Enfin, les utilisateurs des solutions MedcomSoft sont en mesure de réduire les coûts liés à la fourniture des soins : ces solutions permettent en effet d'accroître la productivité et d'augmenter la qualité des soins grâce à une meilleure analyse des résultats et à l'amélioration continue des processus de prestation.

Les produits et les services originaux élaborés par MedcomSoft en sont désormais au stade de la commercialisation. La nouvelle gamme de produits de MedcomSoft est actuellement commercialisée en Ontario; elle offre une communication en ligne complète avec le ministère de la santé par EDI et la validation des cartes Santé.

Technologie

Afin de pouvoir personnaliser ses produits et enrichir sa gamme d'applications MedWorks, MedcomSoft s'est consacrée au développement de technologies logicielles originales. Deux produits forment l'ossature de la gamme *MedWorks* : *DB Glue* et *MedWorks – IDCI*.

Aperçu des produits

DB Glue

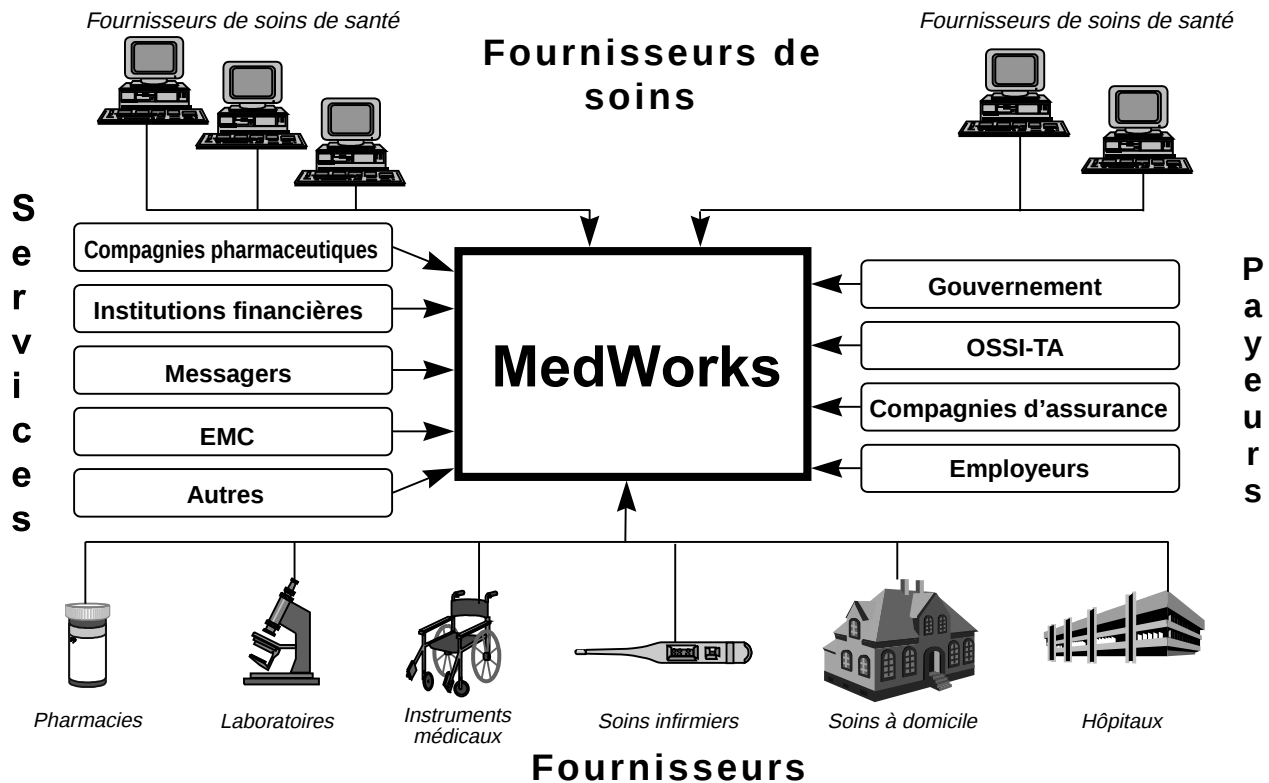
Depuis son lancement, MedcomSoft a choisi Microsoft NT comme environnement de développement standard, et Microsoft Visual C++ comme principal outil de développement d'applications. Afin de pouvoir réutiliser le code déjà développé, MedcomSoft a pris la décision de consacrer sa première année d'existence à l'élaboration d'un moteur générique, *DB Glue*. Conjuguant la puissance et la souplesse de Visual C++, ce moteur générique permet de créer des applications aussi faciles à utiliser que Visual Basic ou Microsoft Access. Avec *DB Glue*, MedcomSoft a fait un pas décisif, puisqu'elle possède désormais un outil de base lui permettant d'implanter sans délai diverses applications. En outre, l'intégration avec les outils Microsoft s'avère rapide et fructueuse. Voici les principales caractéristiques de ce produit :

- mise en relation des commandes de Windows NT et de Windows 95 avec les champs des bases de données;
- synchronisation automatique des ensembles de dossiers (relations «un à plusieurs»);
- remplissage automatique des champs à la création des dossiers (utilisation de valeurs implicites);
- établissement rapide de liens entre les formulaires (ou les boîtes de dialogue) et les bases de données;
- mise en mémoire tampon des dossiers, pour lecture en traversée et affichage rapides;
- conformité aux normes ODBC (l'utilisation du produit ne nécessite aucune connaissance sur les API ODBC);
- réduction du code nécessaire pour créer, modifier ou supprimer des dossiers.

MedWorks

MedcomSoft a conçu un ensemble de produits et de services qui facilitent la résolution de nombreux problèmes liés à l'acquisition, au stockage et à l'utilisation des données relatives aux soins de santé. Les outils, produits et services de MedcomSoft permettent d'intégrer les systèmes d'information à l'échelle de l'entreprise, d'indexer les dossiers des patients, de regrouper les données cliniques et de faciliter la prise de décision lors de la prestation des soins. De son côté, la direction peut tirer profit de systèmes d'aide à la décision qui prennent en compte les données

médicales, financières, etc., disponibles à l'échelle de l'entreprise. Enfin, les utilisateurs des solutions MedcomSoft sont en mesure de réduire les coûts liés à la fourniture des soins : ces solutions permettent en effet d'accroître la productivité et d'augmenter la qualité des soins grâce à une meilleure analyse des résultats et à l'amélioration continue des processus de prestation. La figure ci-dessous montre comment un pourvoyeur de soins de santé connecté au système *MedWorks* peut mettre à profit les ressources dont il dispose :



Le système *MedWorks* est conçu pour fournir en temps réel des informations complètes et intégrées. Sa structuration autour d'activités et de processus commerciaux bien définis a permis de le concevoir en tant qu'ensemble d'applications modulaires. Chacune de ces applications permet de répondre aux besoins particuliers de l'intervenant considéré. Parce qu'il permet l'accès aux informations ainsi que leur diffusion, l'ensemble du système assure une utilisation optimale des ressources en santé.

Voici ce qu'offre le système *MedWorks* :

- des applications clientes de première ligne, conviviales, destinées aux médecins, aux pharmacies, aux laboratoires et aux hôpitaux;
- une interface intelligente (ou «moteur d'intégration») permettant de recueillir les données selon différentes méthodes normalisées;
- des systèmes dorsaux permettant de disposer de référentiels, de fonctions de règlement et de connexions-réseau;
- des applications spécialisées destinées aux payeurs;
- des outils de recherche et d'analyse facilitant l'étude de l'utilisation des ressources et l'évaluation des coûts.

Moyennant le consentement du patient, son dossier médical électronique (ou une partie seulement de ce dossier) peut être consulté par tout fournisseur de services (médecin, pharmacie ou hôpital) relié au réseau. Le processus se résume à insérer sa carte Santé dans le lecteur prévu à cet effet, afin d'accéder au serveur chargé de vérifier l'admissibilité du titulaire. Sur confirmation du payeur, le titulaire peut bénéficier des services voulus; le système consulte alors diverses bases de données afin de regrouper les informations qui constitueront le dossier médical. Seuls les renseignements exigés par le pourvoyeur de soins (en fonction de la configuration du réseau) sont affichés par l'application *MedWorks* de première ligne. Par exemple, une pharmacie peut être autorisée à ne voir que

les prescriptions du patient, tandis que le médecin aura accès à tout son dossier. Cette solution MedcomSoft étant totalement évolutive, il est possible de consulter n'importe quelle base de données, tout dépendant de la configuration du réseau.

MedWorks – IDCI

MedWorks – IDCI (Intelligent Data Collection Interface) constitue le «bureau électronique MedWorks». Cette nouvelle application orientée objet est au cœur du concept MedcomSoft de collecte homogène de données à l'échelle du secteur de la santé. Il s'agit d'un système ouvert dont la structure en couches permet l'utilisation sur réseaux hétérogènes et l'intégration à différents systèmes non MedcomSoft. Véritable application 32 bits, écrit en Microsoft Visual C++, *MedWorks – IDCI* est conçu pour environnement Microsoft Windows NT ou Windows 95, et présente une interface utilisateur graphique complète. Enfin, le produit est conforme aux normes les plus sévères en matière de sécurité et de connectivité.

MedWorks – Physician

MedWorks – Physician a été conçu comme un ensemble de modules intégrés facilitant les tâches médicales et administratives, quel que soit le cadre de travail considéré. Les modules assurent les fonctions suivantes :

- enregistrement des renseignements personnels du patient;
- facturation, soumission et perception électroniques;
- établissement d'un dossier médical électronique complet;
- gestion des antécédents médicaux détaillés;
- gestion flexible des rencontres avec le patient et des examens médicaux;
- établissement électronique des prescriptions;
- demandes d'analyses de laboratoire et mise en forme des résultats;
- examens radiologiques.

MedWorks – Primary Care Clinic

MedWorks – Primary Care Clinic est un produit destiné exclusivement aux cliniques de soins primaires. C'est en fait une version plus puissante de *MedWorks – Physician*. Convenant aussi bien aux petites cliniques qu'aux grandes, cet outil permet de rationaliser toutes les tâches administratives, peu importe que l'établissement fonctionne de manière centralisée ou décentralisée.

MedWorks – Radiology

MedWorks – Radiology permet aux radiologues de manipuler et de diffuser des images numériques, de partager les tâches de diagnostic, de recueillir l'opinion de confrères, de produire des rapports en bonne et due forme, et de consulter les données enregistrées. *MedWorks – Radiology* reconnaît un bon nombre de formats et de types de base de données utilisés en imagerie numérique. La consultation des images ne nécessite donc généralement ni duplication de fichiers ni capacité de stockage supplémentaire.

MedWorks – HIS (Hospital Information System)

En matière de systèmes d'information pour hôpitaux, MedcomSoft a adopté une nouvelle approche modulaire qui assure une communication et une intégration harmonieuses entre ces systèmes et les autres applications *MedWorks* («Physician», «Clinic», etc.). En plus d'offrir les mêmes fonctions médicales que *MedWorks*, *MedWorks – HIS* facilite l'exécution des tâches suivantes :

- admissions, sorties et transferts;
- planification et gestion de l'occupation des lits;
- ordonnancement des salles d'hôpital;
- préparation des médicaments;
- gestion des stocks de médicaments et de matériel.

La direction de MedcomSoft croit que *MedWorks – HIS* donnera au progiciel MedWorks, destiné à l'origine aux hôpitaux de moins de 100 lits, la puissance voulue pour s'imposer comme application bureautique standard dans tous les environnements de prestation de services de santé. Actuellement en développement, *MedWorks – HIS* devrait être commercialisé à partir du dernier trimestre de 1998.

Services

MedcomSoft offre un ensemble complet de services professionnels visant à faciliter la mise en oeuvre des produits *MedWorks*. Voici les services offerts :

- services-conseils en administration des affaires, y compris les problématiques reliées au passage de l'an 2000;
- détermination et analyse des besoins;
- personnalisation de logiciels;
- services d'installation et de mise en oeuvre;
- formation de la clientèle;
- assistance à la clientèle et services de dépannage.

Caractéristiques générales de la gamme MedWorks

Application évoluée et moteur d'intégration

MedcomSoft a récemment lancé la version 2.0 de *MedWorks* sur le marché ontarien, et en assure activement la promotion. Ce logiciel répond aux besoins éprouvés par les services de santé en matière de collecte de données, de production de dossiers électroniques multimédias en ligne et d'intégration de bases de données réparties. Le moteur d'intégration de MedcomSoft, *DB Glue*, constitue une plate-forme permettant une adaptation aisée et rapide du produit aux différents marchés demandeurs ou besoins exprimés.

Gestionnaire centralisé d'informations sur les patients

Le système *MedWorks* permet une gestion intégrée et complète des dossiers électroniques, le patient constituant l'élément central du dispositif. Le logiciel assure un accès transparent aux données ainsi que leur consultation interactive, qu'elles soient stockées sur d'anciens systèmes ou disséminées au sein d'un environnement client-serveur réparti (cabinet médical, clinique, hôpital, laboratoire ou pharmacie). Fonctionnant sous Windows (ou autre environnement graphique), l'application *MedWorks* de première ligne s'avère conviviale et facile d'apprentissage.

Indépendance vis-à-vis des intervenants

On trouve sur le marché un certain nombre de logiciels assurant la gestion des dossiers médicaux électroniques. La direction de MedcomSoft estime que, d'une manière ou d'une autre, la plupart voire la totalité de ces produits privilégient un seul intervenant, au détriment des autres maillons de la chaîne, ce qui en freine l'implantation et les rend quelque peu impopulaires. Qui plus est, la direction est d'avis que beaucoup de ces progiciels ont été conçus pour les systèmes existants et s'adaptent mal à d'autres environnements ou aux plates-formes courantes. MedcomSoft a su éviter ce piège en développant une solution ouverte facilitant la gestion des bases de données et la tenue des dossiers médicaux électroniques.

Plate-forme ouverte et évolutive

Les solutions ouvertes de MedcomSoft permettent aux clients de continuer à utiliser leurs propres systèmes (qu'ils les aient acquis récemment ou non) tout en tirant parti du traitement en temps réel appliqué à un système étendu intégré. Totalement évolutif, *MedWorks* s'adapte complètement à l'accroissement du nombre d'utilisateurs, à l'augmentation des volumes à traiter et à la diversification des types de données.

Utilisation des dernières technologies pour une plus grande durée de vie

Visant le long terme, MedcomSoft conçoit ses produits en recourant à certaines des technologies les plus récentes et les plus évoluées actuellement disponibles. Ainsi, Visual C++ lui permet de commercialiser de véritables applications 32 bits multi-plateformes, capables de fonctionner sous Windows NT ou Windows 95, assurant le traitement multifilière et conformes aux normes ODBC et OLE. Voir la rubrique «Activités de la Société — année 2000».

Une équipe de recherche et développement travaillant à temps plein

L'équipe de recherche et développement de MedcomSoft se compose de cinq développeurs travaillant à temps plein. Entre autres projets menés actuellement, citons la mise au point d'une interface de navigation Internet permettant d'accéder à distance à *MedWorks*, l'intégration d'une nouvelle technologie de reconnaissance vocale et

l'étude d'un plan de migration vers les nouveaux systèmes d'exploitation que sont Windows 98 et Windows NT version 5.0.

Année 2000

MedcomSoft a révisé la question du passage de l'an 2000 puisque cela peut avoir un effet sur ses opérations. Cette question touche les systèmes informatiques ayant des programmes sensibles aux années nécessaires au passage de l'an 2000 et peut résulter en des manquements importants ou des erreurs de calcul.

Les systèmes de MedcomSoft, ses équipements et ses opérations sont conformes aux normes informatiques établies pour le passage de l'an 2000. La direction est d'avis que tout problème relié au passage de l'an 2000 a été étudié puisque l'utilisation par MedcomSoft de technologies d'avant-garde signifie que ses produits reconnaîtront l'année 2000. Les systèmes de MedcomSoft, ses équipements et ses opérations peuvent interagir avec des systèmes qui ne se conforment pas aux normes informatiques établies pour le passage de l'an 2000; ils peuvent convertir des données provenant de ces systèmes en un format à quatre chiffres. Les systèmes de MedcomSoft peuvent avoir une interface avec les systèmes gouvernementaux, comme ceux du ministère de la santé, les systèmes des hôpitaux, les cabinets de médecins et les pharmacies. Après le 1^{er} janvier 2000, MedcomSoft ne peut cependant pas garantir la validité des données qui ne se conforment pas aux normes établies pour le passage de l'an 2000 puisqu'elle est incapable d'apprécier comment ses produits, ses systèmes et ses structures de données réagiront aux données qui ne se conforment pas aux normes établies pour le passage de l'an 2000. MedcomSoft a étudié attentivement cette problématique du passage de l'an 2000 et entend persister dans cette voie. Voir la rubrique «Facteurs de risque — année 2000».

Nos installations

À Willowdale (Ontario), MedcomSoft occupe des bureaux de 4 500 pieds carrés, protégés par un système de sécurité à trois paliers. Toutes les tâches de programmation s'effectuent dans une section dont l'accès est contrôlé. À l'entrée principale elle-même se trouvent des dispositifs de lecture de carte qui tiennent compte de l'heure pour autoriser ou non l'accès. Le système produit tous les jours un rapport sur les employés qui sont entrés en dehors des heures de travail. L'accès à Internet s'effectue de manière centralisée, et des pare-feu assurent la protection du réseau interne. MedcomSoft s'est assurée contre les pertes d'exploitation pour 475 000 \$, dispose d'une assurance-responsabilité de 1 000 000 \$ et a assuré ses biens pour 415 000 \$. De plus, elle archive régulièrement toutes ses données d'entreprise (y compris tous les codes source) et conserve les copies de sauvegarde à l'extérieur des locaux aux fins de reprise après sinistre. Aux Philippines, MedcomSoft mène ses activités à partir d'un bureau de 100 pieds carrés situé dans la Philippine Exchange Tower de Manille.

Notre personnel

Au siège social de MedcomSoft, installé à Toronto, 14 personnes travaillent à temps plein dans les différents services (recherche et développement, assistance à la clientèle, ventes et administration). Plus de 40 % de ces employés ont été embauchés à la création de l'entreprise, et la plupart d'entre eux sont actionnaires de MedcomSoft. En outre, une équipe de recherche et développement et une autre d'assistance à la clientèle travaillent à temps plein; la deuxième est chargée de l'assistance logicielle, du dépannage et de l'installation des applications, ainsi que de la formation. MedcomSoft fait également appel à des conseillers quand ses objectifs de croissance l'exigent. De son côté, la haute direction joue un rôle actif en matière de mise en marché et de promotion des produits. De plus, deux employés travaillent à temps plein à l'agence régionale que MedcomSoft a ouverte en Asie du Sud-Est (à Manille) et où deux conseillers principaux offrent également leurs services.

Marketing et stratégie commerciale

De l'avis de la direction, le marché des produits et des services de MedcomSoft comporte une dimension nationale et une dimension internationale.

Au Canada

Deux profils de clients légèrement différents ont été définis sur le marché canadien : un pour l'Ontario et le second pour toutes les autres provinces. L'Ontario est distincte non seulement parce qu'elle constitue le marché local de MedcomSoft, mais également en raison de la base existante d'utilisateurs. En Ontario, la stratégie sera concentrée sur un marketing de masse, la distribution aux médecins et les alliances stratégiques avec les fournisseurs

de services de soins de santé (laboratoires médicaux, pharmacies). MedcomSoft a lancé une importante campagne de marketing devant coïncider avec la mise en oeuvre par le ministère de la Santé de la validation des cartes Santé et de l'Échange de données informatisées. MedcomSoft a été un pionnier dans ce domaine et a travaillé au projet-pilote de ces deux processus avec le ministère de la Santé de l'Ontario. MedcomSoft fournit maintenant le logiciel *MedWorks*, sans coût d'investissement initial, à tous les médecins de l'Ontario. Les médecins paient des frais mensuels de 69 \$ pour l'utilisation du logiciel et pour avoir droit aux services de soutien, à l'entretien, aux améliorations et aux mises à jour. Ceci permet aux médecins de communiquer directement avec le ministère de la Santé et avec tous les fournisseurs de soins de santé équipés de systèmes ouverts.

Dans les autres provinces du Canada, la stratégie sera axée principalement sur les initiatives régionales de réseaux d'information sur les questions de santé et sur les services de soins secondaires et tertiaires des hôpitaux. Bien qu'il y ait des discussions en cours, aucun contrat n'a encore été signé.

Aux États-Unis

La direction de MedcomSoft a conclu que, en raison des coûts, la meilleure façon d'approcher le marché des États-Unis sera d'établir des alliances stratégiques qui se traduiront par une stratégie de marketing descendante. MedcomSoft ciblera les sociétés de gestion de cabinets de médecins, les chambres de compensation, les organisations de soins de santé intégrés, les tiers administrateurs et d'autres payeurs importants de soins de santé. MedcomSoft cherche actuellement des partenaires stratégiques pour amorcer la percée de ce marché.

Marché international

MedcomSoft croit que les projets internationaux, et plus particulièrement les projets dans les économies émergentes, pourraient constituer une source importante de revenus au cours des 18 prochains mois. Deux stratégies de marketing ont été définies pour ce marché particulier : (i) les ventes directes, pour lesquelles MedcomSoft participe à toutes les phases du développement de projet; et (ii) les ventes par l'intermédiaire d'alliances stratégiques, dont l'alliance actuellement établie avec Systems Xcellence Inc. représente à cet égard un modèle. MedcomSoft participe actuellement au processus d'appel d'offres et de négociations de plusieurs projets internationaux sur des marchés ciblés comprenant la Malaisie et les Philippines. Voir la rubrique «Alliances stratégiques». MedcomSoft a établi une succursale à Manille (Philippines) en juin 1997 pour desservir le marché de l'Asie du Sud-Est. Le bureau de Manille est actuellement chargé d'études de marché régionales et d'activités de démarrage de commercialisation, et constituera l'avant-poste du soutien et de la formation.

La participation de MedcomSoft à la création aux Philippines d'un RISC local constitue un exemple de projet international. Le réseau national permettra de relier tous les hôpitaux des Philippines (soit 1 863 hôpitaux) aux organismes d'État, dont la Philippine Health Insurance Corporation (société d'assurance-maladie des Philippines), le système de sécurité sociale, le système d'assurance-service de l'État, le ministère de la Santé, les principales organisations de soins de santé intégrées et les employeurs importants tels que l'Ayala Group, Meralco, et la Philippine Long Distance Telephone Company (société de services téléphoniques interurbains des Philippines). Un protocole d'entente a été conclu avec des représentants du gouvernement des Philippines le 15 janvier 1997, au cours de la mission commerciale aux Philippines à laquelle participaient, entre autres, le Premier ministre du Canada et le Premier ministre de l'Ontario. Le protocole d'entente entraînera la participation projetée de MedcomSoft dans la mise en place, l'exploitation et l'entretien d'un réseau national d'information de la santé aux Philippines. MedcomSoft a également finalisé la conception et le modèle commercial du projet, a organisé le financement de la phase I avec l'aide et le soutien de la Société pour l'expansion des exportations du Canada, et négocie actuellement les derniers détails techniques précédant le déploiement final, mais le contrat définitif n'a pas encore été signé.

MedcomSoft négocie actuellement pour un projet-pilote en Malaisie qui pourrait se traduire par la mise en place de *MedWorks* dans 40 cliniques de soins primaires réparties dans toute la Malaisie. La direction prévoit qu'un contrat pourrait être signé à la fin de juillet, avec un déploiement provisoirement programmé avant l'automne de 1998.

Alliances stratégiques

Microsoft Corporation

MedcomSoft est un réalisateur inscrit de logiciels Microsoft. En raison de cela, la société bénéficie d'un accès privilégié et prioritaire aux dernières technologies mises au point par Microsoft, la plus importante société de

logiciels au monde, et elle maintient un groupe de professionnels hautement spécialisés et certifiés par Microsoft dans le développement de logiciels, ce qui permet à MedcomSoft de rester à l'avant-garde des développements technologiques.

À l'heure actuelle, tous les produits de MedcomSoft sont créés avec les plus récents outils de Microsoft et sont conçus pour s'intégrer facilement avec toutes les applications et tous les systèmes d'exploitation de Microsoft.

PharmaNet

MedcomSoft est un réalisateur et fournisseur inscrit du réseau intégré de santé du ministère de la Santé de la Colombie-Britannique (PharmaNet), le seul réseau intégré de la santé en Colombie-Britannique. PharmaNet dessert actuellement toutes les pharmacies de détail de Colombie-Britannique, et il est prévu d'étendre le réseau à tous les autres fournisseurs de soins de santé. Puisque seul un réalisateur et fournisseur inscrit peut avoir accès au système PharmaNet et se connecter avec le ministère de la santé en Colombie-Britannique, la direction est d'avis que le fait que MedcomSoft soit un réalisateur et fournisseur inscrit l'a bien positionnée pour ses futures initiatives de mise en marché.

Canadian Bidding Alliance

MedcomSoft est un membre actif de la Canadian Bidding Alliance («CBA»), un partenariat stratégique de sociétés canadiennes d'avant-garde oeuvrant dans le domaine des réseaux d'information sur la santé communautaire. La CBA offre une variété de solutions et d'applications dans les soins de santé et en éducation. La CBA travaille actuellement sur plusieurs projets importants, dont un réseau régional à Belleville (Ontario). En tant que membre du CBA, MedcomSoft est mieux positionnée pour être impliquée dans de gros projets des secteurs des soins de la santé et de l'éducation. MedcomSoft ne pourrait pas offrir ses services pour ces projets si elle ne faisait pas partie du CBA.

Systems Xcellence Inc.

MedcomSoft a conclu une entente de collaboration avec Systems Xcellence Inc. («SXC»), une société canadienne inscrite en bourse spécialisée dans le transfert de transactions financières et de transactions de soins de santé. L'entente de coopération, qui porte principalement sur le projet PCHIN de MedcomSoft, fournit à MedcomSoft une solution dorsale immédiate jusqu'à ce que la gamme complète de ses produits *MedWorks* ait été élaborée. De plus, l'entente permet à MedcomSoft d'accéder à des marchés supplémentaires dans lesquels SXC a des activités. SXC bénéficie en échange de la forte popularité de *MedWorks* parmi les usagers pour vendre ses produits dorsaux dans le cadre de solutions clés en main.

BNK Informatics Canada Inc.

BNK Informatics Canada Inc. («BNKI») est une société canadienne spécialisée dans la gestion de l'information, les politiques d'information, la planification informatique stratégique et les applications à contenu élevé d'information. MedcomSoft a signé une entente avec BNKI en vertu de laquelle BNKI assurera la promotion des concepts de *MedWorks* envers un certain nombre d'agences internationales de financement, dont la Banque mondiale, et étudiera l'évolution et l'adaptation des concepts *MedWorks* pour les applications concernant des environnements en cours de développement.

Considérations relatives au revenu

MedcomSoft a dépensé plus de 2,3 millions de dollars qui ont été consacrés principalement à l'élaboration de produits, mais également à des projets d'étude de marché, ainsi qu'à des activités de publicité, de promotion et de relations publiques. Tous les coûts de lancement ont été passés en charges et les coûts de R&D n'ont pas été capitalisés. MedcomSoft n'a pas de dette à long terme.

La direction de MedcomSoft prévoit généré un revenu à partir des cinq sources suivantes : licences internes de logiciels et frais d'utilisation, licences internationales primaires de logiciels, services d'entretien et de soutien, services de conseil et de conception de projet, et frais de transaction.

Un produit initial est actuellement généré par la vente de licences à divers fournisseurs de soins de santé de l'Ontario. Le prix spécifique déterminé localement est fondé sur le nombre et sur les types de transactions requis. En Ontario, les licences sont louées à raison de 69 \$ mensuellement par fournisseur. Sur le plan international, la

direction estime que le prix de la licence sera établi entre 3 000 \$ US et 5 000 \$ US selon le marché et selon l'adaptation et les frais d'entretien annuel seront fondés sur 15 % du prix de vente.

MedWorks est conçu pour générer un produit supplémentaire par transaction. L'infrastructure du réseau est disponible et peut être utilisée par un nombre indéfini de fournisseurs de soins de santé. Ces fournisseurs doivent payer des frais de service individuels pour le traitement des demandes de règlement d'assurance, l'émission d'ordonnances, les réquisitions et les rapports de laboratoires, les commandes d'appareils et les messagers. Des frais seront facturés pour les communications ciblées telles que la publicité des produits pharmaceutiques et des appareils médicaux et les programmes d'éducation médicale commandités par les partenaires commerciaux.

Il est prévu que MedcomSoft générera un produit supplémentaire de contrats de consultation, en particulier dans le domaine de la conception de projets et de la préparation de spécifications. Une fois que le concept de RISC est accepté, les études de réalisation et la définition des exigences techniques constitueront l'essentiel des activités de conseil de MedcomSoft.

Concurrence

Actuellement, la direction croit que les principaux concurrents de MedcomSoft sont des fournisseurs importants de systèmes de gestion d'hôpitaux qui commercialisent des systèmes exclusifs destinés principalement aux installations de soins tertiaires et secondaires. La direction est d'avis que parmi ses principaux concurrents, on retrouve des sociétés comme Cerner, Meditech et Share Medical System. La direction croit cependant que ces concurrents essaient de se repositionner comme fournisseurs de RISC. Ceci est accompli dans une certaine mesure par l'expansion de leurs systèmes exclusifs de soins tertiaires, afin de couvrir les institutions locales de soins primaires et secondaires. Ces concurrents représentent un risque important pour MedcomSoft puisqu'ils sont tous bien implantés dans des marchés importants, qu'ils disposent de vastes ressources et qu'ils sont capables de soutenir des campagnes de marketing et de relations publiques à fort déploiement. La direction estime que la faiblesse de ces concurrents réside dans le fait que leurs produits sont conçus pour des installations spécifiques d'automatisation. En conséquence, apporter des modifications à ces produits de manière à ce qu'ils répondent aux besoins de toute une communauté, avec des fournisseurs de soins de santé et des installations nombreux et différents, s'avère une tâche difficile, longue et coûteuse.

De l'avis de la direction, MedcomSoft est positionnée pour répondre à cette menace compétitive en offrant une gamme plus abordable et plus complète de produits hautement spécialisés destinés au marché des RISC. Ces produits fournissent des solutions rapides pour l'automatisation horizontale de processus de gestion spécifiques sans qu'il soit besoin de transformer toute l'infrastructure informatique de l'établissement. La direction croit que les solutions *MedWorks* répondent non seulement aux besoins des institutions de soins tertiaires, secondaires et primaires, mais aussi à ceux des cliniques, des médecins ou groupes de médecins, des pharmacies et des laboratoires.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ DE MEDCOMSOFT

Le tableau et les notes qui suivent présentent la structure du capital consolidé de MedcomSoft à la fois au 30 avril 1998 et au 30 juin 1998, redressée pour tenir compte de la présente émission d'actions ordinaires et de l'émission d'actions ordinaires devant être effectuée à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux, mais ils ne tiennent pas compte de la levée de l'option pour attribution excédentaire et de l'option de rémunération, ni de l'exercice des premiers bons de souscription du courtier et des seconds bons de souscription du courtier. Ce tableau est entièrement présenté sous réserve de l'information contenue dans les états financiers de MedcomSoft et doit être lu en parallèle avec ces états financiers.

		En circulation ou en cours au 30 avril 1998 (non vérifié) ⁽¹⁾	En circulation ou en cours au 30 juin 1998 (non vérifié) ⁽¹⁾	En circulation ou en cours au 30 juin 1998, compte tenu du placement minimal ⁽²⁾	En circulation ou en cours au 30 juin 1998, compte tenu du placement maximal ⁽²⁾
	Autorisé				
Capitaux propres					
Actions ordinaires	Nombre illimité	1 330 179 \$ (15 000 001 actions)	1 330 179 \$ (15 000 001 actions)	3 208 829 \$ (17 250 000 actions)	3 658 829 \$ (17 666 667 actions)
Bons de souscription spéciaux		628 650 (999 999 bons de souscription spéciaux)	628 650 (999 999 bons de souscription spéciaux)		

1) 533 333 actions ordinaires sont réservées en vue d'être émises à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux, et 466 666 actions ordinaires sont réservées en vue d'être émises à l'exercice des seconds bons de souscription spéciaux.

2) Reflète l'émission de 1 250 000 actions ordinaires dans le cadre du placement minimal et de 1 666 667 actions ordinaires dans le cadre du placement maximal au prix de 1,20 \$ l'action ordinaire, ainsi que l'émission de 533 333 actions ordinaires à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et l'émission de 466 666 actions ordinaires à l'exercice des seconds bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de la levée de l'option pour attribution excédentaire et de l'option de rémunération, ni de l'exercice des premiers bons de souscription du courtier et des seconds bons de souscription du courtier. Les seules actions ordinaires réservées en vue de leur émission sont : i) le nombre d'actions ordinaires équivalant à 10 % du nombre d'actions ordinaires placées entre le minimum et le maximum offerts par les présentes et pouvant être émises à la levée de l'option pour attribution excédentaire et de l'option de rémunération, décrites à la rubrique « Mode de placement »; ii) 53 333 actions ordinaires pouvant être émises à l'exercice des premiers bons de souscription du courtier et 46 666 actions ordinaires pouvant être émises à l'exercice des seconds bons de souscription du courtier, décrits à la rubrique « Mode de placement » et iii) 2 587 500 actions ordinaires pouvant être émises à la levée d'options d'achat d'actions qui, à l'occasion, peuvent être octroyées par le conseil d'administration de MedcomSoft en vertu du régime décrit à la rubrique « Options d'achat d'actions ordinaires ».

3) Au 30 avril 1998, MedcomSoft avait un déficit de 1 894 639 \$.

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

La présente analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation de MedcomSoft est présentée sous réserve de l'information contenue dans les états financiers consolidés vérifiés de la société et les notes qui s'y rapportent, et elle doit être lue en parallèle avec ces états financiers et ces notes, lesquels sont inclus ailleurs dans le présent prospectus.

Vue d'ensemble

MedcomSoft a été constituée en vertu des lois de la province d'Ontario le 23 juin 1994. Depuis cette date, les activités de MedcomSoft ont porté essentiellement sur la conception et le développement d'un progiciel lié au domaine des services de santé; la mise en marché de ce progiciel, appelé *MedWorks*, a débuté en septembre 1997. Par conséquent, les seules sources de revenus importantes de MedcomSoft à ce moment consistaient en des frais de consultation en matière de technologie et en la vente des droits de commercialisation pour un produit appelé *DB Soft*. MedcomSoft a cependant réussi à réduire ses charges au moyen de remboursements au titre du crédit d'impôt à la R & D et des intérêts gagnés sur ces montants.

Résultats d'exploitation

Comparaison des périodes de dix mois terminées les 30 avril 1998 et 1997

Au cours de la période de dix mois terminée le 30 avril 1998, le produit tiré des logiciels et de services connexes de MedcomSoft était de 22 923 \$, contre 5 930 \$ pour la période correspondante en 1997. Ce produit était constitué d'un montant de 16 713 \$ (5 309 \$ en 1997) en frais non récurrents de formation et d'installation liés aux contrats d'utilisation de *MedWorks*, ainsi que d'un montant de 6 210 \$ (621 \$ en 1997) en frais d'utilisation. Les frais d'utilisation de *MedWorks* sont perçus en vertu de 22 contrats d'utilisation pour ce produit. Les contrats, qui visent l'utilisation du progiciel et prévoient des services de soutien, sont renouvelables sur une base mensuelle et peuvent être annulés à la demande de l'utilisateur. Cette augmentation est principalement attribuable à la mise en marché du progiciel *MedWorks*, débutée en septembre 1997. De plus, MedcomSoft a enregistré des ventes de matériel informatique de 8 196 \$ (375 \$ en 1997); ces ventes de matériel sont utilisées afin de soutenir les ventes de logiciels. En corrélation avec cette augmentation, le coût des ventes s'est accru pour atteindre 8 687 \$ en 1998, alors qu'il était de 34 \$ en 1997. Cette augmentation est principalement attribuable au coût du matériel inclus dans les ventes. Au cours de la période de dix mois terminée le 30 avril 1998, MedcomSoft a engagé des frais de 855 408 \$, comparativement à des frais de 566 670 \$ pour la période correspondante en 1997, ce qui représente une augmentation d'environ 51 %. Cette augmentation est principalement imputable à l'arrivée de nouveaux membres du personnel aux niveaux de la direction, de l'administration, de la formation et des services de soutien, ainsi qu'aux activités de vente; ces frais sont passés de 422 640 \$ à 607 921 \$ en raison du début de la mise en marché de *MedWorks*. De plus, les frais de recherche et développement sont passés de 144 030 \$ à 247 487 \$, une augmentation qui reflète les frais additionnels engagés en raison de l'accélération du processus de développement et au début de la commercialisation de *MedWorks*. L'augmentation des frais tient compte également du calcul de l'amortissement, commencé au cours de l'exercice 1998, et qui s'établit à un montant de 25 202 \$ pour la période terminée le 30 avril 1998. Au cours de la période de dix mois terminée le 30 avril 1998, aucun crédit d'impôt à l'investissement n'a été crédité aux charges, alors qu'un montant de 119 228 \$ avait été crédité aux charges pour la période correspondante en 1997. Cet écart s'explique par l'adoption d'une convention comptable selon laquelle la société comptabilise les crédits d'impôt à l'investissement lorsqu'il est raisonnablement certain qu'ils seront reçus, c'est-à-dire, selon la société, lorsque les demandes sont approuvées par Revenu Canada. En 1997, les demandes présentées ont été approuvées au cours de l'exercice. Aucune demande n'a été approuvée en 1998 jusqu'à présent. Revenu Canada étudie les demandes présentées par la société, lesquelles portent sur un total de 112 840 \$.

Au cours de la période de dix mois terminée le 30 avril 1998, MedcomSoft a réalisé un placement d'actions ordinaires dont elle a tiré un produit de 891 718 \$. Ce produit a été principalement affecté au remboursement intégral de la dette et du passif à court terme de MedcomSoft. Également, la société a émis des bons de souscription spéciaux pour un produit net de 628 650 \$ qui sera utilisé afin de financer la campagne de commercialisation initiale de *MedWorks* en Ontario et de combler les autres besoins en fonds de roulement. À la fin de la période (au 30 avril 1998), la situation de trésorerie de la société était de 255 468 \$, comparativement à 73 193 \$ au 30 avril 1997.

Comparaison des exercices 1997 et 1996

Au cours de l'exercice 1997, MedcomSoft a engagé des frais de 718 254 \$, comparativement à des frais de 344 931 \$ pour l'exercice 1996, ce qui représente une augmentation d'environ 108 %. Cette hausse résulte principalement d'un accroissement des frais de gestion, des frais généraux et de bureau et des frais de déplacement liés aux activités de promotion qui doivent être engagés dans le cadre de la mise en marché du progiciel *MedWorks*. Les frais de recherche et développement de MedcomSoft se sont élevés à 247 706 \$ au cours de l'exercice 1997 par rapport à 217 801 \$ pour l'exercice 1996; cette augmentation reflète les frais additionnels engagés relativement à la mise en marché imminente de ses produits. Le montant total des frais généraux, de vente et d'administration a augmenté en 1997 pour atteindre 470 548 \$, comparativement à 127 130 \$ en 1996.

Au cours de l'exercice 1997, les intérêts créditeurs de MedcomSoft ont été de 3 253 \$, comparativement à 4 916 \$ pour l'exercice 1996.

Comparaison des exercices 1996 et 1995

Au cours de l'exercice 1996, MedcomSoft a engagé des frais de 344 931 \$, comparativement à des frais de 417 461 \$ pour l'exercice 1995, ce qui représente une diminution de 17 %. Ce recul est surtout attribuable à la réduction du personnel administratif et de recherche et développement au cours de la période pendant laquelle MedcomSoft cherchait à obtenir un financement supplémentaire. Les frais liés à la recherche et au développement

engagés par MedcomSoft ont diminué, passant de 301 012 \$ en 1995 à 217 801 \$ en 1996. Cette baisse s'explique par l'achèvement du développement du moteur générique *DB Glue*. En 1996, les frais généraux, de vente et d'administration ont augmenté pour atteindre 127 130 \$, comparativement à 116 449 \$ en 1995. Les frais généraux et de bureau ont fléchi, passant de 101 445 \$ en 1995 à 75 900 \$ en 1996 et les frais promotionnels et de commercialisation, y compris les frais de déplacement, sont passés de 15 004 \$ à 51 230 \$; cette augmentation reflète le début de l'étude de marché de MedcomSoft.

Au cours de l'exercice 1996, les intérêts créditeurs de MedcomSoft ont été de 4 916 \$, comparativement à néant pour 1995. De plus, au cours de l'exercice 1995, MedcomSoft a reçu un montant de 89 261 \$ de AMCS, une société actionnaire contrôlée par un administrateur et dirigeant de la société, en contrepartie d'une licence illimitée et des droits de commercialisation relativement au développement et à la distribution d'un produit appelé *DB Soft*. Ce contrat portait sur une période pouvant atteindre deux ans à compter du 31 mars 1995; le contrat a donc atteint sa date d'expiration. Depuis juin 1995, aucun montant additionnel n'a été reçu de AMCS relativement à l'octroi de licences ou à la vente de droits de commercialisation. À l'exception des contrats d'utilisation, MedcomSoft n'avait conclu aucune entente visant une prestation de services à AMCS.

Au cours de l'exercice 1995, MedcomSoft a également perçu des frais de consultation en matière de technologie de 107 500 \$ de la part d'AMCS, une société actionnaire contrôlée par un administrateur et dirigeant de la société. Ces services de consultation en matière de technologie ont été fournis à AMCS au cours de l'exercice 1995 uniquement; ils n'ont pas été fournis au cours des exercices ultérieurs. MedcomSoft n'a aucune autre obligation relativement à cette entente de consultation. Au cours de l'exercice 1995, aucun crédit d'impôt à l'investissement n'a été crédité aux charges, alors qu'un montant de 89 168 \$ a été crédité aux charges pour l'exercice 1996. Cet écart s'explique par l'adoption d'une convention comptable selon laquelle la société comptabilise les crédits d'impôt à l'investissement lorsqu'il est raisonnablement certain qu'ils seront reçus, c'est-à-dire, selon la société, lorsque les demandes sont approuvées par Revenu Canada. Aucune demande n'a été approuvée au cours de l'exercice terminé le 30 juin 1995.

Situation de trésorerie et sources de financement

Depuis sa constitution, MedcomSoft finance ses besoins en fonds de roulement au moyen des produits tirés du financement par emprunt et par actions. À ce jour, la société n'a pas eu recours au financement bancaire afin de financer ses activités. Au 30 avril 1998, MedcomSoft avait une encaisse de 255 468 \$ et un fonds de roulement positif de 13 232 \$.

Au cours du prochain exercice, les principaux besoins de liquidités de MedcomSoft seront, dans une large mesure, liés au financement de l'expansion de l'équipe de gestion, à la commercialisation et à la vente de *MedWorks* (un progiciel lié au domaine des services de santé), de même qu'à la recherche et au développement. Ce financement sera obtenu entièrement au moyen du produit du présent placement (voir « Emploi du produit »). Une part du produit du présent placement sera affectée au fonds de roulement.

Les seules dépenses engagées de MedcomSoft sont liées aux paiements de location relatifs au matériel et aux locaux. Ces paiements totalisent environ 5 400 \$ par mois.

MedcomSoft s'attend à ce que le produit du présent placement et les liquidités générées par les activités d'exploitation lui permettent d'atteindre ses objectifs à court terme actuels décrits à la rubrique « Emploi du produit ». Cependant, dans le cas où le présent placement ne serait pas effectué, MedcomSoft devrait chercher d'autres sources de financement. La société s'attend à ce que, dans environ un an, la stratégie de vente et de commercialisation soit pleinement mise en œuvre et prévoit que les flux de trésorerie liés à l'exploitation suffiront à financer les activités courantes. Dans le cas où les flux de trésorerie liés à l'exploitation ne suffiraient pas à financer les activités courantes, MedcomSoft devrait chercher d'autres sources de capitaux ou de financement par emprunt.

An 2000

MedcomSoft reconnaît qu'elle doit s'assurer que ses systèmes, son matériel et ses activités ne seront pas affectés par le problème de l'an 2000. Ce problème touche les systèmes informatiques dont les programmes sont sensibles aux dates et qui pourraient ne pas reconnaître adéquatement l'an 2000.

Les systèmes, le matériel et les activités de MedcomSoft pourront traiter efficacement les transactions en l'an 2000. Toutefois, rien ne garantit que les systèmes, le matériel et les activités des autres sociétés ou organismes desquels les systèmes de MedcomSoft dépendent, seront convertis à temps, ou que l'absence de conversion aura des

répercussions négatives sur les systèmes de MedcomSoft. MedcomSoft analyse les problèmes liés à l'an 2000 sur une base continue et continuera à le faire.

Perspectives

MedcomSoft prévoit engager des dépenses nettes additionnelles de 950 000 \$ à 1 300 000 \$ relativement à la commercialisation du système *MedWorks* au Canada et à l'étranger. Ces dépenses nettes représentent la totalité du produit tiré du présent placement, à l'exception d'une partie de ce produit qui est utilisée afin de financer les besoins en fonds de roulement à court terme. La société a commencé la production commerciale du système *MedWorks* et s'attend à ce que la production commerciale et la vente de *MedWorks* atteignent leur pleine capacité d'ici à juillet 1999. Lorsque le présent placement sera réalisé, la société estime qu'elle disposera de liquidités suffisantes pour financer les activités prévues, les dépenses et les pertes d'exploitation pendant la campagne de commercialisation initiale et le début de la production commerciale.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Le capital autorisé de MedcomSoft comprend un nombre illimité d'actions ordinaires. À la clôture de la présente émission, un minimum de 17 250 000 et un maximum de 17 666 667 actions ordinaires seront émises et en circulation. Hormis l'option de rémunération, l'option pour attribution excédentaire, les premiers bons de souscription de courtier et les seconds bons de souscription de courtier, il n'y a pas d'options en circulation. Voir la rubrique «Mode de placement». Les indications qui suivent résument les principaux attributs du capital-actions de MedcomSoft.

Chaque action ordinaire est de rang égal avec toutes les autres actions ordinaires émises. Sous réserve des droits antérieurs liés à une catégorie privilégiée ou spéciale d'actions qui pourrait avoir été créée, advenant toute liquidation ou dissolution volontaire ou involontaire de MedcomSoft, les porteurs d'actions ordinaires auraient droit à une part égale du solde de l'actif restant, le cas échéant, après le paiement de toutes les dettes et obligations.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

À la connaissance des administrateurs et des dirigeants de MedcomSoft, à la clôture de la présente émission, aucune personne ne détient en propriété véritable, directement ou indirectement, ou exerce le contrôle sur des actions ou des titres avec droit de vote représentant plus de 10% des actions ordinaires émises et en circulation de MedcomSoft, en dehors des exceptions suivantes :

Nom et municipalité de résidence	Nombre d'actions ordinaires	Pourcentage d'actions ordinaires au 30 juin 1998 ⁽¹⁾	Pourcentage d'actions ordinaires après la présente émission (minimum) ⁽²⁾	Pourcentage d'actions ordinaires après la présente émission (maximum) ⁽²⁾
Dr. Sami Aita Thornhill (Ontario)	5 094 244	33,96 %	29,53 %	28,84 %
Lea Aita Thornhill (Ontario)	2 547 122	16,98 %	14,77 %	14,42 %
Bryan Nelson Toronto (Ontario)	1 512 481	10,08 %	8,77 %	8,56 %

1) Avant l'émission d'actions ordinaires dans le cadre de la présente émission, des 533 333 actions ordinaires à être émises à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des 466 666 actions ordinaires à être émises à l'exercice des seconds bons de souscription spéciaux, et avant l'émission d'actions ordinaires à la levée de l'option pour attribution excédentaire, à la levée de l'option de rémunération, à l'exercice des premiers bons de souscription de courtier et à l'exercice des seconds bons de souscription de courtier.

2) Sans tenir compte de la levée de l'option pour attribution excédentaire, de la levée de l'option de rémunération, de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier et de l'exercice des seconds bons de souscription de courtier, mais en tenant compte des actions ordinaires émises après la présente émission.

Les administrateurs et dirigeants de MedcomSoft contrôlent ou détiennent collectivement en propriété véritable, directement ou indirectement, 9 932 865 actions ordinaires de MedcomSoft, ce qui représente 66,22 % des actions ordinaires en circulation, sans qu'il ne soit tenu compte de la présente émission d'actions ordinaires, l'émission d'actions ordinaires découlant de l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux, des seconds bons de souscription spéciaux, de l'option de rémunération, des premiers bons de souscription de courtier et des seconds bons de souscription de courtier. En tenant compte de la présente émission d'actions ordinaires et de l'émission d'actions ordinaires découlant de l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de

souscription spéciaux, les administrateurs et dirigeants détiendront collectivement un minimum de 56,22 % et un maximum de 57,58 % des actions ordinaires qui seront alors en circulation, sans qu'il ne soit tenu compte de l'émission d'actions ordinaires découlant de l'exercice de l'option de rémunération, des premiers bons de souscription de courtier et des seconds bons de souscription de courtier.

POLITIQUE DE DIVIDENDES

Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir les dividendes que les administrateurs de MedcomSoft peuvent déclarer à l'occasion, à même les fonds légalement disponibles à cette fin. MedcomSoft n'a aucune politique de dividendes fixes. Lorsque les circonstances le permettront, il est prévu d'instituer une politique de dividendes visant à maximiser le rendement pour les actionnaires, conformément à toutes les lois applicables et dans la limite des fonds disponibles.

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net estimé de la vente des actions ordinaires offertes par les présentes s'élèvera à environ 1 250 000 \$ dans le cadre de la présente émission (minimum) et à environ 1 700 000 \$ dans le cadre de la présente émission (maximum), après déduction de la rémunération du Placeur pour compte de 150 000 \$ (maximum 200 000 \$) et des frais de la présente émission estimés à 100 000 \$. Le produit net de la présente émission sera utilisé comme suit :

MedcomSoft a déjà reçu un produit brut de 750 000 \$ de la vente des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux, et le produit net de 628 650 \$ de ladite vente a été affecté à la préparation et au lancement initial de la campagne de marketing ainsi qu'au fonds de roulement.

	<u>Offre minimale</u>	<u>Offre maximale</u>
a) Financement de l'expansion de l'équipe de direction de manière à permettre à MedcomSoft de réaliser les ventes projetées et son plan de mise en marché	300 000 \$	300 000 \$
b) Financement des dépenses associées à la réalisation des ventes projetées et du plan de mise en marché pour la gamme <i>MedWorks</i> de produits de logiciel reliés aux soins de santé	450 000 \$	450 000 \$
c) Financement de la recherche et du développement pour les produits existants et pour des produits complémentaires	200 000 \$	550 000 \$
d) Financement des besoins à court terme en ce qui a trait au fonds de roulement	300 000 \$	400 000 \$
	<u>1 250 000 \$</u>	<u>1 700 000 \$</u>

L'expansion de l'équipe de direction auquel il fait référence au paragraphe a) ci-dessus impliquera l'embauche d'un chef de la direction financière et d'un gérant, vente et marketing. Bien que des négociations aient débuté, l'on ne s'attend pas à ce que soient conclus des accords relatifs aux embauches de ces individus et à ce que soient arrêtés leurs termes et conditions avant que la présente émission ne soit complétée.

Les dépenses associées à la réalisation des ventes projetées et du plan de mise en marché auquel il est fait référence au paragraphe b) ci-dessus se rapportent aux coûts associés au développement des marchés domestique et international pour les produits de MedcomSoft. Les coûts afférents au marché domestique incluent principalement la production de brochures et de CD-ROM, les campagnes de publicité dans les journaux, l'envoi de documents par la poste aux médecins praticiens, les foires commerciales, le télémarketing et l'entraînement de personnel, et l'on s'attend à ce qu'ils s'élèvent à environ 250 000 \$ et ce, en sus des sommes déjà dépensées. Les coûts reliés au marché international comprennent les frais de voyage et de développement associés à la présentation internationale et au développement du marché, et l'on s'attend à ce qu'ils s'élèvent à environ 200 000 \$ et ce, en sus des sommes déjà dépensées.

Les dépenses associées à la recherche et au développement auquel il est fait référence au paragraphe c) ci-dessus incluent les coûts afférents au développement des produits existants et complémentaires. Les coûts reliés à la recherche et au développement de produits existants comprennent l'amélioration et le raffinement nécessaire au logiciel domestique *MedWorks*, y incluant l'ajout de systèmes de support clinique, et sont évalués à 150 000 \$. Les coûts reliés à la recherche et au développement de produits complémentaires comprennent la recherche et le

développement nécessaire sur les produits reliés au logiciel étranger *MedWorks*, y incluant les systèmes d'informations pour les hôpitaux, et sont évalués entre 50 000 \$ (émission minimale) et 400 000 \$ (émission maximale).

Si la présente émission porte sur un nombre d'actions ordinaires supérieur au nombre minimal, mais inférieur au nombre maximal, le produit sera utilisé par MedcomSoft selon l'ordre de priorité établi ci-dessus.

Medcom Soft a déjà reçu un produit brut de 750 000 \$ de la vente des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux. Le produit net de 628 650 \$ de ladite vente a été affecté au financement de la préparation et du lancement initial de la campagne de marketing, ainsi qu'au financement de besoins relatifs au fonds de roulement.

DIRECTION DE LA SOCIÉTÉ

Administrateurs et dirigeants

Le nom, la municipalité de résidence, le poste et l'occupation principale de chacun des administrateurs et dirigeants de MedcomSoft sont les suivants :

<u>Nom et municipalité de résidence</u>	<u>Poste occupé</u>	<u>Occupation principale, si différente du poste occupé</u>
Sami Aita, M.D. Thornhill (Ontario)	Président du conseil, chef de la haute direction, président, trésorier, administrateur	
Bryan Nelson Toronto (Ontario)	Chef des finances, administrateur	
André Claire Toronto (Ontario)	Administrateur	
Lea Aita Thornhill (Ontario)	Administrateur	
Nabil Harfoush, Ph.D Toronto (Ontario)	Administrateur	Conseiller en développement d'entreprises Président, BNK Informatics Canada Inc.
Peter Aldor Toronto (Ontario)	Administrateur	Dentiste
Peter Langer Toronto (Ontario)	Administrateur	Vice-président, PMA Group Président, Viceregal Developments Limited
G. Mark Curry Toronto (Ontario)	Administrateur	Président du Conseil, Revmar Inc.
Heather A. Gordon, c.a. Toronto (Ontario)	Administrateur	Vice-président et administrateur, Canbras Communications Corp.
Howie C. Wong Toronto (Ontario)	Secrétaire	Avocat

Équipe de direction

L'équipe de direction a une grande expérience de l'exploitation et de la croissance de sociétés du secteur des technologies de soins de santé :

Sami Aita, M.D., exerce les fonctions de président de MedcomSoft depuis juin 1994 et il était auparavant président d'Advanced Medical Computer Systems and Management Inc. («AMCS»), poste qu'il occupait depuis 1986. Le Dr. Aita a plus de 20 ans d'expérience dans les secteurs des technologies relatives aux soins de santé et aux logiciels. Il a été le fondateur du premier réseau de recouvrement électronique pour médecins du Canada. Auparavant, le Dr. Aita a fondé plusieurs sociétés, dont SuperTime Inc. (producteur d'un logiciel de productivité de groupe pour réseau local), Advanced Health Services Inc. (un cabinet de médecins prodiguant des soins à domicile pour le traitement d'urgences médicales), et S.O.S. 92 (un service d'urgences médicales à Paris, France).

Marc D. Rigby, ing., I.S.P., directeur général, est un professionnel expérimenté du développement de systèmes, qui dispose de plus de 10 ans d'expérience en informatique. Tout récemment, M. Rigby était le fondateur et directeur de l'informatique de Health Web Inc. («HWI»), où il était responsable de toutes les activités de développement de logiciels. HWI est une société de logiciel axée sur les solutions d'information fondées sur les technologies Internet et destinées au secteur des soins de santé. Avant de lancer HWI, M. Rigby était conseiller principal et directeur adjoint du marketing de Systems Xcellence Inc., où il était responsable des solutions pour clients et de la conception de produits pour les systèmes de traitement à grande échelle de transactions de soins de santé, ainsi que de l'élaboration de la stratégie et des processus de marketing pour les produits et les services offerts par la société. Avant de se joindre à Systems Xcellence Inc., il a occupé des postes de direction de projet et de développement de systèmes dans plusieurs sociétés de logiciels des secteurs des soins de santé et du traitement des transactions financières.

Bryan Nelson est le conseiller financier en chef de MedcomSoft depuis juin 1994. Il agissait auparavant comme consultant senior dans le secteur des investissements. Il a à son actif plus de 30 ans d'expérience dans le domaine de la banque d'investissement. Spécialisé principalement dans les titres émis par l'État, M. Nelson a participé à tous les aspects de la négociation, de la vente et de la souscription de titres, en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. M. Nelson a occupé divers postes chez Royal Securities Corp., Wood Gundy, Kernaghan & Co. et Bankers Trust au Canada, ainsi que chez Hambros Bank à Londres (Angleterre) et chez Enskilda Securities (à titre de fondateur et d'administrateur) à Londres (Angleterre). Il a participé à la levée et à l'investissement de capitaux de risque pour plusieurs organismes internationaux et il continue de participer, en tant qu'investisseur, conseiller et administrateur, à un certain nombre de lancements d'entreprise.

André Claire, ing., est vice-président, recherche et développement de MedcomSoft depuis juin 1994 et il était auparavant vice-président d'AMCS, poste qu'il occupait depuis 1986. M. Claire dispose de 25 ans d'expérience dans l'industrie des soins de santé. M. Claire a contribué à la fondation d'AMCS en 1985. Auparavant, M. Claire travaillait pour C.G.R., un important fabricant français d'équipement médical.

Lea Alta est directrice de la comptabilité de MedcomSoft depuis juin 1994 et elle était auparavant directrice de la comptabilité d'AMCS, poste qu'elle occupait depuis 1986. Mme Alta a plus de 12 ans d'expérience dans la gestion de l'exploitation de sociétés en rapport avec les soins de santé spécialisées dans les produits et les services de soins primaires.

Administrateurs externes

Nabil Harfoush, Ph.D., est le président de BNK Informatics Inc. depuis août 1990. De septembre 1996 à juillet 1997, M. Harfoush a agi comme consultant auprès de MedcomSoft. Il possède 24 ans d'expérience dans le conseil relié aux secteurs de l'informatique, de la technologie des télécommunications et de la gestion. M. Harfoush a une vaste expérience du conseil auprès de clients internationaux et internes, dont Industrie Canada, l'Organisation mondiale de la santé, la Banque mondiale, l'UNESCO et divers gouvernements étrangers.

Peter Aldor, DDS, est dentiste depuis 1970 et est l'un des fondateurs du premier cabinet dentaire collectif de l'Ontario. Il est membre de deux associations dentaires de premier plan, The Toronto Study Club for Osseointegration et l'Ontario Implant Study Club. À l'extérieur du secteur dentaire et médical, les activités du Dr. Aldor comprennent la gestion et l'exploitation de propriétés immobilières et de sociétés de service en rapport avec ce secteur. Le Dr. Aldor a apporté une assistance active au financement des activités de MedcomSoft.

Peter Langer est actuellement vice-président du PMA Brethour Group et président de Viceregal Developments Limited, une société spécialisée dans la promotion de terrains résidentiels et dans la commercialisation de nouveaux quartiers. De 1974 à 1995, il était vice-président de division de Markborough Properties Inc., l'une des plus importantes sociétés publiques de promotion et investissement immobiliers au Canada. M. Langer a été pendant de nombreuses années président et membre du conseil d'administration de la Greater Toronto Home Builders' Association. Il a récemment fait partie d'un certain nombre de groupes de travail industriels et a conseillé le gouvernement provincial de l'Ontario relativement aux modifications de la Loi sur l'aménagement du territoire, sur la déréglementation et sur la Loi sur les redevances d'exploitation, pour encourager les nouveaux investissements commerciaux en Ontario.

G. Mark Curry est, depuis juin 1991, le président du conseil de Revmar Inc., une firme de conseillers en placements située à Toronto (Ontario). M. Curry a une longue expérience dans le domaine des conseils en placements à Toronto et à New York. Il est administrateur de sociétés canadiennes publiques et privées, dont, notamment, International Pursuit Corporation, United Canadian Shares et Vitran Corporation. Il détient un baccalauréat ès Arts et Économique de Stanford University et une maîtrise en administration des affaires du University of Western Ontario.

Heather A. Gordon, c.a., est, depuis 1994, vice-président, finances, et administrateur de Canbras Communications Corp., une société publique canadienne qui développe et gère des placements au Brésil dans le domaine de la câblodistribution et des communications, et, de 1994 à 1997, était vice-président, finances, de P.S. Production Services Ltd., une société de location d'équipements de télévision et de films. Avant cette période, il agissait à titre de conseiller senior au sein de CUC Broadcasting Limited, une société canadienne privée ayant des intérêts dans la câblodistribution, la diffusion et la télévision spécialisée, la radio et la pagination et ce, au Canada et au Royaume-Uni.

CONTRATS D'EMPLOI

Le 23 mars 1998, MedcomSoft a conclu un contrat de services professionnels avec HWI, dont le propriétaire est Marc Rigby. En vertu du contrat, Health Web fournit, par l'intermédiaire de Marc Rigby, des services professionnels de gestion à MedcomSoft. Le contrat est pour une durée de quatre mois et peut être renouvelé avec le consentement des deux parties. Health Web sera payée 600 \$ par jour et sera remboursée pour tous les frais éventuels de déplacement et de séjour et autres frais et débours divers engagés dans le cadre des services fournis par Marc Rigby en vertu du contrat.

Le 27 mai 1998, MedcomSoft concluait un contrat de conseil avec Contour Software Inc. («Contour»), dont le propriétaire est Kevin Boyle. En vertu du contrat, Contour fournit, par l'intermédiaire de Kevin Boyle, des services de conseil à MedcomSoft. Le contrat est pour une durée de six mois et prévoit le paiement d'honoraires de consultation de 10 000 \$ par mois à Contour. Le contrat peut être renouvelé avec le consentement des deux parties. Le contrat contient des clauses limitant généralement le droit pour Contour de solliciter des clients de MedcomSoft pendant une période d'un an après l'exécution du contrat.

MedcomSoft a conclu un contrat de gestion avec Lea Aita le 1^{er} juillet 1996. Selon le contrat, Lea Aita doit recevoir un salaire annuel de 55 000 \$, ainsi qu'une allocation d'automobile ne devant pas excéder 400 \$ par mois. Le contrat comprend des clauses qui limitent généralement le droit de Lea Aita de solliciter des employés ou des clients de MedcomSoft pendant une période d'un an après l'exécution du contrat.

RÉGIE D'ENTREPRISE

En tant que société fermée, MedcomSoft a été gérée par l'un de ses principaux actionnaires, qui est également président et administrateur, avec les conseils et l'assistance du conseil d'administration et de l'équipe de direction qui est maintenant au service de MedcomSoft. En prévision de la transformation en société ouverte, le conseil d'administration élaborera un système de régie qui sera conforme aux lignes directrices reconnues de régie de société.

Immédiatement avant l'exécution de la présente émission, MedcomSoft a l'intention d'établir un comité de vérification et un comité de rémunération. Le comité de vérification aura pour responsabilité d'examiner les états financiers de MedcomSoft et ses contrôles financiers périodiques, d'examiner le travail des vérificateurs indépendants de MedcomSoft et de présenter des rapports à cet égard au conseil d'administration. Le comité de rémunération aura la responsabilité d'examiner le niveau et la forme de la rémunération payable aux dirigeants de MedcomSoft, et de présenter des recommandations à cet égard au conseil d'administration. Le comité de rémunération aura également la responsabilité de présenter des recommandations au conseil d'administration relativement à l'octroi d'options d'achat d'actions en vertu du régime d'option d'achat d'actions de MedcomSoft. Voir la rubrique «Options d'achat d'actions ordinaires».

RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS

Rémunération des dirigeants nommés

Le tableau ci-après établit pour la période indiquée toute la rémunération payée aux personnes qui étaient au 30 juin 1997 le chef de la direction et les cadres supérieurs de MedcomSoft et dont la rémunération annuelle était égale ou supérieure à 100 000 \$.

Nom et poste principal	Année	Rémunération annuelle			Rémunération à long terme			Paielements
		Salaire (\$)	Prime (\$)	Autre rémunération annuelle (\$)	Options/Droits d'appréciation d'actions octroyés (\$)	Actions ou unités d'actions subalternes (\$)	Paielements des RILT (\$)	
Dr. Sami Aita	1997	111 200	—	—	—	—	—	3 907 ⁽¹⁾

1) Représente un avantage imposable pour l'utilisation personnelle par un employé d'une automobile appartenant à l'employeur.

Le Dr. Aita conclura une convention d'emploi de cinq ans avec MedcomSoft, qui entrera en vigueur à la réalisation de la présente émission. En tant que président, le Dr Aita recevra un salaire annuel de base de 189 000 \$. Le Dr Aita peut également recevoir une prime qui sera déterminée par le comité de rémunération du conseil d'administration, dont les membres comprennent au moins deux administrateurs indépendants et pas plus d'un administrateur interne. Le montant de la prime sera égal au montant calculé en multipliant le salaire de base du Dr Aita par une proportion du produit et des bénéfices de MedcomSoft pour une année donnée, par rapport aux objectifs contenus dans un plan d'entreprise prédéterminé. La convention comprendra également des clauses de confidentialité, non sollicitation et non-concurrence.

Assurance-vie de personne clé

MedcomSoft a fait une demande auprès de la Westbury Life afin d'obtenir un contrat d'assurance-vie de personne clé visant le Dr. Sami Aita pour un montant maximum de 4 000 000 \$. Le bénéficiaire du contrat d'assurance serait MedcomSoft. Bien qu'il ne puisse y avoir de certitude que la police d'assurance sera émise, le Dr. Aita n'a aucune raison de croire qu'elle ne sera pas émise.

Rémunération des administrateurs

À ce jour, MedcomSoft n'a versé aucune rémunération à ses administrateurs pour l'exercice de leurs fonctions à ce titre. Après la présente émission, chaque administrateur, qui n'est pas aussi un dirigeant de MedcomSoft, recevra des honoraires de 4 000 \$ par année pour ses fonctions d'administrateur, auxquels s'ajouteront des jetons de présence de 500 \$ pour chaque réunion du conseil d'administration de MedcomSoft à laquelle il assistera. De plus, chaque administrateur recevra un remboursement pour les divers frais et débours raisonnables engagés pour participer aux réunions. Les honoraires pour travail versés aux administrateurs externes seront de 350 \$ par jour. Les administrateurs auront le droit de participer au régime d'achat d'actions de la société. Voir la rubrique «Options d'achat d'actions ordinaires».

Assurance des administrateurs et des dirigeants

À ce jour, MedcomSoft ne dispose d'aucune assurance-responsabilité pour les administrateurs et dirigeants de MedcomSoft. Dans le cadre de la présente émission, MedcomSoft a l'intention de souscrire une assurance-responsabilité professionnelle protégeant ses administrateurs et dirigeants dans l'exercice de leurs fonctions. Aucune partie de la prime d'assurance ne sera payée par les administrateurs ou les dirigeants.

Endettement des administrateurs et des dirigeants

Au cours des exercices terminés les 30 juin 1995, 1996 et 1997, aucun des administrateurs, dirigeants, employés ou anciens administrateurs, dirigeants ou employés de MedcomSoft, ni aucune des personnes qui leur sont respectivement liées, n'était endetté envers MedcomSoft.

Aucun administrateur, membre de la haute direction et dirigeant de MedcomSoft, ou candidat au poste d'administrateur de MedcomSoft, de même que chaque personne liée à cet administrateur, membre de la haute direction, dirigeant ou candidat, n'est ou n'a été endetté envers MedcomSoft depuis le début de son plus récent exercice financier, ni n'est ou n'a été endetté depuis le début du plus récent exercice financier de MedcomSoft.

envers une autre entité et dont l'endettement fait ou a fait l'objet d'une garantie, caution, lettre de crédit ou autre entente similaire fournie par MedcomSoft.

OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS ORDINAIRES

MedcomSoft a créé un régime d'options d'achat d'actions (le «régime») en vertu duquel des options d'achat d'actions ordinaires peuvent être octroyées à des employés, administrateurs, dirigeants et conseillers de MedcomSoft ainsi qu'aux sociétés membres de son groupe. À la création du régime, MedcomSoft a réservé 2 587 500 actions ordinaires non émises auparavant pour émission lors de la levée des options octroyées en vertu du régime. Les options octroyées en vertu du régime sont non cessibles et peuvent être octroyées avec des durées ne dépassant pas 10 ans à un prix de levée égal au prix de clôture des actions ordinaires le dernier jour de négociation précédant immédiatement la date de l'octroi de l'option tel que rapporté par la Bourse (le cas échéant) ou par le marché hors bourse où une majorité des actions ordinaires est négociée. Les options octroyées en vertu du régime prennent fin lorsque le bénéficiaire de l'option cesse d'être employé, administrateur ou dirigeant de MedcomSoft, sauf en cas de décès, auquel cas ladite option cesse six mois après la date du décès. En date des présentes, aucune option n'a été octroyée en vertu du régime.

MODE DE PLACEMENT

Premier appel public à l'épargne

En vertu d'une convention (la «convention de placement pour compte») intervenue entre MedcomSoft et le Placeur pour compte, MedcomSoft a convenu d'émettre et de vendre, et le Placeur pour compte a convenu de déployer ses meilleurs efforts pour le compte de MedcomSoft pour vendre, le ou vers le 6 août 1998, ou à toute autre date qui peut être convenue (la «date de clôture»), un minimum de 1 250 000 actions ordinaires et un maximum de 1 666 667 actions ordinaires au prix de 1,20 \$ par action ordinaire payable contre livraison des certificats représentant lesdites actions ordinaires à la date de clôture. Jusqu'à la clôture de la présente émission, le produit des souscriptions sera détenu en fidéicommiss par Compagnie Montréal Trust du Canada.

Selon la convention de placement pour compte, MedcomSoft paiera au Placeur pour compte une rémunération totale d'un minimum de 150 000 \$ ou d'un maximum de 200 000 \$, ou de 0,12 \$ par action, en contrepartie des services qu'il rendra dans le cadre de la présente émission. Cette rémunération, de même que tous les autres frais de la présente émission, sera payée par MedcomSoft à même le produit de la présente émission. À titre de rémunération supplémentaire, MedcomSoft a convenu d'octroyer au Placeur pour compte des options non cessibles (les «options de rémunération») pour acheter, au maximum, un nombre d'actions ordinaires égal à 10 % du nombre d'actions ordinaires placées entre le minimum et le maximum offerts en vertu des présentes, en tout temps dans les deux ans suivant la présente émission, au prix de souscription. Le présent prospectus qualifie l'octroi de la moitié de l'option de rémunération.

MedcomSoft a octroyé au Placeur pour compte une option qui peut être levée pendant une période de 60 jours après la clôture (l'«option pour attribution excédentaire») pour acquérir un nombre d'actions ordinaires égal à 10 % du nombre d'actions ordinaires placées entre le minimum et le maximum offerts par les présentes, selon les conditions spécifiées par les présentes, aux fins de couvrir le nombre d'actions ordinaires attribuées en excédent à la fermeture des bureaux le deuxième jour de négociation suivant la clôture de l'émission. Cette option expire 60 jours après la date de clôture. Dans la mesure où l'option de rémunération ou l'option pour attribution excédentaire est levée, les actions ordinaires supplémentaires seront achetées au prix de souscription. MedcomSoft paiera au Placeur pour compte une rémunération de 0,12 \$ par action relativement aux actions émises en vertu de l'option pour attribution excédentaire. Le présent prospectus qualifie le placement de toute action ordinaire émise à la levée de l'option pour attribution excédentaire.

Les obligations du Placeur pour compte en vertu de la convention de placement pour compte peuvent être résiliées à sa discrétion en fonction de son évaluation de l'état des marchés financiers et peuvent également être résiliées advenant certains événements y énoncés. Le Placeur pour compte a cependant l'obligation de prendre et de payer toutes les actions ordinaires offertes par le présent prospectus si des actions ordinaires quelconques sont achetées en vertu de la convention de placement de compte.

En vertu d'une instruction générale de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et de la Commission des valeurs mobilières du Québec, le Placeur pour compte ne peut, pendant la période de placement, offrir d'acheter

ou acheter des actions ordinaires. Cette restriction est assujettie à certaines exceptions, mais dans tous les cas, l'offre d'achat ou l'achat ne doit pas être effectué dans le but de créer un marché réel ou apparent pour les actions ordinaires, ou de hausser le prix des actions ordinaires. Dans le cadre de la présente émission, le Placeur pour compte peut attribuer un excédent d'actions ordinaires, ou effectuer des transactions qui stabilisent ou maintiennent le cours du marché des actions ordinaires à des niveaux autres que ceux qui pourraient autrement s'établir sur le marché ouvert. De telles transactions, si elles sont engagées, peuvent être arrêtées en tout temps.

En vertu de la première convention de placement pour compte et de la seconde convention de placement pour compte décrites à la rubrique «Mode de placement — première émission de bons de souscription spéciaux et seconde émission de bons de souscription spéciaux», MedcomSoft a convenu de conclure une convention d'agent financier avec le Placeur pour compte en vertu de laquelle le Placeur pour compte lui fournira des services de conseillers financiers et d'autres services de conseil. La convention devrait avoir une durée d'une année et prévoir le paiement d'honoraires mensuels de 2 000 \$ au Placeur pour compte.

Première émission de bons de souscription spéciaux

Le 25 février 1998, MedcomSoft procédait au placement privé de 533 333 premiers bons de souscription spéciaux conformément à une dispense de prospectus contenue dans la législation sur les valeurs mobilières applicable, par l'intermédiaire du Placeur pour compte en vertu d'une convention de placement pour compte datée du 25 février 1998 (la «première convention de placement pour compte») conclue entre MedcomSoft et le Placeur pour compte. Chaque premier bon de souscription spécial a été émis à un prix de 0,75 \$ et donne le droit au porteur, à l'exercice ou à l'exercice réputé dudit bon, de recevoir une action ordinaire sans paiement supplémentaire après le 25 février 1998 et jusqu'à 16 heures 30 (heure de Toronto) (la «première heure d'expiration») à la première des dates suivantes : (i) cinq jours ouvrables après la date à laquelle la Commission des valeurs mobilières de la province de Québec a accordé son visa au présent prospectus; et (ii) le 25 février 1999. Si la Commission des valeurs mobilières du Québec n'a pas accordé son visa au présent prospectus avant le 24 juillet 1998, le porteur aura le droit, à l'exercice ou à l'exercice réputé des premiers bons de souscription spéciaux, en tout temps après le 24 juillet 1998, de recevoir 0,1 action ordinaire supplémentaire pour chaque premier bon de souscription spécial, sous réserve de rajustement si certains événements surviennent, sans payer une contrepartie supplémentaire. Tout premier bon de souscription spécial non échangé d'ici le 25 février 1999 sera réputé avoir été échangé à la première heure d'expiration.

En vertu de la première convention de placement pour compte, MedcomSoft a payé au Placeur pour compte une rémunération de 40 000 \$ et a émis le premier bon de souscription de rémunération donnant au Placeur pour compte le droit d'acquérir, sans contrepartie supplémentaire, des premiers bons de souscription de courtier donnant le droit au Placeur pour compte d'acquérir en tout temps avant le 25 février 2000 jusqu'à 53 333 actions ordinaires de MedcomSoft au prix de 0,75 \$ par action ordinaire. Le Placeur pour compte, en vertu de la première convention de placement pour compte, a également reçu des honoraires pour vérification diligente de 20 000 \$ et des honoraires de 16 000 \$ pour son travail, tandis que des honoraires de 5 000 \$ ont été payés au conseiller juridique du Placeur pour compte.

Le présent prospectus a été déposé dans les provinces du Québec et de l'Ontario aux fins de qualifier, en partie, le placement d'actions ordinaires à être émises à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et le placement du nombre de premiers bons de souscription de courtier donnant le droit au Placeur pour compte d'acquérir 26 666 actions ordinaires à être émises à l'exercice desdits premiers bons de souscription de courtier, eux-mêmes à être émis à l'exercice du premier bon de souscription de rémunération. Toute action ordinaire émise à l'exercice d'un premier bon de souscription spécial et tous les premiers bons de souscription de courtier émis à l'exercice d'un premier bon de souscription de rémunération avant que le présent prospectus n'ait été visé par l'autorité de réglementation en valeurs mobilières des provinces concernées, ou aux porteurs de premiers bons de souscription spéciaux dans toute province dans laquelle le présent prospectus n'a pas été visé, peuvent faire l'objet de restrictions de revente en vertu de la législation sur les valeurs mobilières applicable.

Seconde émission de bons de souscription spéciaux

Le 24 mars 1998, MedcomSoft procédait au placement privé de 466 666 seconds bons de souscription spéciaux conformément à une dispense de prospectus contenue dans la législation sur les valeurs mobilières applicable par l'intermédiaire du Placeur pour compte en vertu de la convention de placement pour compte datée du 24 mars 1998 (la «seconde convention de placement pour compte») conclue entre MedcomSoft et le Placeur pour compte.

Chaque second bon de souscription spécial a été émis à un prix de 0,75 \$ et donne le droit au porteur, à l'exercice ou à l'exercice réputé dudit bon, de recevoir une action ordinaire sans paiement supplémentaire après le 24 mars 1998 et jusqu'à 16 heures 30 (heure de Toronto) (la «seconde heure d'expiration») à la première des dates suivantes : (i) cinq jours ouvrables après la date à laquelle la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a accordé son visa (définitif) au présent prospectus; et (ii) le 24 mars 1999. Si la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario n'accorde pas son visa (définitif) pour le prospectus avant le 21 août 1998, le porteur aura le droit, à l'exercice ou à l'exercice réputé des seconds bons de souscription spéciaux, en tout temps après le 21 août 1998, de recevoir 0,1 action ordinaire supplémentaire pour chaque second bon de souscription spécial, sous réserve de rajustement si certains événements surviennent, sans payer une contrepartie supplémentaire. Tout second bon de souscription spécial non échangé d'ici le 24 mars 1999 sera réputé avoir été échangé à la seconde heure d'expiration.

En vertu de la seconde convention de placement pour compte, MedcomSoft a payé au Placeur pour compte une rémunération de 35 000 \$ et a émis un second bon de souscription de rémunération donnant au Placeur pour compte le droit d'acquérir, sans contrepartie supplémentaire, des seconds bons de souscription de courtier donnant le droit au Placeur pour compte d'acquérir en tout temps avant le 24 mars 2000 jusqu'à 46 666 actions ordinaires de MedcomSoft au prix de 0,75 \$ par action ordinaire. En vertu de la seconde convention de placement pour compte, des honoraires de 5 000 \$ ont également été payés au conseiller juridique du Placeur pour compte.

Le présent prospectus a été déposé dans la province de l'Ontario aux fins de qualifier, en partie, le placement d'actions ordinaires à être émises à l'exercice des seconds bons de souscription spéciaux et le placement du nombre de seconds bons de souscription de courtier donnant le droit au Placeur pour compte d'acquérir 23 333 actions ordinaires à être émises à l'exercice desdits seconds bons de souscription de courtier, eux-mêmes à être émis à l'exercice du second bon de souscription de rémunération. Toute action ordinaire émise à l'exercice d'un second bon de souscription spécial et tous les seconds bons de souscription de courtier émis à l'exercice d'un second bon de souscription de rémunération avant que le présent prospectus n'ait été visé par l'autorité de réglementation en valeurs mobilières des provinces concernées, ou aux porteurs de seconds bons de souscription spéciaux dans toute province dans laquelle le présent prospectus n'a pas été visé, peuvent faire l'objet de restrictions de revente en vertu de la législation sur les valeurs mobilières applicable.

ACTIONS ENTIÉRCÉES

En vertu de la politique 5.9 de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (la «politique 5.9»), 9 511 590 actions ordinaires ont été déposées en mains tierces auprès de l'agent des transferts de MedcomSoft, agissant à titre de dépositaire légal, sous réserve de :

- la libération immédiate de 10 % des actions ordinaires entières neuf mois après la date d'émission du visa du prospectus (définitif) de MedcomSoft;
- la libération immédiate de 20 % des actions ordinaires entières à la première, deuxième et troisième date anniversaire de la libération initiale; et
- la libération immédiate de 30 % des actions ordinaires entières à la quatrième date anniversaire de la libération initiale.

Sous réserve des clauses de libération automatique de la politique 5.9, tel que décrit ci-dessus, aucune des actions ordinaires appartenant auxdits porteurs ne peut être libérée de l'entiercement ou transférée en mains tierces sans le consentement écrit préalable de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

Outre l'entiercement requis en vertu de la politique 5.9, le Dr. Aita, Lea Aita, Bryan Nelson, André Claire et Ingrid Blot (les «porteurs d'actions entières») ont convenu avec le Placeur pour compte qu'à la clôture de la présente émission, ils concluront une entente avec le Placeur pour compte en vertu de laquelle ils ne pourront vendre, transférer ou autrement céder, sans le consentement préalable du Placeur pour compte, aucune de leurs actions ordinaires, ni aucun droit ou intérêt économique ou autre dans lesdites actions ordinaires, pendant une période de 18 mois suivant la date d'émission par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario du visa (définitif) du présent prospectus.

DILUTION

Présent premier appel public à l'épargne

Le prix d'émission de 1,20 \$ par action ordinaire offerte aux termes du présent placement excède, dans le cas de l'émission minimale, de 1,12 \$ et, dans le cas de l'émission maximale, de 1,10 \$ l'actif corporel net consolidé attribuable à chaque action ordinaire au 30 avril 1998, compte tenu de la présente émission d'actions ordinaires et de l'émission d'actions ordinaires découlant de l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de la levée de l'option pour attribution excédentaire, de la levée de l'option de rémunération, de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier et de l'exercice des seconds bons de souscription de courtier, ce qui représente un facteur de dilution de 93 % dans le cas de l'émission minimale et de 92 % dans le cas de l'émission maximale.

	<u>Minimum</u>	<u>Maximum</u>
Prix de souscription par action ordinaire	1,20 \$	1,20 \$
Actif corporel net par action ordinaire avant la présente émission d'actions ordinaires . .	0,00 \$	0,00 \$
Augmentation de l'actif corporel net par action ordinaire attribuable à la présente émission d'actions ordinaires ⁽¹⁾	0,08 \$	0,10 \$
Actif corporel net après la présente émission d'actions ordinaires et l'émission d'actions ordinaires suite à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux	0,08 \$	0,10 \$
Dilution par action ordinaire pour les acheteurs d'actions ordinaires	1,12 \$	1,10 \$
Pourcentage de dilution par rapport au prix de souscription par action ordinaire	93 %	92 %

1) Après déduction des frais de la présente émission et de la rémunération de 0,12 \$ par action ordinaire payée aux Placeurs pour compte, mais sans tenir compte de la levée de l'option pour attribution excédentaire et de la levée de l'option de rémunération.

Première émission de bons de souscription spéciaux et seconde émission de bons de souscription spéciaux

Le prix d'émission par action ordinaire à être émise à l'exercice ou à l'exercice réputé d'un premier bon de souscription spécial émis à 0,75 \$ le bon excède de 0,77 \$ l'actif corporel net consolidé attribuable à chaque action ordinaire au 30 avril 1998, compte tenu de l'émission des actions ordinaires à émettre à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier, ce qui représente un facteur de dilution de 103 %. Le prix d'émission par action ordinaire à être émise à l'exercice ou à l'exercice réputé d'un second bon de souscription spécial émis à 0,75 \$ le bon excède de 0,75 \$ l'actif corporel net consolidé attribuable à chaque action ordinaire au 30 avril 1998, compte tenu de l'émission des actions ordinaires à émettre à l'exercice des seconds bons de souscription spéciaux, mais sans tenir compte de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier et des seconds bons de souscription de courtier, ce qui représente un facteur de dilution de 100%.

	<u>Première émission de bons de souscription spéciaux</u>	<u>Seconde émission de bons de souscription spéciaux</u>
Prix de souscription par action ordinaire à émettre à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux	0,75 \$	0,75 \$
Actif corporel net par action ordinaire au 30 avril 1998 avant l'émission des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux, selon le cas, et de la présente émission d'actions ordinaires	(0,04) \$	(0,02) \$
Augmentation de l'actif corporel net par action ordinaire attribuable à l'émission d'actions ordinaires suite à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux, selon le cas ⁽¹⁾	0,02 \$	0,02 \$
Actif corporel net par action ordinaire après l'émission d'actions ordinaires suite à l'exercice des premiers bons de souscription spéciaux et des seconds bons de souscription spéciaux, selon le cas, et de la présente émission d'actions ordinaires	(0,02) \$	0,00 \$
Dilution par action ordinaire pour les acheteurs de premiers bons de souscription spéciaux et de seconds bons de souscription spéciaux, selon le cas	0,77 \$	0,75 \$
Pourcentage de dilution par rapport au prix de souscription par action ordinaire	103 %	100 %

1) Après déduction des frais de la première émission de bons de souscription spéciaux et de la seconde émission de bons de souscription spéciaux et de la rémunération de 0,075 \$ par action ordinaire payée aux Placeurs pour compte, mais sans tenir compte de la levée de l'option pour attribution excédentaire, de la levée de l'option de rémunération, de l'exercice des premiers bons de souscription de courtier et des seconds bons de souscription de courtier.

FACTEURS DE RISQUE

Un investissement en actions ordinaires comporte potentiellement les risques énoncés sous cette rubrique. Les investisseurs potentiels doivent les considérer avec attention. En conséquence, un investissement dans les valeurs mobilières offertes par les présentes doit être considéré comme spéculatif. Il n'est approprié que pour des acheteurs qui sont conscients desdits risques, et qui ont la capacité et la volonté d'accepter le risque de perdre tout le capital investi.

Absence de marché public

Avant la présente émission, il n'y avait aucun marché pour les actions ordinaires, et rien ne permet d'assurer qu'un marché actif pour les actions ordinaires de MedcomSoft se développera ou sera maintenu après la présente émission. Le prix des actions ordinaires de la présente émission a été déterminé par voie de négociation entre MedcomSoft et le Placeur pour compte, en fonction de plusieurs facteurs, dont les antécédents et les perspectives d'affaires de MedcomSoft, le secteur dans laquelle elle exerce ses activités, et une évaluation par la direction de l'exploitation et des bénéfices de MedcomSoft. Des facteurs tels que les résultats financiers de MedcomSoft et de

ses concurrents, ou encore les conditions générales de l'industrie, de l'économie dans son ensemble et des marchés financiers pourraient causer des fluctuations importantes du prix et du volume de négociation des actions ordinaires.

Dilution

Les acheteurs des actions ordinaires offertes par les présentes seront soumis à une dilution immédiate et importante de la valeur comptable corporelle nette combinée par action ordinaire.

Gestion de la croissance

La croissance de MedcomSoft présentera des exigences et des contraintes pour les ressources de gestion et d'exploitation de la Société. Si MedcomSoft n'est pas en mesure de gérer sa croissance avec efficacité ou de maintenir son niveau de croissance actuel, ceci pourrait avoir un effet défavorable important sur sa situation financière et sur les résultats d'exploitation.

Recrutement et maintien des employés clés

Le succès de MedcomSoft dépend de certains de ses dirigeants, si bien que la perte de l'un ou de plusieurs d'entre eux pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière et les résultats d'exploitation de MedcomSoft. MedcomSoft croit que la poursuite de son succès dépend également de sa capacité à recruter et à conserver des employés hautement qualifiés sur le plan technique, en gestion et en marketing, et en particulier des employés additionnels dans les domaines de la recherche et développement, et du soutien technique. La concurrence est féroce pour attirer de tels employés. Rien ne permet d'assurer que MedcomSoft parviendra à recruter et à conserver le personnel dont elle a besoin.

Besoins de financement supplémentaire

MedcomSoft prévoit que ses ressources financières actuelles et le produit de la présente émission seront suffisants pour financer les coûts d'exploitation, le développement de systèmes et les frais discrétionnaires prévus de publicité inscrits au budget de MedcomSoft pour les prochains 18 à 24 mois. Cependant, MedcomSoft prévoit que, pour accélérer la réalisation de ses objectifs de croissance, elle peut être appelée à lever des fonds supplémentaires dans l'avenir, en faisant appel à des prêteurs ou aux marchés des capitaux. Bien que la direction n'ait connaissance d'aucun risque ou incertitude important pouvant avoir un effet sur les liquidités à la disposition de MedcomSoft, rien ne garantit que MedcomSoft sera en mesure de lever des capitaux additionnels selon des modalités commercialement raisonnables pour financer ses objectifs de croissance.

Développement des marchés

Le marché des services de MedcomSoft n'a commencé à se développer que récemment, et il connaît une évolution rapide. Comme c'est souvent le cas pour les industries nouvelles et en évolution rapide, la demande et l'acceptation par le marché de services et de produits lancés récemment sont exposées à un niveau élevé d'incertitude, et les services et produits éprouvés existants sont peu nombreux. Rien ne permet d'assurer que les produits de MedcomSoft bénéficieront d'une acceptation générale ou que les nouveaux marchés adopteront les produits et les procédés de MedcomSoft. De plus, MedcomSoft ne dispose pas d'une expérience étendue de la commercialisation de ses produits et de la réussite commerciale, et rien ne permet d'assurer que les efforts futurs connaîtront le succès.

Concurrence

Selon la direction, les principaux concurrents sont les fournisseurs importants de systèmes de gestion d'hôpitaux. La direction croit également que ces concurrents représentent un risque important pour MedcomSoft, parce qu'ils sont bien implantés dans des marchés importants, qu'ils possèdent de vastes ressources et qu'ils sont capables de soutenir des campagnes de marketing et de relations publiques à fort déploiement.

Actionnaires principaux

Après la réalisation de la présente émission, le Dr. Sami Aita détiendra directement et indirectement un minimum de 28,84 % et un maximum de 29,53 % des actions ordinaires, alors que Lea Aita détiendra directement et indirectement un minimum de 14,42 % et un maximum de 14,77 % des actions ordinaires en circulation. En conséquence, le Dr. Aita et Lea Aita, s'ils agissent conjointement et de concert, peuvent élire les administrateurs de

MedcomSoft et décider de toute question soumise à un vote des actionnaires, à l'exclusion des questions exigeant une résolution spéciale.

Antécédents d'exploitation limités

MedcomSoft n'a été fondée qu'en juin 1994. Par conséquent, les antécédents d'exploitation sur lesquels une évaluation de MedcomSoft, de ses activités et de ses perspectives pourrait être fondée sont limités. Les activités et les perspectives de MedcomSoft doivent être considérées à la lumière des risques, des frais et des difficultés auxquels sont fréquemment confrontées les entreprises qui en sont à leur première phase de développement, et en particulier les entreprises exerçant leurs activités dans des marchés nouveaux et en évolution rapide. Rien ne permet d'assurer que MedcomSoft parviendra à faire ce qui est nécessaire pour répondre à de telles préoccupations.

Trésorerie négative et absence de bénéfices

Jusqu'à présent MedcomSoft n'a réalisé aucun bénéfice, et rien ne permet d'assurer que la Société réalisera des bénéfices dans l'avenir, ou qu'elle pourra maintenir sa rentabilité, si elle parvient à être rentable. Une portion importante des ressources financières de MedcomSoft a été et continuera d'être destinée au développement de ses systèmes et de ses activités de marketing. Le succès de MedcomSoft dépendra, en définitive, de sa capacité à générer un produit de son exploitation, de telle sorte que les activités de développement et de marketing puissent être financées par le produit d'exploitation plutôt que par un financement externe. Rien ne permet d'assurer que le produit futur sera suffisant pour générer les fonds requis pour poursuivre le développement de l'entreprise et les activités de marketing.

Changement technologique

L'industrie est caractérisée par la rapidité du changement technologique, par les changements des exigences des utilisateurs et des clients et par l'introduction de services ou de produits représentant de nouvelles technologies qui pourraient rendre la technologie exclusive de MedcomSoft désuète. Les résultats de MedcomSoft dépendront en partie de sa capacité à améliorer ses services existants, à mettre au point une nouvelle technologie exclusive répondant aux besoins de plus en plus pointus et variés de ses clients potentiels, et à répondre en temps voulu et de façon économique aux avancées et aux pratiques technologiques. Le développement d'une technologie exclusive comporte des risques techniques et commerciaux importants. Rien ne permet d'assurer que MedcomSoft réussira à utiliser de nouvelles technologies avec efficacité ou à adapter sa technologie exclusive aux besoins des clients.

Année 2000

À l'heure actuelle, les systèmes de MedcomSoft, ses équipements et ses opérations peuvent traiter efficacement ou avoir pour objet des transactions de l'an 2000. Rien ne garantit que les systèmes des autres sociétés et des autres organismes dont les systèmes MedcomSoft dépendent seront convertis en temps opportun ou qu'un tel défaut de conversion imputable à une autre société n'affectera pas de façon défavorable les systèmes de MedcomSoft.

Réglementation gouvernementale

MedcomSoft n'est actuellement soumise à aucune réglementation directe de la part d'un organisme gouvernemental quelconque, en dehors des lois sur les valeurs mobilières en vigueur et à la réglementation généralement applicable aux entreprises. Cependant, il est possible qu'un certain nombre de lois et de règlements soient adoptés relativement à la protection de la vie privée des usagers, à la tarification et à la protection des consommateurs, ce qui pourrait imposer des charges supplémentaires aux entreprises de cette industrie dans leurs activités, et ainsi augmenter les coûts de MedcomSoft. Rien ne permet d'assurer que de telles législations ou réglementations ne seront pas promulgués ou que des lois ou des règlements promulgués par des juridictions dont les lois ne s'appliquent pas actuellement aux affaires de MedcomSoft ne deviendront pas ultérieurement applicables.

Sécurité

Un obstacle important aux communications en ligne est la sécurité de la transmission de renseignements confidentiels sur les réseaux publics. Rien ne permet d'assurer que les progrès dans les capacités informatiques, les nouvelles découvertes dans le domaine de la cryptographie ou d'autres événements ou développements n'auront pas pour effet de compromettre ou de percer la technologie de cryptage utilisée par MedcomSoft pour protéger les données sur les patients. Rien ne permet d'assurer que les mesures de sécurité de MedcomSoft empêcheront les violations de sécurité et protégeront MedcomSoft contre tout risque de perte qui en résulterait.

Protection de la propriété intellectuelle

Les résultats de MedcomSoft et sa capacité de faire face à la concurrence dépendent dans une large mesure de sa technologie exclusive. MedcomSoft est tributaire d'une combinaison de lois sur les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les secrets commerciaux, de même que d'ententes de confidentialité et de mesures techniques pour établir et protéger ses droits exclusifs. Le logiciel exclusif de MedcomSoft est protégé par les lois sur les droits d'auteur. Dans le cadre de ses procédures de protection de la confidentialité, MedcomSoft conclut généralement des ententes avec ses employés et conseillers, et limite l'accès à ses logiciels, à sa documentation et aux autres renseignements exclusifs, ainsi que la distribution desdits logiciels, documentation et autres renseignements exclusifs. Rien ne permet d'assurer que les mesures prises par MedcomSoft permettront d'empêcher toute appropriation illicite de sa technologie, ou que les ententes conclues dans ce but seront exécutoires. Il est possible que les lois des autres pays n'accordent à la propriété intellectuelle de MedcomSoft qu'une protection minimale ou dénuée d'efficacité.

Dépendance à l'égard de logiciels produits par des tiers

Étant donné que certains des produits de MedcomSoft comprennent des logiciels élaborés et mis à jour par des tiers, MedcomSoft dépend dans une certaine mesure de la capacité desdits tiers à améliorer leurs produits existants, à élaborer de nouveaux produits en temps voulu et de façon économique pour répondre aux besoins en évolution des clients, aux normes émergentes de l'industrie et à d'autres changements technologiques. Advenant que MedcomSoft contrevienne à ses contrats de licence ou que les contrats de licence soient résiliés, MedcomSoft pourrait perdre le droit d'utiliser le logiciel licencié. Rien ne permet d'assurer que MedcomSoft serait en mesure de remplacer la fonctionnalité fournie par les logiciels produits par des tiers qui sont actuellement offerts en combinaison avec les produits de MedcomSoft advenant que lesdits logiciels ne soient plus à la disposition de MedcomSoft ou qu'ils deviennent désuets ou incompatibles avec les versions futures des produits de MedcomSoft. L'absence de cette fonctionnalité, ou tout retard important dans le remplacement de cette fonctionnalité, pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière de MedcomSoft ou sur les résultats de son exploitation. De plus, si l'un quelconque des logiciels produits par des tiers est en défaillance ou ne peut être soutenu par ses fournisseurs, il pourrait être nécessaire pour MedcomSoft de reconcevoir des parties importantes de ses gammes de produits. Le résultat de l'un quelconque de ces événements pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière de MedcomSoft ou sur ses résultats d'exploitation. En outre, si de nouvelles versions des logiciels produits par des tiers s'avéraient incompatibles avec la version courante des gammes de produits de MedcomSoft, la baisse de demande qui en résulterait pour les produits concernés pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière de MedcomSoft ou sur ses résultats d'exploitation.

Medworks utilise un contrôle tabulaire des données provenant de la société ProtoView Development Corporation. Celui-ci permet l'affichage de certaines données dans un format tabulaire. Il y a pluralité et diversité de fournisseurs tiers de ce type de contrôle. MedcomSoft utilise une petite portion de la fonctionnalité de la table des données et cet usage est contenu dans une petite section du code d'application. Si ce logiciel devenait désuet ou non-disponible pour MedcomSoft, il pourrait être remplacé par le contrôle de liste du système opérationnel Microsoft Windows.

Risque de changement dans la réglementation étrangère

MedcomSoft commercialise ses produits auprès de clients se trouvant à l'extérieur du Canada, et en conséquence est exposée aux risques inhérents aux transactions internationales, dont les changements imprévus dans les exigences réglementaires étrangères et internes, la possibilité de contrôle des changes, l'incertitude quant à sa capacité de protéger et d'utiliser sa propriété intellectuelle dans des pays étrangers, les tarifs douaniers ou autres obstacles, les difficultés de dotation en personnel et de gestion d'exploitation à l'étranger, les difficultés d'obtention et de gestion de fournisseurs et de distributeurs, et les conséquences fiscales négatives potentielles. Les ventes internationales sont soumises à certains risques inhérents dont les obstacles au commerce, les problèmes de dotation en personnel et l'exploitation de services de vente et d'entretien à l'étranger. Rien ne permet d'assurer qu'aucun de ces facteurs n'aura un effet défavorable important sur les affaires de MedcomSoft, sur sa situation financière ou sur ses résultats d'exploitation.

PLACEMENTS ANTÉRIEURS

MedcomSoft n'a émis aucun titre au cours des 12 derniers mois à l'exception de ceux décrits ci-après :

1. Le 30 janvier 1998, MedcomSoft émettait 28,09 actions ordinaires (357 743 actions ordinaires en tenant compte du fractionnement d'actions décrit au point 7 ci-dessous) à AMCS en vertu de l'exercice du privilège de conversion contenu dans une convention de prêt à terme convertible conclue entre MedcomSoft et AMCS et datée du 20 mars 1997.
2. Le 30 janvier 1998, MedcomSoft émettait 77,28 actions ordinaires (984 208 actions ordinaires en tenant compte du fractionnement d'actions décrit au point 7 ci-dessous) à Bryan Nelson en vertu de l'exercice du privilège de conversion contenu dans une convention de prêt à terme convertible conclue entre MedcomSoft et Bryan Nelson et datée du 4 mars 1997.
3. Le 30 janvier 1998, MedcomSoft émettait 6,81 actions ordinaires (86 729 actions ordinaires en tenant compte du fractionnement d'actions décrit au point 7 ci-dessous) à Lamia Abu Samra en vertu de l'exercice du privilège de conversion contenu dans une convention de prêt à terme convertible conclue entre MedcomSoft et Lamia Abu Samra.
4. Le 30 janvier 1998, MedcomSoft émettait 13,62 actions ordinaires (173 459 actions ordinaires en tenant compte du fractionnement d'actions décrit au point 7 ci-dessous) à Hounada Diab en vertu de l'exercice du privilège de conversion contenu dans une convention de prêt à terme convertible conclue entre MedcomSoft et Hounada Diab.
5. Le 2 février 1998, MedcomSoft concluait une entente de souscription avec Mark Curry et Forfuture Ltd. en vertu de laquelle la Société vendait 8 actions ordinaires non émises auparavant (101 885 actions ordinaires en tenant compte du fractionnement d'actions décrit au point 7 ci-dessous) à Mark Curry et la même quantité d'actions ordinaires à Forfuture Ltd., à un prix de 6 250 \$ par action ordinaire, ce qui représentait un prix d'achat total de 100 000 \$.
6. Le 25 février 1998, MedcomSoft concluait la première convention de placement pour compte avec le Placeur pour compte en vertu de laquelle 533 333 premiers bons de souscription spéciaux étaient émis. Chaque premier bon de souscription spécial a été émis à un prix de 0,75 \$. Voir la rubrique «Mode de placement — Première émission de bons de souscription spéciaux».
7. Le 10 mars 1998, les actionnaires de MedcomSoft adoptaient une résolution spéciale pour fractionner les 1 177,80 actions ordinaires émises et en circulation de MedcomSoft, à raison de 12 735,61 actions pour une, ce qui s'est traduit par un total de 15 000 001 actions ordinaires.
8. Le 24 mars 1998, MedcomSoft concluait la seconde convention de placement pour compte, en vertu de laquelle 466 666 seconds bons de souscription spéciaux étaient émis. Chaque second bon de souscription spécial a été émis au prix de 0,75 \$. Voir la rubrique «Mode de placement — Seconde émission de bons de souscription spéciaux».

CONTRATS IMPORTANTS

Les seuls contrats importants conclus par MedcomSoft au cours des deux dernières années, autres que les contrats conclus dans le cours normal de ses affaires, sont les suivants :

- a) Convention d'entiercement décrite à la rubrique «Actions entiercées».
- b) Convention d'entiercement avec les porteurs d'actions entiercées décrite à la rubrique «Actions entiercées».
- c) Convention de placement pour compte décrite à la rubrique «Mode de placement».
- d) Convention d'agent financier décrite à la rubrique «Mode de placement».
- e) Première convention de placement pour compte datée du 25 février 1998 conclue avec le Placeur pour compte relativement au placement des 466 666 premiers bons de souscription spéciaux.
- f) Seconde convention de placement pour compte datée du 23 mars 1998 conclue avec le Placeur pour compte relativement au placement de 533 333 seconds bons de souscription spéciaux.
- g) Contrats *Medworks* en vertu desquels MedcomSoft facture des frais mensuels d'utilisation de 69 \$ par médecin pour accès au système *Medworks*. MedcomSoft dispose actuellement d'environ 50 médecins qui utilisent le programme *Medworks* en Ontario.

- h) Convention datée du 20 mars 1997 conclue avec AMCS relative au transfert de propriété intellectuelle et de savoir-faire commercial.
- i) Convention datée du 12 décembre 1996 conclue avec Systems Xcellence Inc., une société canadienne inscrite en bourse spécialisée dans la transmission de transactions financières et de transactions relatives aux soins de santé. La convention facilitera le déploiement de systèmes par MedcomSoft si un contrat est signé aux Philippines.
- j) Convention de mise en marché datée du 10 octobre 1996 conclue avec le New Business Development Group («NBDG»). Selon les modalités de la convention de mise en marché, NBDG sera employée par MedcomSoft, dont elle sera l'agent non exclusif aux Philippines, en Azerbaïdjan et au Turkménistan.
- k) Convention conclue en octobre 1996 avec BNK Informatics Canada Inc., une société canadienne spécialisée dans la gestion d'information, les politiques d'information, la technologie d'information stratégique et les applications à fort volume d'information.

Des exemplaires de ces contrats, lorsqu'ils auront été signés, peuvent être consultés lors des heures de bureau à la principale place d'affaires de MedcomSoft pendant le placement des actions ordinaires qualifiées par ce prospectus et pour une période de 30 jours suivant la fin du placement.

INCIDENCES FISCALES CANADIENNES

Introduction

De l'avis de Gowling, Strathy & Henderson, conseillers juridiques de MedcomSoft, le résumé qui suit présente fidèlement les principales incidences de l'impôt sur le revenu fédéral du Canada généralement applicables aux acheteurs d'origine de bons de souscription spéciaux qui, aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) («Loi»), sont résidents du Canada, détiennent leurs bons de souscription spéciaux et détiendront leurs actions ordinaires à être émises à l'exercice des bons de souscription spéciaux en tant qu'immobilisations, ainsi qu'aux acheteurs d'origine d'actions ordinaires qui détiennent des actions ordinaires en tant qu'immobilisations, et qui n'ont aucun lien de dépendance avec MedcomSoft. Les bons de souscription spéciaux et les actions ordinaires seront généralement considérés comme une immobilisation pour le porteur sauf si le porteur détient lesdits bons de souscription spéciaux et/ou actions ordinaires dans le cadre d'une activité commerciale, ou si l'acheteur a acquis les bons de souscription spéciaux et/ou actions ordinaires dans une transaction ou dans des transactions considérées comme étant un risque de caractère commercial. Le résumé ne s'applique pas à l'acquéreur ou au porteur qui est une institution financière, selon la définition donnée dans l'article 142.2 de la Loi de l'impôt.

Ce résumé est fondé sur les dispositions actuelles de la Loi de l'impôt et des règlements adoptés en vertu de la Loi (les «règlements»), sur les propositions de modification de la Loi de l'impôt et des règlements annoncées par le ministre des Finances avant la date des présentes (les «propositions») et sur l'interprétation donnée par les conseillers juridiques aux principes et pratiques administratifs actuels publiés par Revenu Canada. Il ne tient pas compte par ailleurs d'autres changements pouvant être apportés à la Loi ni n'en prévoit, que ce soit par suite de décisions judiciaires ou de mesures gouvernementales ou législatives, pas plus qu'il ne tient compte des lois ou incidences fiscales provinciales, territoriales ou étrangères.

Ce résumé est uniquement de nature générale; il ne constitue pas un avis juridique ou fiscal à l'intention d'un investisseur éventuel et ne doit pas être interprété comme tel, et aucune déclaration n'est faite quant aux incidences fiscales applicables à un quelconque investisseur en particulier. Par conséquent, les porteurs de bons de souscription spéciaux et d'actions ordinaires doivent consulter leurs propres conseillers fiscaux en ce qui concerne leur situation particulière.

Exercice de bons de souscription spéciaux

Les porteurs de bons de souscription spéciaux ne réaliseront aucun gain ni perte à l'exercice ou à l'exercice réputé desdits bons. Lorsqu'un bon de souscription spécial est exercé, le coût total pour le porteur des actions ordinaires ainsi acquises à l'exercice des bons de souscription spéciaux sera égal au prix de base rajusté pour lui des bons de souscription spéciaux.

Disposition d'actions ordinaires

En général, la disposition ou disposition réputée d'une action ordinaire produit un gain en capital (ou perte en capital) égal au montant de la différence entre le produit net de la disposition de l'action ordinaire après déduction de frais raisonnables éventuels de disposition et le prix de base rajusté de l'action ordinaire pour le porteur.

Un porteur doit inclure dans son revenu les trois quarts du montant de tout gain en capital («gain en capital imposable») réalisé au cours de l'année d'une disposition d'actions ordinaires et aura généralement le droit de déduire les trois quarts du montant de toute perte en capital («perte en capital déductible») de tout gain en capital imposable réalisé pendant l'année de la disposition, les trois années précédentes ou toute année subséquente. Une société qui est une société fermée contrôlée par des Canadiens peut avoir l'obligation de payer, en plus de l'impôt autrement payable en vertu de la Loi de l'impôt, un impôt remboursable de 6 ⅔ % déterminé par référence à son revenu de placement total (autre que les dividendes déductibles dans le calcul du revenu). Pour cette fin, le revenu de placement comprend les gains en capital imposables. Dans le cas d'un porteur qui est une société, le montant de toute perte en capital autrement réalisée à la disposition ou à la disposition réputée des actions ordinaires peut être réduit du montant des dividendes reçus auparavant à cet égard, dans la mesure et selon les conditions prescrites dans la Loi de l'impôt. Des règles analogues s'appliquent lorsqu'une société est membre d'une société de personnes ou bénéficiaire d'une fiducie qui détient en propriété des actions ordinaires de MedcomSoft. En vertu des propositions, ces règles seront étendues aux fiducies et aux sociétés de personnes qui ont une fiducie ou une société de personnes comme bénéficiaire ou membre. Les gains en capital réalisés par un particulier peuvent donner lieu à une obligation de payer un impôt minimum.

Dividendes sur actions ordinaires

Les dividendes reçus sur des actions ordinaires par un particulier seront inclus dans le calcul du revenu pour fins d'impôt du particulier, et la majoration et le crédit fiscal pour dividendes normalement applicables aux dividendes payés par une société canadienne imposable s'appliqueront. Les dividendes reçus par un particulier peuvent donner lieu à un impôt minimum de remplacement. Généralement, les dividendes reçus sur les actions ordinaires par une société canadienne imposable seront inclus dans le calcul de son revenu pour fins d'impôt mais seront déductibles dans le calcul de son revenu imposable, ceci ayant pour effet qu'aucun impôt ne sera payable par elle relativement auxdits dividendes. Certaines sociétés, dont la plupart des sociétés fermées, auront la responsabilité d'un impôt remboursable en vertu de la partie IV de la Loi de l'impôt, au taux de 33 ⅓ % des dividendes reçus sur les actions ordinaires.

DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Le Dr. Aita, Lea Aita et André Claire sont actionnaires d'AMCS et détiennent collectivement 87,5 % des actions avec droit de vote d'AMCS. MedcomSoft et AMCS ont conclu une convention en date du 20 mars 1997. Cette convention prévoyait le transfert à MedcomSoft de la technologie de commutateurs de réseaux de AMCS, de l'EDI et de la technologie de validation des cartes de soins de la santé, en sus de son savoir-faire et des informations relatives à sa mise en marché. En contrepartie, MedcomSoft devait fournir une version plus récente de *MedWorks* à tous les clients de AMCS et octroyer une licence *MedWorks* à tous les clients de AMCS qui utilisaient certains logiciels de AMCS pendant une période de cinq ans calculée à compter de la date de la convention. AMCS est responsable du support à donner à ses clients et a le droit de recevoir de ses clients tous les frais reliés à l'entretien, au support et à l'utilisation du logiciel *MedWorks*. Nabil Harfoush est le principal actionnaire de BNK Informatics Canada Inc., laquelle a conclu une convention de collaboration avec MedcomSoft en octobre 1996. Cette convention fut conclue dans le cadre de la proposition faite par MedcomSoft à Philippine Community Health Information Network Inc. En vertu de cette convention, BNK a convenu de fournir de l'expertise à MedcomSoft en tant que sous-traitant relativement à tout contrat qui sera accordé aux fins d'implanter un réseau communautaire intégré d'information de la santé. L'obligation de MedcomSoft en vertu de la convention consiste à donner à BNK, en tant que sous-traitant, certaines expertises dont MedcomSoft aura besoin relativement à ces contrats. Voir la rubrique «Contrats importants».

À l'exception des transactions décrites ci-avant, au cours des trois ans précédant le 5 juin 1998, il n'y a eu aucune transaction ou transaction projetée qui a affecté ou affectera de façon importante MedcomSoft et dans laquelle un administrateur ou dirigeant de MedcomSoft, toute personne ou société inscrite à titre de détenteur ou, à la connaissance de MedcomSoft, qui détient, directement ou indirectement, à titre de véritable propriétaire plus de 10 % de toute catégorie de titres de MedcomSoft, y incluant toute personne ou société liée ou membre du groupe des personnes ou sociétés nommées ci-avant, est directement ou indirectement intéressé.

VÉRIFICATEURS

Fedder & Gurau, comptables agréés, Toronto (Ontario), étaient les vérificateurs de MedcomSoft jusqu'à la fin de janvier 1998. Depuis, les vérificateurs de MedcomSoft sont Deloitte & Touche, comptables agréés, Toronto (Ontario).

AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES ET AGENT DES TRANSFERTS

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

LITIGES

De l'avis de la direction, il n'y a qu'une réclamation contre MedcomSoft qui puisse être considérée comme importante.

Paul Gomes a intenté une action en septembre 1995 devant la Cour de justice de l'Ontario (Division générale) contre MedcomSoft et le Dr. Sami Aita pour un montant d'environ 20 000 \$ en alléguant une rupture de contrat. L'échange d'affidavits de documents a été effectué le 10 octobre 1996, mais aucune démarche supplémentaire n'a été faite par Paul Gomes et par ses avocats jusqu'à récemment, où l'avocat de Paul Gomes a demandé à ce que des interrogatoires aient lieu. Bien que MedcomSoft ait proposé que les interrogatoires se déroulent au mois d'août et/ou septembre, aucune date n'a été arrêtée. La direction est d'avis que la réclamation est sans fondement.

PROMOTEUR

Le Dr. Sami Aita, président et administrateur de MedcomSoft, a pris l'initiative d'organiser les activités de MedcomSoft depuis juin 1994 et, en conséquence, est considéré comme le promoteur de MedcomSoft selon la législation sur les valeurs mobilières en vigueur. Avant le premier placement de bons de souscription spéciaux, le deuxième placement de bons de souscription et la présente émission, le Dr. Aita détenait en propriété directe 5 094 244 actions ordinaires (33,96 %), alors que sa conjointe, Lea Aita, détenait en propriété directe 2 547 122 actions ordinaires (16,98 %) de MedcomSoft. Le Dr. Aita et Lea Aita détiennent également 75 % des actions avec

droit de vote d'AMCS, qui était propriétaire de 357 743 actions ordinaires (soit 2,38 %) de MedcomSoft avant le premier placement de bons de souscription spéciaux, le second placement de bons de souscription spéciaux et la présente émission. Voir la rubrique «Principaux actionnaires».

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Certaines questions relatives aux actions ordinaires feront l'objet d'avis donnés pour le compte de MedcomSoft par Gowling, Strathy & Henderson, de Toronto, et pour le compte du Placeur pour compte par Carbonaro Dakin Flude Mikulinski Sugar.

DROITS STATUTAIRES

La législation sur les valeurs mobilières de l'Ontario et du Québec donne aux acheteurs le droit de se retirer d'un contrat d'achat de titres dans les deux jours ouvrables faisant suite à la réception, ou la réception réputée d'un prospectus ou d'un amendement audit prospectus. La législation sur les valeurs mobilières de l'Ontario et du Québec prévoit d'autre part des recours pour résolution en faveur des acheteurs ou, dans certaines juridictions, des recours pour dommages lorsque le prospectus ou une modification quelconque à celui-ci comporte une information trompeuse ou n'est pas livré à l'acheteur, à condition que de tels recours pour résolution ou dommages soient exercés par l'acheteur dans les délais prescrits par la législation sur les valeurs mobilières de la province ou du territoire de l'acheteur. L'acheteur devra consulter toute disposition applicable de la législation sur les valeurs mobilières de sa province pour plus de détails sur ces droits, ou consulter un conseiller juridique.

Advenant que le porteur d'un bon de souscription spécial qui fait l'acquisition d'une action ordinaire découlant de la conversion d'un bon de souscription spécial ait ou obtienne le droit, en vertu de la législation sur les valeurs mobilières applicable, de résoudre l'acquisition en raison du fait que le présent prospectus ou un amendement quelconque du présent prospectus contient une information trompeuse, ledit porteur aura droit à l'annulation de la transaction de placement privé en vertu de laquelle le bon de souscription spécial a été acquis à l'origine et aura droit, du fait de cette annulation, à un remboursement complet de la somme totale payée à MedcomSoft pour l'acquisition du bon de souscription spécial. Advenant que ledit porteur soit un cessionnaire autorisé de l'intérêt ou du droit du porteur original du bon de souscription spécial, ledit cessionnaire autorisé aura le droit d'exercer les droits d'annulation et de remboursement accordés en vertu des présentes comme si ledit cessionnaire autorisé était le porteur d'origine. Ce qui précède s'ajoute à tout autre droit ou recours dont dispose le porteur d'un bon de souscription spécial.

GLOSSAIRE

Voici la signification des principaux termes utilisés dans ce prospectus :

32 bits	Taille normalisée des unités d'information traitées par un ordinateur.
Application modulaire	Application conçue sous forme de modules (ou «blocs fonctionnels»).
Application multi-plateformes	Programme ou application informatique pouvant s'exécuter sur différents systèmes d'exploitation ou réseaux.
Autonome	Se dit d'un ordinateur non intégré à un réseau.
Chambre de compensation	Intermédiaire qui reçoit des données par voie électronique et en assure le traitement avant de les acheminer, toujours par voie électronique, vers les payeurs voulus. Dans le domaine de l'assurance, les données reçues sont les demandes de règlement des fournisseurs de soins de santé et autres demandeurs. L'intermédiaire vérifie la validité et l'exactitude des dossiers, convertit les données dans un format exploitable par le destinataire et achemine enfin les demandes de règlement ainsi traitées vers les payeurs voulus.
Collecte homogène	Collecte de données normalisée.
Dossier médical électronique (DME)	Ensemble de données gérées de manière électronique et décrivant l'état de santé du patient depuis sa naissance, ainsi que les soins qui lui ont déjà été prodigués. C'est l'équivalent du dossier papier traditionnellement établi à des fins cliniques, juridiques et administratives.
Échange de données informatisé (EDI)	Transmission électronique de données à caractère vital, selon une syntaxe normalisée et suivant le principe du transfert de machine à machine (en temps réel ou en différé) à l'aide de moyens de communication standard.
En ligne	Un terminal de transmission est dit «en ligne» quand il est connecté (à l'aide d'une liaison de données) à l'ordinateur central avec lequel il doit échanger des données. Le terme qualifie également toute liaison permettant d'effectuer une transaction automatisée ou interactive avec un système éloigné.
Enseignement médical continu (EMC)	Formation post-universitaire que doivent obligatoirement suivre les fournisseurs de soins de santé.
Environnement	Ensemble des paramètres liés à l'exécution d'une application (matériel, système d'exploitation, etc.).
Environnement client-serveur réparti (informatique répartie)	Type d'infrastructure informatique dans lequel les ressources sont disséminées au sein de l'entreprise : données et tâches à exécuter sont réparties entre les ordinateurs personnels, les postes de travail et les gros ordinateurs en place. On assimile couramment l'informatique répartie aux systèmes client-serveur, mais il ne s'agit là que d'un exemple parmi d'autres. Les bases de données réparties en sont une autre application, qui permettent aux multiples utilisateurs d'un réseau d'accéder aux données stockées dans différents systèmes, autrement dit de disposer d'un référentiel virtuel centralisé.
Évolatif	Qualifie un système qui peut être mis à niveau progressivement afin de suivre l'augmentation des volumes de données à traiter ou de répondre aux nouvelles exigences.
Fonction de rappel	Outil de programmation automatique des rendez-vous des patients.
Fournisseur de solutions Microsoft	Fournisseur agissant en partenariat avec Microsoft afin de mettre en oeuvre des solutions commerciales exploitant ou intégrant des technologies ou des produits Microsoft.
Fournisseur, fournisseur de services, fournisseur de soins de santé	Personne, organisme ou institution qui fournit des services médicaux ou en lien avec un traitement médical.

Frais d'utilisation	Frais qu'implique l'utilisation d'un logiciel ou d'un réseau.
Interface	Connexion électronique établie entre des programmes s'exécutant sur le même système informatique, ou entre deux systèmes informatiques distincts. Le terme désigne également tout logiciel permettant à des programmes ou à des systèmes incompatibles de communiquer malgré tout.
Interface de programme d'applications (API)	Ensemble de spécifications permettant à un programme informatique de mettre en oeuvre les services ou les fonctions d'un autre programme.
Interface utilisateur graphique (IUG)	Composante essentielle d'un système client. L'IUG est l'ensemble des menus, fenêtres et autres dispositifs d'affichage destinés à rendre l'utilisation d'un ordinateur aussi intuitive que possible.
Liaison et incorporation d'objets (OLE)	Norme Microsoft relative aux communications interprocessus.
Logiciel de productivité pour groupe de travail sur réseau local	Logiciel permettant aux utilisateurs d'un réseau local de mettre les données en commun et de collaborer (ex. : programmeur, gestionnaire de courrier électronique, gestionnaire de bases de données de discussion, etc.).
Marché des soins de santé optimisés	Marché à l'intérieur duquel évoluent les entreprises désireuses d'aider les intervenants du secteur de la santé (fournisseurs de soins, payeurs et patients) à réduire les coûts et à améliorer la qualité des résultats grâce à l'utilisation de la technologie.
Module	Partie de logiciel autonome, associée à une API déterminée.
Moteur d'intégration	Logiciel permettant aux différentes applications d'une entreprise d'échanger des données sans qu'il soit nécessaire de concevoir des interfaces point à point. La technologie mise en oeuvre assure la conversion, l'acheminement et la commutation en temps réel des données.
Moteur générique	Logiciel de traitement universel, c'est-à-dire que l'on peut facilement adapter à de nouveaux processus ou aménagements.
Multimédia	Ensemble d'équipements et de logiciels permettant de présenter des informations sous forme non seulement de données texte, mais également de sons numérisés, d'images et de documents vidéo.
OMS	Organisation mondiale de la santé.
Open Database Connectivity (ODBC)	Norme API de Microsoft permettant l'accès universel à diverses bases de données.
Ordonnanceur réseau intégré	Programmeur multi-utilisateurs intégré à l'application et auquel tous les usagers d'un réseau peuvent accéder.
Organisation de soins de santé intégrés (OSSI)	Système structuré de gestion des soins de santé permettant d'offrir aux bénéficiaires déterminés (moyennant le paiement préalable d'une prime fixe) et de faciliter le remboursement des frais afférents. Les soins non offerts ou non pris en charge par l'OSSI ne donnent pas lieu à remboursement. Quant aux prestataires, ils peuvent être payés de diverses façons, notamment à l'acte ou selon le principe de la capitation.
Orienté objet	Technique de programmation permettant de bâtir des applications logicielles en utilisant de manière répétitive des objets prédéfinis (ensembles de données «encapsulées» auxquels sont associés les paramètres ou instructions d'accès). Quand il reçoit le message pertinent, l'objet considéré peut exécuter les fonctions pour lesquelles il a été conçu.
Payeurs	Compagnies d'assurance, intermédiaires fiscaux, organismes gouvernementaux ou personnes chargées du paiement des demandes de remboursement des soins de santé.

Pharmanet	Réseau de pharmacies géré par le ministère de la santé de la Colombie-Britannique.
Plate-forme	Système d'exploitation mis en oeuvre par un ordinateur.
Point d'entrée	Terme se rapportant à la méthode utilisée pour la saisie des informations.
Référentiel	Base de données contenant les informations relatives aux patients et provenant des divers organismes de santé et services hospitaliers. Ainsi centralisées, ces informations peuvent être consultées en tout temps à partir des différents points d'accès d'un système de prestation intégré. Le référentiel contient également les données relatives aux transactions en ligne.
Règlement	Traitement d'une demande de règlement par un assureur tiers payeur, l'opération visant à vérifier l'admissibilité de l'assuré, à déterminer si les soins et les services rendus étaient appropriés, et à établir le montant du remboursement. Le processus de règlement peut être manuel, semi-automatisé ou complètement automatisé.
Renseignements personnels	Informations relatives au patient telles que son adresse, sa date de naissance, etc.
Réseau d'information sur la santé communautaire (RISC)	Organisme chargé d'offrir des connexions électroniques permettant à l'ensemble des fournisseurs de soins de santé, des bénéficiaires et des payeurs d'une région donnée d'échanger des informations d'ordre financier, clinique ou administratif.
Résultats	Terme désignant ici l'issue d'un traitement médical. Les résultats sont évalués sur différents plans : capacités fonctionnelles du patient, qualité de vie, longévité.
Solution clé en main	Solution dont toutes les composantes proviennent d'un unique fournisseur.
Solution ou système ouvert	Un système est dit «ouvert» quand il met en oeuvre une technologie et des protocoles reconnus par de nombreux fournisseurs. À l'origine des systèmes ouverts normalisés, on retrouve des conventions établies entre tous les fournisseurs. Théoriquement, un tel système peut interagir avec tout autre système qui respecte ces conventions.
Système d'exploitation	Logiciel contrôlant l'affectation et l'utilisation des ressources matérielles, ainsi que l'exécution des programmes.
Système dorsal	Serveur offrant des services (traitement des transactions, accès aux bases de données, etc.) à un ou plusieurs systèmes frontaux (dits «clients»).
Système existant	Ensemble d'applications informatiques «héritées» du passé (par exemple après acquisition de systèmes informatiques de la génération précédente). Généralement incompatibles entre elles, ces applications peuvent être qualifiées de «monolithiques».
Télémédecine	L'emploi de l'information médicale échangée d'un site à un autre par l'entremise de communications électroniques, dont l'objet est la santé et l'éducation du patient ou du fournisseur de soins de santé, et dont le but est l'amélioration des soins prodigués au patient.
TI	Technologie de l'information.
Tiers administrateur (TA)	Organisme de gestion auquel un employeur financièrement indépendant fait appel afin de percevoir les primes, de rembourser les demandeurs et de fournir des services administratifs.
Traitement en temps réel	On dit qu'un système traite les transactions en temps réel quand il fonctionne suffisamment vite pour que l'opération se déroule au rythme exigé. Le terme

	peut également désigner l'exécution de programmes transactionnels en arrière-plan du traitement d'une opération effectuée par un utilisateur.
Traitement multifilière	Technique de programmation permettant à un même processus d'exécuter plusieurs tâches simultanément, en gérant pour chacune d'elles une «filière» distincte.
Transmission des transactions médicales	Acheminement des dossiers électroniques d'un intervenant à un autre.
Vérification de l'admissibilité	Opération consistant à déterminer si le payeur assumera le coût du traitement administré au patient. Tout dépend du prestataire des soins et du type de traitement envisagé.
Visual C++	Environnement de développement intégré conçu par Microsoft pour le langage de programmation orientée objet C++.
Windows NT ou 95	Systèmes d'exploitation.
X.25	Norme internationale relative aux transmissions de données asynchrones.

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux administrateurs de MedcomSoft Inc.

Nous avons vérifié les bilans de MedcomSoft Inc. aux 30 juin 1997 et 1996 ainsi que les états des résultats et du déficit et de l'évolution de la situation financière de chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 juin 1997. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la société aux 30 juin 1997 et 1996 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 juin 1997 selon les principes comptables généralement reconnus.

Toronto (Ontario)
Le 26 novembre 1997
(sauf pour la note 14, qui est
datée du 5 juin 1998)

«FEDDER & GURAU»
Comptables agréés

MEDCOMSOFT INC.

BILANS

	Aux 30 avril		Aux 30 juin	
	1998	1997	1997	1996
	(non vérifié)			
ACTIF				
À COURT TERME				
Encaisse	255 468 \$	73 193 \$	— \$	38 676 \$
Débiteurs	2 484	1 186	1 185	—
Charges payées d'avance et diverses sommes à recevoir ..	8 754	4 798	6 350	6 781
	266 706	79 177	7 535	45 457
IMMOBILISATIONS (note 3)	50 958	56 106	64 306	45 574
	317 664 \$	135 283 \$	71 841 \$	91 031 \$
PASSIF				
À COURT TERME				
Dette bancaire	— \$	— \$	3 072 \$	— \$
Créditeurs et charges à payer (note 4)	253 474	81 507	151 576	48 581
Emprunts à rembourser aux actionnaires (note 5)	—	150 862	144 859	—
	253 474	232 369	299 507	48 581
EMPRUNT À REMBOURSER (note 6)	—	200 000	220 000	—
DÉBENTURE À PAYER (note 7)	—	—	—	200 000
SOMME À PAYER À ADVANCED				
MEDICAL COMPUTER SYSTEMS &				
MANAGEMENT INC. (note 8)	—	175 536	175 536	175 536
	—	375 536	395 536	375 536
CAPITAUX PROPRES (NÉGATIFS)				
Capital-actions				
Autorisé				
Nombre illimité d'actions ordinaires				
Émis (note 9)	1 330 179	438 461	438 461	138 461
Bons de souscription spéciaux (note 10)	628 650	—	—	—
Déficit	(1 894 639)	(911 083)	(1 061 663)	(471 547)
	64 190	(472 622)	(623 202)	(333 086)
	317 664 \$	135 283 \$	71 841 \$	91 031 \$

Au nom du conseil

«DR. SAMI AITA»
DR. SAMI AITA
Administrateur

«ANDRÉ CLAIRE»
ANDRÉ CLAIRE
Administrateur

MEDCOMSOFT INC.

ÉTATS DES RÉSULTATS ET DU DÉFICIT

	Périodes de 10 mois terminées les 30 avril		Exercices terminés les 30 juin		
	1998	1997	1997	1996	1995
	(non vérifié)				
PRODUITS					
LOGICIELS ET SERVICES					
CONNEXES	22 923	5 930	6 206	—	—
VENTE DE MATÉRIEL	8 196	375	375	—	—
COÛT DES VENTES	8 687	34	924	—	—
Marge bénéficiaire (perte) brute	(491)	341	(549)	—	—
	<u>22 432</u>	<u>6 271</u>	<u>5 657</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
CHARGES					
Recherche et développement....	247 487	144 030	247 706	217 801	301 012
Frais généraux, de vente et d'administration	607 921	422 640	470 548	127 130	116 449
	855 408	566 670	718 254	344 931	417 461
Moins : crédits d'impôt à l'investissement	—	119 228	119 228	89 168	—
	<u>855 408</u>	<u>447 442</u>	<u>599 026</u>	<u>255 763</u>	<u>417 461</u>
AUTRES PRODUITS					
Frais de consultation (note 4) ..	—	—	—	—	107 500
Vente de droits de commercialisation (note 4) ...	—	—	—	—	89 261
Intérêts créditeurs	—	1 635	3 253	4 916	—
	—	1 635	3 253	4 916	196 761
PERTE NETTE DE LA PÉRIODE	(832 976)	(439 536)	(590 116)	(250 847)	(220 700)
DÉFICIT AU DÉBUT	(1 061 663)	(471 547)	(471 547)	(220 700)	—
DÉFICIT À LA FIN	<u>(1 894 639)\$</u>	<u>(911 083)\$</u>	<u>(1 061 663)\$</u>	<u>(471 547)\$</u>	<u>(220 700)\$</u>
PERTE PAR ACTION (note 16)	<u>0,06 \$</u>	<u>0,04 \$</u>	<u>0,05 \$</u>	<u>0,02 \$</u>	<u>0,02 \$</u>

MEDCOMSOFT INC.

ÉTATS DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

	Périodes de 10 mois terminées les 30 avril		Exercices terminés les 30 juin		
	1998	1997	1997	1996	1995
	(non vérifié)				
RENTRÉES (SORTIES)					
NETTES LIÉES AUX					
ACTIVITÉS SUIVANTES :					
EXPLOITATION					
Perte de la période	(832 976)\$	(439 536)\$	(590 116)\$	(250 847)\$	(220 700)\$
Élément sans incidence sur					
l'encaisse					
Amortissement	<u>25 202</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
	(807 774)	(439 536)	(590 116)	(250 847)	(220 700)
Variation nette des autres					
éléments d'actif et de passif					
à court terme.....	<u>98 195</u>	<u>33 723</u>	<u>102 241</u>	<u>6 998</u>	<u>34 802</u>
	(709 579)	(405 813)	(487 875)	(243 849)	(185 898)
INVESTISSEMENT					
Acquisition d'immobilisations	<u>(11 854)</u>	<u>(10 532)</u>	<u>(18 732)</u>	<u>(3 099)</u>	<u>(42 475)</u>
FINANCEMENT					
Emprunt à rembourser	(220 000)	—	220 000	—	—
Émission d'actions ordinaires	891 718	300 000	300 000	—	138 461
Émission de bons de souscription					
spéciaux, déduction faite des					
frais liés à l'émission	628 650	—	—	—	—
Débenture à payer	—	—	(200 000)	200 000	—
Emprunt à rembourser aux					
actionnaires	(144 859)	150 862	144 859	—	—
Somme à payer à Advanced					
Medical Computer Systems &					
Management Inc.	<u>(175 536)</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>84 492</u>	<u>91 044</u>
	979 973	450 862	464 859	284 492	229 505
AUGMENTATION					
(DIMINUTION) DE LA					
SITUATION DE					
TRÉSORERIE.....	258 540	34 517	(41 748)	37 544	1 132
(DETTE BANCAIRE)					
SITUATION DE					
TRÉSORERIE, AU DÉBUT ..	<u>(3 072)</u>	<u>38 676</u>	<u>38 676</u>	<u>1 132</u>	<u>—</u>
SITUATION DE TRÉSORERIE					
(DETTE BANCAIRE)					
À LA FIN	<u>255 468 \$</u>	<u>73 193 \$</u>	<u>3 072 \$</u>	<u>38 676 \$</u>	<u>1 132 \$</u>

MEDCOMSOFT INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES
(les données aux 30 avril 1998 et 1997
et pour les périodes de dix mois terminées
à ces dates ne sont pas vérifiées)

1. NATURE DES ACTIVITÉS

MedcomSoft (la « société ») a été constituée en vertu des lois de la province d'Ontario. Elle exerce ses activités dans le secteur du développement et de la distribution de logiciels. La société a l'intention de développer et de distribuer des logiciels. Jusqu'à ce jour, ses activités ont porté essentiellement sur la recherche et le développement de produits, sur l'établissement des installations et sur l'embauche d'employés.

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers ci-joints ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus :

Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût. L'amortissement est calculé selon des taux jugés suffisants pour amortir le coût des immobilisations sur leur durée de vie utile. Les taux utilisés sont les suivants :

Matériel informatique	30 % selon la méthode de l'amortissement dégressif
Matériel de bureau	20 % selon la méthode de l'amortissement dégressif
Logiciels	100 % selon la méthode de l'amortissement linéaire

Constatation des produits

La société constate les produits tirés des ententes de services de soutien mensuellement sur la durée de l'entente. Les produits tirés de la vente de logiciels sont constatés lorsque les produits ont été livrés et ont été acceptés par le client, et une fois que la société a rempli toutes ses principales obligations en vertu des conditions de la vente.

Recherche et développement

Tous les frais de recherche et de développement sont passés en charges au cours de l'exercice où ils sont engagés.

Crédits d'impôt à l'investissement

Les crédits d'impôt à l'investissement liés aux frais de recherche scientifique et de développement expérimental admissibles sont constatés à titre de réduction des charges d'exploitation lorsqu'il est raisonnablement certain que les crédits seront obtenus. La société estime qu'il y a une certitude raisonnable lorsque les demandes ont été approuvées par Revenu Canada.

Utilisation d'estimations

La préparation des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus exige que la direction procède à des estimations et établisse des hypothèses qui ont des répercussions sur les montants des éléments d'actif et de passif présentés et sur la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date du bilan ainsi que sur les produits et les charges constatés pour les périodes présentées. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Fractionnement d'actions

Le 10 mars 1998, la société a fractionné 1 177,8 actions ordinaires émises et en circulation à raison de 12 735,61 actions ordinaires pour une, en 15 000 001 actions ordinaires (note 9). L'incidence de ce fractionnement a été reflétée sur une base rétroactive dans les présents états financiers.

3. IMMOBILISATIONS

	30 avril			30 juin		
	1998		1997	1997	1996	
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
	(non vérifié)					
Matériel informatique	57 808 \$	13 909 \$	43 899 \$	45 266 \$	53 466 \$	38 598 \$
Matériel de bureau	2 220	217	2 003	389	389	—
Logiciels	16 132	11 076	5 056	10 451	10 451	6 976
	<u>76 160 \$</u>	<u>25 202 \$</u>	<u>50 958 \$</u>	<u>56 106 \$</u>	<u>64 306 \$</u>	<u>45 574 \$</u>

MEDCOMSOFT INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (les données aux 30 avril 1998 et 1997 et pour les périodes de dix mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées) (suite)

4. MONTANT À VERSER À UN APPARENTÉ

Les créiteurs et les charges à payer incluent une somme à payer à une société actionnaire contrôlée par un administrateur qui est également membre de la direction de la société, Advanced Medical Computer Systems & Management Inc. (« AMCS »), relativement à des paiements de location, des salaires et des frais interurbains payés par AMCS au nom de la société, en vertu de conditions commerciales normales. Les montants s'établissent comme suit :

	30 avril		30 juin		
	1998	1997	1997	1996	1995
	(non vérifié)				
AMCS	55 560 \$	32 505 \$	34 976 \$	9 573 \$	— \$

Au cours de la période terminée le 30 juin 1995, la société a reçu de AMCS 89 261 \$ en échange d'une licence illimitée et des droits de commercialisation visant le développement et la distribution du produit appelé *DB Soft*. En 1995 toujours, la société a reçu 107 500 \$ de AMCS en frais de consultation dans le domaine de la technologie.

5. EMPRUNTS À REMBOURSER AUX ACTIONNAIRES

Après le 30 juin 1997, le total des emprunts à rembourser aux actionnaires a été réduit à 133 182 \$ au moyen de versements effectués en espèces. Ces emprunts à rembourser ont été convertis en 260 188,5 actions ordinaires au taux de 0,51 \$ l'action.

6. EMPRUNT À REMBOURSER

Après le 30 juin 1997, d'autres avances ont été consenties par un administrateur de la société. Le reste de l'emprunt à payer, soit 483 000 \$, a par la suite été converti en 984 207,9 actions ordinaires au taux de 0,49 \$ l'action.

7. DÉBENTURE À PAYER

En octobre 1996, la débenture de 200 000 \$ a été convertie en 120 actions ordinaires au taux de 1 666,67 \$ l'action. Par la suite, les actions ont été converties en 1 528 273 actions ordinaires en raison du fractionnement d'actions comme il est décrit à la note 9.

8. SOMME À PAYER À ADVANCED MEDICAL COMPUTER SYSTEMS & MANAGEMENT INC.

Au cours de chacun des exercices terminés les 30 juin 1996 et 1995, AMCS a consenti à la société des avances en espèces totalisant 175 536 \$. Après le 30 juin 1997, la somme à payer à AMCS a été convertie en 357 743,3 actions ordinaires au taux de 0,49 \$ l'action.

9. CAPITAL-ACTIONS

	Nombre d'actions	Valeur
Solde aux 30 juin 1995 et 1996	900	138 461 \$
Émises		
Contre un montant en espèces	16	100 000
À la conversion de débentures à payer	120	200 000
Solde au 30 juin 1997	1 036	438 461
Émises		
Contre un montant en espèces	16	100 000
À la conversion des emprunts à rembourser aux actionnaires (note 5)	20,43	133 182
À la conversion de l'emprunt à rembourser (note 6)	77,28	483 000
À la conversion de l'avance consentie par AMCS (note 8)	28,09	175 536
Fractionnement d'actions	14 998 823,20	—
Solde au 30 avril 1998	15 000 001	1 330 179 \$

Le 10 mars 1998, la société a fractionné 1 177,8 actions ordinaires émises et en circulation, à raison de 12 735,61 actions ordinaires pour une, en 15 000 001 actions ordinaires.

En vertu d'une convention de placement pour compte datée du 25 février 1998, la société a émis un bon de souscription de rémunération du courtier non transférable qui confère à Rampart Securities Inc. (le « mandataire ») le droit d'acquérir, sans avoir à verser une somme additionnelle, des bons de souscription du courtier permettant d'acquérir jusqu'à 53 333 actions ordinaires de la société et ce, en tout temps avant le 25 février 2000, au prix de 0,75 \$ l'action.

En vertu d'une convention de placement pour compte datée du 23 mars 1998, la société a émis un bon de souscription de rémunération du courtier non transférable qui confère au mandataire le droit d'acquérir, sans avoir à verser une somme additionnelle, des bons de souscription

MEDCOMSOFT INC.
NOTES COMPLÉMENTAIRES
(les données aux 30 avril 1998 et 1997
et pour les périodes de dix mois terminées
à ces dates ne sont pas vérifiées) (suite)

du courtier permettant d'acquérir jusqu'à 46 666 actions ordinaires de la société et ce, en tout temps avant le 24 mars 2000, au prix de 0,75 \$ l'action.

10. BONS DE SOUSCRIPTION SPÉCIAUX

Placement privé de premiers bons de souscription spéciaux : le 25 février 1998, la société a effectué un placement privé de 533 333 bons de souscription spéciaux au prix de 0,75 \$ le bon, pour un produit brut de 400 000 \$.

Chaque bon de souscription spécial donne droit au porteur d'acquérir une action ordinaire et vient à échéance à la plus rapprochée des dates suivantes :

- a) dans les cinq jours ouvrables suivant la date d'émission du visa par la commission des valeurs mobilières pour le prospectus définitif.
- b) le 25 février 1999.

Si un visa pour le prospectus daté au plus tard du cent cinquantième jour suivant le 25 février 1998 n'est pas obtenu de la Commission des valeurs mobilières du Québec, le porteur aura droit à 0,1 action ordinaire additionnelle pour chaque bon de souscription spécial.

Seconds bons de souscription spéciaux : le 24 mars 1998, la société a effectué un placement privé de 466 666 bons de souscription spéciaux au prix de 0,75 \$ le bon pour un produit brut de 350 000 \$.

Chacun des seconds bons de souscription spéciaux donne droit au porteur d'acquérir une action ordinaire et vient à échéance à la plus rapprochée des dates suivantes :

- a) dans les cinq jours ouvrables suivant la date d'émission du visa par la commission des valeurs mobilières pour le prospectus définitif.
- b) le 24 mars 1999.

Si un visa pour le prospectus daté au plus tard du 21 août 1998 n'est pas obtenu de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, le porteur aura droit à 0,1 action ordinaire additionnelle pour chaque bon de souscription spécial.

Les bons de souscription spéciaux sont en circulation au 30 avril 1998.

11. CRÉDITS D'IMPÔT À L'INVESTISSEMENT

Pour l'exercice terminé le 30 juin 1997, la société a présenté une réclamation de 112 840 \$ pour des crédits d'impôt à l'investissement au titre de frais de recherche scientifique et de développement expérimental admissibles. Cependant, cette réclamation n'a pas encore été examinée par l'administration fiscale et le montant reçu par la société pourra différer du montant demandé. L'avantage lié à cette réclamation n'a pas été comptabilisé. La société n'a présenté aucune réclamation pour la période actuelle de dix mois terminée le 30 avril 1998 et, par conséquent, aucun montant n'a été comptabilisé à ce titre dans les états financiers de la période en cours. Au 30 juin 1997, la société disposait d'un montant total de 471 554 \$ au titre des dépenses non réclamées en vertu de l'article 37(1), lesquelles peuvent être reportées de manière prospective indéfiniment afin de réduire son bénéfice imposable futur. La société bénéficie de crédits d'impôt à l'investissement au titre de la réduction du bénéfice imposable futur totalisant 12 391 \$ qui, s'ils ne sont pas utilisés, viendront à échéance comme suit :

<u>Montant</u>	<u>Date d'échéance</u>
9 735 \$	2006
<u>2 656</u>	2007
<u>12 391 \$</u>	

12. ENGAGEMENTS

La société s'est engagée à effectuer des versements totalisant 48 208 \$ par année au titre de la location de matériel et de véhicules, et les versements prendront fin en juin 2001. Elle s'est également engagée à effectuer des versements de 16 145 \$ par année au titre de la sous-location de locaux à Advanced Medical Computer Systems & Management Inc. (un actionnaire).

MEDCOMSOFT INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES (les données aux 30 avril 1998 et 1997 et pour les périodes de dix mois terminées à ces dates ne sont pas vérifiées) (suite)

13. IMPÔTS SUR LE REVENU

Les avantages fiscaux éventuels découlant des pertes disponibles n'ont pas été comptabilisés dans ces états financiers. La société a des pertes disponibles au 30 juin 1997 lui permettant de réduire son bénéfice imposable futur. Ces pertes totalisent 557 000 \$ et viennent à échéance comme suit :

<u>Montant</u>	<u>Date d'échéance</u>
122 000 \$	2003
435 000	2004
<u>557 000 \$</u>	

Au 30 juin 1997, la société disposait d'un montant total de 471 554 \$ au titre des dépenses non réclamées en vertu de l'article 37(1), lesquelles peuvent être reportées de manière prospective indéfiniment afin de réduire ses impôts exigibles futurs (note 11).

14. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DU BILAN

Le 3 juin 1998, le conseil d'administration a approuvé le dépôt d'un prospectus provisoire visant la vente d'un nombre minimal de 1 250 000 actions ordinaires et d'un nombre maximal de 1 666 667 actions ordinaires au prix de 1,20 \$ l'action. Ce prospectus visera également le placement de 999 999 actions ordinaires en vertu des premiers et seconds bons de souscription spéciaux, ainsi qu'il est décrit à la note 10.

À titre de contrepartie additionnelle, la société a accepté d'octroyer à Rampart Securities Inc. (le « mandataire ») des options non transférables (les « options de rémunération ») visant la vente, au prix de 1,20 \$ l'action, d'un nombre d'actions ordinaires pouvant aller jusqu'à 10 % du nombre minimal ou maximal d'actions ordinaires placées et ce, en tout temps au cours des deux années suivant le placement.

La société a convenu d'octroyer au mandataire une option (l'« option pour attribution excédentaire ») pouvant être levée au cours de la période de 60 jours suivant la date de clôture du placement; cette option permet d'acheter, au prix de 1,20 \$ l'action, un nombre d'actions ordinaires pouvant aller jusqu'à 10 % du nombre minimal ou maximal d'actions ordinaires placées afin de couvrir le nombre d'actions ordinaires ayant fait l'objet d'une attribution excédentaire à la clôture du second jour de bourse qui suit la date de clôture du placement.

15. ÉVENTUALITÉ

Une poursuite comprenant des dommages-intérêts d'environ 20 000 \$ a été entamée contre la société en septembre 1995 relativement à une allégation de rupture de contrat. La société est d'avis que cette poursuite est sans fondement juridique et que toute obligation qui pourrait en découler n'aurait aucune incidence importante sur les états financiers de la société.

16. BÉNÉFICE PAR ACTION

Le bénéfice dilué par action n'a pas été présenté puisque la dilution entraîne une antidilution du bénéfice par action.

17. ENGAGEMENT

MedcomSoft et AMCS ont conclu une entente datée du 20 mars 1997. Cette entente porte sur le transfert à MedcomSoft de la technologie de AMCS en matière de commutation de réseau, d'échange de données informatisé et de vérification de l'admissibilité aux soins de santé, de même que sur le transfert du savoir-faire d'AMCS et de ses renseignements commerciaux. En contrepartie, pour une période de cinq ans à compter de la date de l'entente, MedcomSoft fournira une version mise à jour du progiciel *MedWorks* à tous les clients de AMCS et devra octroyer une licence d'utilisation de *MedWorks* à tous les clients de AMCS qui utilisaient jusque-là des logiciels de AMCS. AMCS est responsable des services de soutien fournis à sa clientèle et a le droit de percevoir tous les frais d'entretien, de soutien ou d'utilisation versés par ses clients relativement à l'utilisation de *MedWorks*.

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ ET DU PROMOTEUR

Le 24 juillet 1998

Le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants ayant trait aux titres offerts par le présent prospectus, conformément aux exigences de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario) et de son règlement d'application. Le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres faisant l'objet du placement, conformément aux exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application.

MEDCOMSOFT INC.

«DR. SAMI AITA»
DR. SAMI AITA
Chef de la haute direction

«BRYAN NELSON»
BRYAN NELSON
Chef des finances

Au nom du conseil d'administration

«PETER LANGER»
PETER LANGER
Administrateur

«ANDRÉ CLAIRE»
ANDRÉ CLAIRE
Administrateur

PROMOTEUR

«DR. SAMI AITA»
DR. SAMI AITA

ATTESTATION DU PLACEUR POUR COMPTE

Le 24 juillet 1998

Au meilleur de notre connaissance, le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants ayant trait aux titres offerts par le présent prospectus, conformément aux exigences de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario) et de son règlement d'application. À notre connaissance, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres faisant l'objet du placement, conformément aux exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application.

RAMPART SECURITIES INC.

«BARRY H. KASMAN»
BARRY H. KASMAN

La liste ci-dessous inclut le nom de toute personne ou société ayant une participation, directe ou indirecte, d'au moins 5 % dans le capital de Rampart Securities Inc. : Rampart Mercantile Inc.



BOWNE

IMPRIMÉ AU CANADA
M88998-7