

Prospectus provisoire modifié daté du 24 octobre 2000

Le présent prospectus provisoire modifié a été déposé dans chacune des provinces et chacun des territoires du Canada selon un régime permettant d'attendre après le visa du prospectus pour déterminer certains éléments d'information concernant les titres offerts et d'omettre ces éléments dans le présent prospectus provisoire modifié. Ce régime exige que soit transmis aux souscripteurs un prospectus ou un supplément de prospectus donnant ces éléments d'information omis, dans un certain délai à compter de la souscription. Ces éléments d'information sont réputés intégrés par renvoi dans le présent prospectus à la date du supplément de prospectus.

Les titres décrits dans le présent prospectus provisoire modifié ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Aucune commission des valeurs mobilières ni aucune autorité similaire au Canada ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus; toute personne qui donne à entendre le contraire commet une infraction. La société a déposé une déclaration d'inscription sur formulaire F-1 auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, conformément à la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1933, dans sa version modifiée, à l'égard de ces titres.

Premier appel public à l'épargne



Le présent prospectus vise le premier appel public à l'épargne d'ImagicTV Inc. ImagicTV vend toutes les actions.

Le présent prospectus intègre le prospectus compris dans une déclaration d'inscription sur formulaire F-1 déposé auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis. Nous fixerons le prix d'offre des actions ordinaires par négociation avec les preneurs fermes. Nous évaluons actuellement que le prix d'offre sera entre 11,00 \$US et 13,00 \$US. Les actions ordinaires seront offertes au Canada, aux États-Unis et à l'échelle internationale. Le prix d'offre et la rémunération de prise ferme pour les actions ordinaires offertes aux États-Unis sont payables en dollars US, tandis que le prix d'offre et la rémunération de prise ferme pour les actions ordinaires offertes au Canada sont payables en dollars canadiens. Les montants en dollars US correspondront à l'équivalent approximatif des montants en dollars canadiens d'après le cours du change du dollar canadien en dollar US en vigueur au moment de l'établissement du prix d'offre.

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions. Le prix d'offre pour chaque action ordinaire, compte tenu du présent placement, mais avant la levée de l'option pour attributions excédentaires des preneurs fermes, excède de ● \$ CA notre actif corporel net consolidé pro forma au 31 août 2000, soit un facteur de dilution de ● %. Voir la rubrique « Dilution ». **Un placement dans nos actions ordinaires comporte des risques qui sont décrits à la rubrique « Facteurs de risque » commençant à la page 9 du présent prospectus.** De l'avis des conseillers juridiques, les actions seront, à la date de clôture, admissibles aux fins de placement en vertu de certaines lois énoncées à la rubrique « Admissibilité à des fins de placement ».

Prix : ● \$ CA l'action

	Prix d'offre	Rémunération de prise ferme	Produit net revenant à ImagicTV ⁽¹⁾
Par action	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA
Total ⁽²⁾	● \$ CA	● \$ CA	● \$ CA

(1) Avant déduction des frais du présent placement estimés à ● \$ CA. Nous paierons ces frais avec le produit du placement.

(2) Les preneurs fermes peuvent aussi souscrire au prix d'offre jusqu'à ● actions ordinaires supplémentaires dans les 30 jours qui suivent la date de clôture du présent placement afin de couvrir les attributions excédentaires. Si l'option pour attributions excédentaires est entièrement levée, le prix d'offre, la rémunération de prise ferme et le produit revenant à la société, compte non tenu des frais, totaliseront ● \$ CA, ● \$ CA et ● \$ CA, respectivement. Le présent prospectus vise aussi le placement des actions ordinaires pouvant être émises à la levée de l'option pour attributions excédentaires des preneurs fermes.

Nous pouvons augmenter ou diminuer jusqu'à concurrence de ● actions ordinaires le nombre d'actions ordinaires proposées par le présent prospectus.

Les preneurs fermes offrent conditionnellement les actions ordinaires, sous les réserves d'usage concernant leur vente préalable et leur émission par nous et leur acceptation par les preneurs fermes, conformément aux conditions énoncées dans la convention de prise ferme mentionnée à la rubrique « Prise ferme », et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par McCarthy Tétrault, Toronto (Ontario) et Fried, Frank, Harris, Shriver & Jacobson (société de personnes comprenant des ordres professionnels) New York (New York) pour le compte d'iMagic TV Inc., et par Torsys, Toronto (Ontario) et Shearman & Sterling, New York (New York) pour le compte des preneurs fermes. Voir la rubrique « Prise ferme ».

Les souscriptions d'actions seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et du droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. Il est prévu que la clôture du présent placement aura lieu le ou vers le ● 2000 ou à toute autre date dont nous et les preneurs fermes pouvons convenir, et que les certificats représentant les actions pourront être livrés à la ou vers la clôture.



Un développeur de produits logiciels relatifs à l'infrastructure qui permettent aux compagnies de téléphone et autres fournisseurs de services d'offrir des services de médias interactifs et de télévision numérique aux télévisions et aux ordinateurs personnels au moyen d'un réseau à large bande.

SERVICES DE MÉDIAS INTERACTIFS



- service de fournisseur de portail
- accès à des stations de télévision, des sites Web, des canaux de musique numérique et des sites de commerce électronique



- Internet à la télévision
- Courrier électronique



- Vidéo sur demande
- Télévision payante libre-service

TÉLÉVISION NUMÉRIQUE MULTICANAUX À LA TÉLÉVISION ET À L'ORDINATEUR PERSONNEL



- Télévision numérique
- Canaux illimités
- Guide horaire interactif



- Télévision numérique à l'ordinateur personnel
- Possibilité de regarder la télévision et de naviguer sur Internet en même temps
- Aucun matériel informatique supplémentaire nécessaire

Le logiciel fonctionne conjointement avec du matériel et du logiciel de tiers sur les lignes téléphoniques de cuivre existantes au moyen de la technologie XTSL, notamment la technologie LPNA; le logiciel fonctionne aussi sur fibre optique et réseau à large bande sans fil.



fil de cuivre

fibre optique

large bande sans fil

SERVICES DE GESTION ET D'ADMINISTRATION



- Approvisionnement et établissement de profils des consommateurs
- Enregistrement d'événements et d'opérations aux fins de facturation et de déclaration
- Outils de mise à niveau et de diagnostic du logiciel à distance
- Avertissements, événements et rapports pour les diagnostics à distance
- Système de gestion de réseau et de soutien aux entreprises complet



TABLE DES MATIÈRES

Prospectus américain d’ImagicTV Inc.	i
Informations supplémentaires canadiennes	C-1

(Page laissée intentionnellement en blanc)

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire.....	3
Facteurs de risque.....	9
Note spéciale concernant les informations prospectives	21
Emploi du produit.....	21
Politique en matière de dividendes	21
Structure du capital.....	22
Dilution	23
Information sur le cours du change	24
Renseignements financiers consolidés choisis.....	25
Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation	27
Activités	36
Direction	57
Opérations entre personnes apparentées	66
Principaux actionnaires.....	69
Description du capital-actions	70
Actions admissibles à des fins de placement futur.....	71
Certaines incidences fiscales canadiennes et américaines.....	73
Prise ferme.....	79
Questions d'ordre juridique.....	84
Experts	84
Exécution des sanctions civiles.....	84
Information supplémentaires	84
Index des états financiers consolidés	F-1

Dans le présent prospectus, « ImagicTV », « nous » et « notre société » renvoient à ImagicTV Inc., société régie par les lois du Canada, ainsi qu'à ses filiales, à moins que le contexte ne s'y oppose.

Sauf indication contraire, tous les montants en dollars dans le présent prospectus sont exprimés en dollars US. Les renvois à « \$ » ou à « \$ US » visent les dollars US et les renvois à « \$ CA » visent les dollars canadiens.

Les renvois à un exercice visent la période de douze mois terminée le dernier jour de février de l'année civile mentionnée.

(Page laissée intentionnellement en blanc)

SOMMAIRE

Le présent sommaire fait ressortir certaines informations plus amplement détaillées ailleurs dans le présent prospectus. Outre le présent sommaire, nous vous recommandons de lire attentivement tout le prospectus, surtout la partie portant sur les risques que comporte un placement dans nos actions ordinaires à la rubrique « Facteurs de risque », avant de décider de souscrire nos actions ordinaires.

ImagicTV

Nous créons et octroyons sous licence des produits logiciels relatifs à l'infrastructure et offrons des services connexes qui permettent aux compagnies de téléphone et à d'autres fournisseurs de services d'offrir des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux aux télévisions ou aux ordinateurs personnels de leurs abonnés au moyen d'un réseau de télécommunications à large bande ou à haute vitesse. Les fournisseurs de services peuvent mettre en oeuvre notre logiciel sur un réseau au moyen des lignes existantes de fils de cuivre et de la technologie des lignes d'accès numérique ou xDSL, y compris les lignes numériques à paire asymétrique ou LPNA, la technologie xDSL la plus répandue à l'heure actuelle. Notre logiciel fonctionne également sur d'autres technologies de réseau d'accès à large bande, dont la fibre optique jusqu'à la résidence et les technologies sans fil à large bande. Notre logiciel repose sur des normes ouvertes applicables à Internet pour du logiciel et de la réseautique et est conçu pour fonctionner conjointement avec du matériel et du logiciel de tiers répondant aux normes de l'industrie, dont certains sont peut-être déjà installés chez nos clients.

Nos clients sont des compagnies de téléphone établies et nouvelles, notamment des entreprises de services locaux titulaires et des entreprises de services locaux concurrentes ainsi que des fournisseurs de services aux habitations multifamiliales. Nous commercialisons aussi nos produits logiciels auprès d'autres fournisseurs de services, notamment des sociétés d'électricité et de services publics, des fournisseurs d'accès à Internet et d'autres fournisseurs de services de télécommunications à haute vitesse. À l'heure actuelle, nous avons neuf clients en Amérique du Nord et en Europe et tirons présentement des revenus de huit de ces clients. Parmi ces clients, deux compagnies de téléphone, qui utilisent notre produit logiciel principal que nous cédon en licence sous le nom DTV Manager, ont lancé des services commerciaux à l'intention de leurs abonnés, quatre compagnies de téléphone et deux fournisseurs de services aux habitations multifamiliales ont obtenu une licence d'utilisation de DTV Manager, aux fins de déploiement commercial, et une compagnie de téléphone a conclu une convention de licence d'essai. Nous avons en outre installé DTV Manager pour des essais limités sur les réseaux de cinq autres fournisseurs de services en Amérique du Nord et en Europe. Nous n'avons généré aucun revenu provenant de ces installations d'essai.

Les secteurs des télécommunications et de la télévision par câble et par satellite sont en train de se transformer à la suite de changements importants qui donnent lieu à la convergence des principaux services offerts intégrant la voix, Internet et la télévision. Les obstacles qui limitaient autrefois les compagnies de téléphone et les fournisseurs de services de câblodistribution à des secteurs géographiques ou types de services précis, tels les services téléphoniques et de télédiffusion, disparaissent. Parmi les facteurs qui contribuent à cette évolution, on compte la déréglementation des secteurs des télécommunications et de la télévision par câble à l'échelle mondiale, les percées technologiques, l'émergence du protocole Internet et la croissance d'Internet et de services de médias de pointe.

Nous croyons que les compagnies de téléphone et les autres fournisseurs de services sont à la recherche de solutions leur permettant d'offrir des services de télévision numérique multicanaux regroupés avec leur gamme existante de services de téléphonie et d'Internet, et ainsi de faire concurrence aux exploitants de la télévision par câble et par satellite sur le nouveau marché des services intégrant la voix, Internet et la télévision. En installant notre logiciel DTV Manager sur les réseaux à large bande existants et en acquérant et en installant de l'équipement additionnel lorsque les abonnés activent le service, les compagnies de téléphone et autres fournisseurs de services peuvent, à notre avis, offrir de façon rentable les services suivants à leurs abonnés par l'intermédiaire de leur télévision et ordinateur personnel :

- la télévision numérique avec un nombre illimité de canaux; et

- des services de médias interactifs, comme :
 - la télévision à accès Internet, y compris le courrier électronique et l'accès aux sites Web;
 - la vidéo sur demande;
 - le libre-service de télévision à la carte;
 - un guide interactif des émissions; et
 - un portail télévisuel personnalisé relié aux différents services disponibles, y compris les chaînes de télévision, sites Web, canaux de musique numérique et sites de commerce électronique.

DTV Manager permet en outre aux fournisseurs de services de gérer les comptes d'abonnés lors de la prestation des services et de la présentation d'ensembles de services personnalisés ainsi que, sous réserve des restrictions réglementaires, la facturation intégrée des services de téléphonie, d'Internet et de télévision. Grâce à pcVu, notre autre produit logiciel, les fournisseurs de services peuvent offrir à leurs abonnés la possibilité de regarder la télévision au moyen de leur ordinateur personnel.

Sur base permanente, nous tirerons des revenus de trois sources principales. Premièrement, nous demandons des droits de licence à nos clients qui obtiennent une licence d'utilisation de nos produits logiciels. Deuxièmement, nos clients paient des redevances en fonction du nombre d'abonnés. Troisièmement, nous demandons des frais de service pour nos services professionnels et nos services d'entretien et de soutien technique. De plus, bien que nous ayons toujours tiré certains revenus de la vente de décodeurs, nous prévoyons une baisse des revenus provenant de cette source à mesure que les clients s'approvisionneront en décodeurs directement auprès des vendeurs plutôt qu'auprès de nous. Au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, nous avons tiré 85 % de nos revenus de droits de licence initiaux imputés à trois clients qui ont obtenu une licence d'utilisation de notre produit logiciel principal, DTV Manager, ainsi que de frais de service connexes facturés à ces clients.

Nous avons toujours essuyé des pertes importantes et, depuis notre création, n'avons jamais affiché de bénéfices d'exploitation positifs. Nous avons subi des pertes nettes de quelque 110 000 \$ depuis notre création, le 24 décembre 1997, jusqu'au 28 février 1998, 3,1 millions de dollars au cours de l'exercice 1999, 5,6 millions de dollars au cours de l'exercice 2000 et 5,0 millions de dollars pour le semestre terminé le 31 août 2000. Nous prévoyons continuer d'essuyer des pertes nettes dans un avenir prévisible. Au 31 août 2000, notre déficit accumulé s'élevait à environ 13,8 millions de dollars. Comme notre modèle d'entreprise n'a pas encore été éprouvé, il se peut que nous n'atteignons jamais la rentabilité.

Après la clôture du présent placement, nos dirigeants, administrateurs et principaux actionnaires seront collectivement propriétaires d'environ 67,3 % de nos actions ordinaires en circulation. S'ils décident de voter ensemble, ils pourraient contrôler l'élection de notre conseil d'administration ainsi que d'autres mesures nécessitant l'approbation des actionnaires.

Nous avons été constitués en société en décembre 1997 et avons commencé nos activités en janvier 1998 par l'acquisition de technologies auprès de NBTel Inc., l'entreprise de services locaux titulaire de la province du Nouveau-Brunswick, au Canada, alors propriétaire de toutes nos actions en circulation. Ces actions sont maintenant la propriété effective de sa société mère, Aliant Inc., notre plus important actionnaire actuel. Parallèlement, nous avons conclu une entente de recherche et de développement financée aux termes de laquelle NBTel et une filiale de Celtic House International Corporation, société fermée de capital de risque non reliée à NBTel, ont financé d'autres améliorations de notre logiciel. Nous avons livré la version initiale de DTV Manager à NBTel en décembre 1998 pour des essais techniques. À l'automne de 1999, nous avons livré la génération actuelle de DTV Manager à NBTel et à Kingston Vision, membre du groupe de l'entreprise de

services locaux titulaire d'East Yorkshire, en Angleterre, et peu après la livraison, chacune d'elle a commercialisé des services de télévision numérique multicanaux auprès de ses abonnés. En février 2000, nous avons lancé le produit logiciel pcVu.

Nos principaux bureaux de direction sont situés au One Brunswick Square, 14^e étage, Saint John (Nouveau Brunswick) E2L 3Y2, Canada. Notre numéro de téléphone est le (506) 631-3000 et notre site Web est situé au www.imagictv.com. L'information que contient notre site Web ne fait pas partie du présent prospectus et vous ne devriez pas vous y fier pour prendre votre décision d'investir ou non dans nos actions ordinaires.

Nous avons obtenu un dépôt de marque de commerce au Canada pour la marque « iMagic », et nous avons déposé des demandes de marque de commerce au Canada, dans l'Union européenne et aux États-Unis à l'égard de plusieurs autres marques, notamment nos marques « ImagicTV » et « DTV Manager ». Des marques de commerce d'autres sociétés sont aussi mentionnées dans le présent prospectus.

Le placement

Actions ordinaires offertes par ImagicTV..... 4 750 000 actions.

Actions en circulation après le placement 24 581 780 actions.

Emploi du produit..... Nous prévoyons tirer du présent placement, dans l'hypothèse où les preneurs fermes ne lèvent pas l'option pour attributions excédentaires, un produit net d'environ 50,8 millions de dollars fondé sur un prix d'offre hypothétique de 12,00 \$ l'action. Nous entendons affecter ce produit net :

- à l'expansion de nos activités de vente et de commercialisation;
- à la recherche et au développement;
- au fonds de roulement; et
- aux fins générales de l'entreprise, notamment le financement d'acquisitions futures éventuelles.

Facteurs de risque Voir la rubrique « Facteurs de risque » et les autres renseignements que comprend le présent prospectus pour un exposé des facteurs que vous devriez examiner attentivement avant de décider d'investir dans nos actions ordinaires.

Symbole proposé sur le marché national

Nasdaq..... « IMTV »

Symbole proposé à la Bourse de Toronto « IMT »

Le nombre d'actions ordinaires en circulation, compte tenu du placement, exclut 4 916 356 actions réservées aux fins d'émission en vertu de nos régimes d'options d'achat d'actions, sous réserve des approbations nécessaires, dont des options visant l'acquisition de 3 037 171 actions au prix de levée moyen pondéré de 1,68 \$ l'action ont été octroyées le 30 septembre 2000. Ce nombre suppose aussi que les preneurs fermes ne lèvent pas leur option pour attributions excédentaires. Si l'option pour attributions excédentaires est entièrement levée par les preneurs fermes, nous émettrons et vendrons 712 500 actions ordinaires supplémentaires.

Sauf indication contraire, l'information dans le présent prospectus :

- tient compte du reclassement de notre capital-actions, qui doit avoir lieu avant la clôture du présent placement, consistant en :
 - la conversion au pair de toutes nos actions ordinaires de catégorie A, de catégorie B et de catégorie C en circulation en une seule nouvelle catégorie d'actions ordinaires; et
 - la création d'une nouvelle catégorie d'actions privilégiées;
- tient compte d'une division présumée des nouvelles actions ordinaires à raison de 1,1636 action pour 1, qui doit avoir lieu avant la clôture du présent placement; et
- suppose que les preneurs fermes ne lèvent pas leur option pour attributions excédentaires.

Renseignements financiers consolidés choisis

Le tableau suivant présente une sélection de renseignements financiers consolidés choisis de ImagicTV (« ImagicTV » ou la « société ») aux dates ou pour les périodes indiquées. Ces renseignements doivent être lus conjointement avec les états financiers consolidés de la société et les notes y afférentes, avec l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation et avec les autres renseignements financiers paraissant ailleurs dans le présent prospectus.

Les données tirées des bilans consolidés pro forma non vérifiés reflètent 1) la restructuration du capital-actions, 2) la vente par le biais d'un placement privé à cinq actionnaires existants de la société, de bons de souscription, le 19 septembre 2000, pour un produit brut de 10,0 millions de dollars et l'exercice automatique de ces bons le 2 octobre 2000 pour 909 061 actions ordinaires, sans contrepartie supplémentaire, 3) la vente par le biais d'un placement privé à America Online, Inc., de 272 719 actions ordinaires, le 2 octobre 2000, pour un produit brut totalisant 3,0 millions de dollars et 4) la vente par le biais d'un placement privé à Cisco Systems, Inc., de 1 090 875 actions ordinaires, le 6 octobre 2000, pour un produit brut totalisant 12,0 millions de dollars. De plus, les données tirées des bilans consolidés pro forma non vérifiés redressés reflètent les opérations mentionnées à la phrase précédente et la vente des actions ordinaires de la société dans le cadre du présent placement, à un prix d'émission dans le public présumé de 12,00 \$ l'action ordinaire et l'encaissement par la société d'un produit net d'environ 50,8 millions de dollars, déduction faite des commissions de prise ferme et des frais d'émission estimatifs payables par la société.

Les états financiers consolidés de la société sont dressés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada (les « PCGR au Canada ») et sont assujettis aux exigences canadiennes en matière de vérification et d'indépendance des vérificateurs. Selon leur application aux états financiers actuels de ImagicTV, les PCGR au Canada sont conformes à tous les égards importants aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis (les « PCGR aux États-Unis »), à l'exception des informations fournies à la note 10 afférente aux états financiers consolidés de la société paraissant ailleurs dans le présent prospectus.

	Période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998	Exercices terminés les		Six mois arrêtés aux	
		28 février 1999	29 février 2000	31 août 1999	31 août 2000
(en milliers de dollars US, sauf les montants par action)					
Données tirées des états des résultats consolidés :					
Total des produits	— \$	479 \$	2 098 \$	216 \$	3 569 \$
Total du coût des produits	—	604	988	241	1 703
Bénéfice brut (perte).....	—	(125)	1 110	(25)	1 866
Charges d'exploitation					
Vente et commercialisation	18	543	2 325	823	2 731
Recherche et développement.....	66	2 014	4 084	1 606	3 169
Frais généraux et administratifs	26	344	827	347	1 002
Total des charges d'exploitation.....	110	2 901	7 236	2 776	6 902
Perte d'exploitation	(110)	(3 026)	(6 126)	(2 801)	(5 036)
Autres produits (charges), montant net.....	—	(25)	524	470	116
Provision pour les impôts sur les bénéfices.....	—	(17)	(44)	(24)	(30)
Perte selon les PCGR au Canada et aux États-Unis.....	<u>(110)\$</u>	<u>(3 068)\$</u>	<u>(5 646)\$</u>	<u>(2 355)\$</u>	<u>(4 950)\$</u>
Perte non diluée et diluée par action selon les PCGR au Canada et aux États-Unis	<u>(0,05)\$</u>	<u>(0,57)\$</u>	<u>(0,40)\$</u>	<u>(0,19)\$</u>	<u>(0,28)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ayant servi au calcul de la perte non diluée et diluée par action (en milliers)	2 331	5 336	13 968	12 495	17 556

	Au 31 août 2000		
	Réel	Pro forma	Pro forma redressé
	(en milliers de dollars US)		
Données tirées du bilans consolidé :			
Espèces et quasi-espèces	619 \$	25 619 \$	76 419 \$
Fonds de roulement	(424)	24 576	75 376
Total de l'actif	6 032	31 032	81 832
Dette à long terme	1 711	1 711	1 711
Total de l'avoir des actionnaires	754	25 754	76 554

FACTEURS DE RISQUE

Un placement dans nos actions ordinaires comporte un niveau élevé de risque et devrait être considéré comme spéculatif. Vous devriez examiner attentivement les risques et incertitudes décrits ci-dessous, ainsi que tous les renseignements que contient le présent prospectus, avant de souscrire des actions dans le cadre du présent placement. Si l'un des risques suivants devait survenir, notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en souffrir lourdement et vous pourriez perdre la totalité ou une partie de votre placement. De plus, si nous ne répondons pas aux attentes des investisseurs au cours d'une période donnée, le cours de nos actions ordinaires pourrait fléchir.

Risques liés à notre situation financière

Nous avons commencé nos activités en janvier 1998. Vu nos antécédents d'exploitation limités et le fait que notre entreprise soit essentiellement tributaire d'un seul produit, notre logiciel DTV Manager, il est difficile d'évaluer notre entreprise et nos perspectives d'avenir.

Vous ne pouvez fonder votre évaluation de notre entreprise et de nos perspectives d'avenir que sur des antécédents d'exploitation limités. Nous n'avons commencé nos activités qu'en janvier 1998 et lancé un produit qu'en décembre 1998. Nos activités courantes consistent en l'octroi de licences d'utilisation de notre logiciel DTV Manager et du logiciel pcVu, qui fonctionne conjointement avec DTV Manager, à des compagnies de téléphone et à d'autres fournisseurs de services, en la prestation de services connexes et en l'amélioration de nos produits logiciels. Notre entreprise est donc essentiellement tributaire de notre réussite à développer le logiciel DTV Manager et à en octroyer des licences d'utilisation à des fournisseurs de services. On ne peut se fier à aucune donnée historique importante pour évaluer la capacité d'une société en démarrage comme la nôtre dont l'entreprise est liée aux nouvelles technologies en plein essor à se mesurer à la concurrence et à surmonter les difficultés économiques et techniques. Si nous ne pouvons surmonter ces difficultés, nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir et vous pourriez perdre la totalité ou une partie de votre placement.

Nous avons accusé des pertes nettes de 5,0 millions de dollars pour le semestre terminé le 31 août 2000, et nous nous attendons à subir d'autres pertes dans un avenir prévisible, et nous pourrions ne jamais atteindre ni maintenir la rentabilité.

Depuis notre création, nous n'avons connu aucun trimestre rentable. Nous avons subi des pertes nettes d'environ 110 000 \$ pour la période du 24 décembre 1997, date de notre création, au 28 février 1998, 3,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 28 février 1999, 5,6 millions de dollars pour l'exercice terminé le 29 février 2000 et 5,0 millions de dollars pour le semestre terminé le 31 août 2000. Notre déficit accumulé au 31 août 2000 se chiffre à environ 13,8 millions de dollars. Nous nous attendons à subir des pertes d'exploitation importantes au cours des prochaines années. Plus particulièrement, nous estimons actuellement qu'au cours de la période de douze mois se terminant le 31 août 2001, nous dépenserons environ 12,0 millions de dollars pour les activités de vente et de commercialisation, soit 183 % de plus que ce que nous avons dépensé au cours de la période de douze mois précédente, et environ 9,5 millions de dollars pour les activités de recherche et de développement, soit 68 % de plus que ce que nous avons dépensé au cours de la période de douze mois précédente. Compte tenu de ces dépenses, nous prévoyons subir d'autres pertes dans un avenir prévisible et nous pourrions ne jamais atteindre la rentabilité.

Pour atteindre la rentabilité, nous devons augmenter sensiblement et de façon durable nos revenus et contrôler nos dépenses futures. Nous prévoyons nos dépenses futures en fonction de nos plans d'exploitation et de nos revenus futurs estimatifs. Nous pouvons juger nécessaire d'affecter davantage de fonds à nos activités de vente et de commercialisation, ou d'augmenter autrement notre engagement financier pour la mise au point de nos produits et services. Si nos revenus n'augmentent pas au rythme que nous avons prévu, ou si nos dépenses dépassent nos attentes ou ne peuvent être rajustées pour tenir compte d'une croissance moins rapide de nos revenus, nous pourrions ne pas atteindre ni maintenir la rentabilité. Si nous ne devenons pas rentables, la valeur de votre placement dans nos actions ordinaires pourrait s'en trouver sensiblement réduite.

Nos cycles de vente varient généralement de six à douze mois, ce qui donne lieu à des fluctuations importantes dans nos résultats d'exploitation trimestriels susceptibles d'entraîner un fléchissement du cours de nos actions.

Nous sommes d'avis que l'acquisition de notre DTV Manager et le logiciel pcVu et nos services connexes exigent un engagement important de capitaux et d'autres ressources de la part d'une compagnie de téléphone ou d'un autre fournisseur de services. Dans bien des cas, le fournisseur de services qui décide d'offrir des services architecturés autour de nos produits logiciels peut être tenu de modifier ses pratiques commerciales établies, d'exploiter son entreprise d'une autre manière et de procéder éventuellement à une mise à niveau importante de son infrastructure. C'est pourquoi nous devons informer les fournisseurs de services des applications et des avantages de nos produits logiciels, ce qui exige beaucoup de temps et de ressources de notre part sans en tirer nécessairement de bénéfices. De plus, les fournisseurs de services doivent généralement examiner bon nombre d'autres questions avant de s'engager à acheter nos produits logiciels. Bon nombre de clients éventuels concluent avec nous des conventions de licence d'utilisation à l'essai en vue de soumettre nos produits logiciels à des essais. La réussite de ces essais détermine souvent si le client éventuel demandera une licence d'utilisation commerciale de notre logiciel. Ils peuvent en outre être tenus d'obtenir des approbations à divers niveaux de direction et une ou plusieurs approbations des autorités de réglementation, ce qui peut retarder la décision des fournisseurs de services d'acheter nos produits logiciels.

Par conséquent, nos cycles de vente, depuis la démonstration initiale du produit à un client jusqu'à la conclusion d'une licence d'utilisation commerciale avec le client, varient généralement de six à douze mois et peuvent être sensiblement plus longs. Ces cycles de vente très longs limitent notre capacité à prévoir le moment et le volume des ventes précises au cours d'un trimestre et continueront vraisemblablement à entraîner des fluctuations importantes dans nos résultats d'exploitation trimestriels. Étant donné ces fluctuations, nous sommes d'avis que notre rendement antérieur ou nos résultats d'exploitation comparatifs ne sont pas ni ne seront une bonne indication de notre rendement futur. Si nos résultats d'exploitation pour une période ne répondent pas aux attentes des analystes et des investisseurs fondées sur notre rendement antérieur ou nos résultats d'exploitation comparatifs, le cours de nos actions pourrait baisser.

Si nous ne pouvons combler nos besoins en capitaux supplémentaires dans le futur, notre entreprise pourrait en souffrir.

Nous nous attendons à ce que nos ressources en capital existantes, combinées au produit net du présent placement et sans tenir compte des revenus futurs provenant de notre exploitation, suffiront à combler nos besoins de liquidités pendant au moins les 24 prochains mois. Toutefois, à mesure que nous continuons d'ajouter de nouveaux bureaux de vente et d'accroître nos efforts de ventes directes, et que nous augmentons nos activités de commercialisation et de recherche et de développement, nous pouvons avoir besoin de capitaux additionnels, lesquels peuvent ne pas être disponibles à des conditions qui nous conviennent ou ne pas être disponibles du tout. Si nous ne pouvons obtenir les capitaux additionnels nécessaires à des conditions acceptables, nous ne serons peut-être plus en mesure d'augmenter nos ventes, de mettre au point ou d'améliorer nos produits et services, de saisir les occasions qui nous seront offertes ou de répondre aux pressions de la concurrence ou aux exigences imprévues, et notre entreprise pourrait en subir les contrechocs.

Risques liés à notre activité et à notre industrie

Si les fournisseurs de services ne parviennent pas à déployer avec succès les techniques et services à large bande, aucun marché ne se créera pour nos produits logiciels.

Nos produits logiciels ne peuvent être mis en application que sur un réseau à large bande. Les compagnies de téléphone et autres fournisseurs de services ne font que commencer à offrir des services à large bande, comme xDSL. Si un nombre important de fournisseurs de services décident de ne pas pénétrer le marché des services à large bande, le marché pour nos produits logiciels ne connaîtra pas la croissance que

nous avons anticipée. Les ventes de nos produits logiciels sont en grande partie tributaires de l'usage accru et de l'adoption répandue des services à large bande et de la capacité des fournisseurs de services de commercialiser et de vendre les services à large bande, tels que les services d'accès à Internet à haute vitesse et de télévision numérique multicanaux, auprès des abonnés des résidences.

Même si les fournisseurs de services décident de déployer les services à large bande, ce déploiement pourrait ne pas être fructueux. Les fournisseurs de services ont retardé le déploiement dans le passé et pourraient le retarder à l'avenir. Parmi les facteurs qui pourraient pousser un fournisseur de services à ne pas déployer les services à large bande auxquels nos produits logiciels sont destinés, à en retarder le déploiement ou à ne pas y parvenir, on compte les facteurs suivants :

- la consolidation de l'industrie;
- les interdictions, restrictions, incertitudes et retards liés à la réglementation;
- la qualité de l'infrastructure de réseau du fournisseur de services et le coût des mises à niveau et de la maintenance de l'infrastructure;
- l'inexpérience du fournisseur de services pour ce qui est de la prestation des services à large bande et l'absence de connaissances et de personnel techniques suffisants pour l'installation des produits et la mise en oeuvre des services de façon efficace;
- l'incertitude de la demande de services à large bande par les abonnés; et
- l'impossibilité pour le fournisseur de services de prédire le rendement de ses capitaux investis dans l'infrastructure et l'équipement à large bande.

À moins que les fournisseurs de services ne réussissent à déployer l'infrastructure nécessaire pour offrir les services à large bande à leurs abonnés, qui sont les consommateurs ultimes de services architecturés autour de nos produits logiciels, leurs réseaux ne pourront pas soutenir nos produits logiciels. Si ce déploiement n'a pas lieu, aucun marché ne se créera pour nos produits logiciels et nous ne parviendrons pas à réaliser nos objectifs commerciaux et à accroître nos revenus.

Si les fournisseurs de services ne parviennent pas à déployer les services architecturés autour de notre logiciel dans leur région desservie, la croissance de notre entreprise sera compromise.

Nous tirons des revenus de droits de licence initiaux imputés à nos clients en fonction de la taille de la région géographique visée par la licence, et de redevances continues des clients en fonction du nombre d'abonnés. Par conséquent, notre croissance et notre succès futurs sont en grande partie tributaires de notre capacité à attirer de nouveaux clients et à convaincre ces clients de déployer des services fondés sur nos produits logiciels pour leurs abonnés dans l'ensemble de leurs régions desservies. Nous croyons que bon nombre de fournisseurs de services ne seront pas prêts à s'engager dans le déploiement à grande échelle de services reposant sur nos produits tant qu'ils n'auront pas réalisé des essais de nos produits ainsi que de ceux de nos concurrents. Notre capacité à vendre nos produits logiciels tiendra essentiellement à notre réussite à démontrer aux fournisseurs de services :

- que notre logiciel est fiable et peut desservir un grand nombre d'abonnés sans dégradation de la qualité;
- que les abonnés achèteront des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux reposant sur notre logiciel à des prix et en des volumes qui justifieront l'investissement fait par le fournisseur de services dans nos produits et services connexes et dans les mises à niveau nécessaires de son infrastructure;
- que notre logiciel demeurera compatible avec les normes de l'industrie et la technologie au fur et à mesure qu'elles évoluent;

- que notre logiciel permettra au fournisseur de services de vendre de nouveaux services aux abonnés existants et nouveaux.

Nous avons octroyé des licences d'utilisation de nos produits logiciels à neuf clients en Amérique du Nord et en Europe. Parmi ces clients, deux compagnies de téléphone ont lancé des services commerciaux à l'intention de leurs abonnés, quatre compagnies de téléphone et deux fournisseurs de services aux habitations multifamiliales ont obtenu une licence d'utilisation de DTV Manager aux fins de déploiement commercial, et une compagnie de téléphone a conclu une convention de licence d'essai. Nous avons en outre installé DTV Manager pour des essais limités sur les réseaux de cinq autres fournisseurs de services en Amérique du Nord et en Europe. Aucun de nos clients n'est contractuellement tenu de déployer, de commercialiser ou de promouvoir des services reposant sur notre logiciel, ni de respecter un calendrier précis de lancement. Par conséquent, même si un fournisseur de services entreprend la mise à l'essai de services reposant sur nos produits, ce fournisseur de services n'est pas tenu de maintenir sa relation avec nous ou de faire le déploiement à grande échelle de services reposant sur nos produits dans la région géographique visée par la licence ou plus généralement dans ses territoires desservis. Si des fournisseurs de services jugent que les services reposant sur nos produits ne sont pas commercialement viables ou s'ils jugent que les services ne répondent pas à leurs stratégies commerciales ou opérationnelles, ils peuvent cesser d'en faire la prestation au moyen de nos produits logiciels. Si nous ne parvenons pas à vendre nos produits et services à un nombre important de fournisseurs de services supplémentaires ou si nos clients existants et nos nouveaux clients ne parviennent pas à déployer à grande échelle des services reposant sur nos produits logiciels, cela aura un effet défavorable sur nos perspectives de croissance et sur nos revenus.

Si nos clients ne parviennent pas à attirer et à garder des abonnés, cela aura un effet défavorable sur nos revenus.

Les abonnés de nos clients sont les consommateurs ultimes des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux architecturés autour de nos produits logiciels. Nous nous attendons à tirer une partie importante de nos revenus futurs des redevances exigées de nos clients par abonné. Par conséquent, nos revenus seront largement tributaires du nombre d'abonnés à qui nos clients offrent des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux reposant sur nos produits logiciels. Nos clients parviendront à attirer et à garder des abonnés dans la mesure, entre autres, où ils réussissent à configurer efficacement leur gamme de services et à les commercialiser de façon efficace et à prix compétitifs.

De plus, bon nombre de nos clients feront face à la concurrence de compagnies qui offrent des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux par l'entremise d'autres technologies incompatibles avec nos produits logiciels. Ces autres technologies comprennent le câble coaxial, certaines transmissions fixes sans fil et par satellite. À l'heure actuelle, les câblodistributeurs, notamment, déploient des produits capables d'offrir des services de téléphonie, d'Internet et de télévision sur le câble.

Nous ne pouvons vous garantir que nos clients parviendront à attirer et à garder une quantité significative d'abonnés qui achètent des services transmis au moyen de nos produits logiciels. Si nos clients ne parviennent pas à attirer et à garder un nombre important d'abonnés, cela aura un effet défavorable sur nos revenus et nous pourrions ne jamais atteindre la rentabilité.

Des produits concurrents pourraient faire baisser la demande de nos produits et donc réduire la valeur de votre investissement dans notre société.

Nous sommes en concurrence directe avec Next Level Communications, Inc., mPhase Technologies, Inc. et Myrio Corporation, qui offrent des produits et services en concurrence avec la totalité ou une partie de nos produits et services connexes. De plus, Liberate Technologies, concurrent indirect, offre des services et de la technologie liés à la télévision interactive. La concurrence au sein du marché des solutions logicielles pour la

prestation de services de médias interactifs ou de télévision numérique multicanaux est importante et persistera et s'intensifiera probablement. Nous ne pouvons prédire que nous acquerrons ou garderons la part de marché ou la tarification dont nous avons besoin pour devenir et demeurer rentables. En utilisant les mêmes normes que celles sur lesquelles se fondent nos produits logiciels, un concurrent disposant des ressources suffisantes pourrait concevoir et commercialiser un produit semblable qui entre directement en concurrence avec nos produits logiciels. Certains de nos concurrents pourraient concevoir la totalité ou une partie des services de médias interactifs que nous comptons développer et vendre ces services à des fournisseurs de services à des fins de déploiement indépendamment de nos produits logiciels ou conjointement avec nos produits logiciels. Cela pourrait avoir un effet important sur notre capacité d'élargir la gamme de nos produits au cours des années à venir.

Bon nombre de nos concurrents existants et éventuels ont de plus longs antécédents d'exploitation, une plus grande clientèle, une meilleure image de marque et des ressources financières, techniques, commerciales et autres beaucoup plus grandes que les nôtres. Si nous ne parvenons pas à améliorer de façon continue nos produits logiciels et à réagir efficacement aux produits et aux stratégies de tarification de nos concurrents, à leurs campagnes de publicité, à leurs partenariats stratégiques et à leurs autres initiatives, cela pourrait avoir un effet défavorable sur la vente de nos produits et sur nos marges bénéficiaires et nous pourrions ne jamais atteindre la rentabilité.

Au cours de l'exercice 2000, trois clients ont représenté 85 % de nos revenus et nous prévoyons demeurer tributaires d'un nombre limité de clients pour une tranche importante de nos revenus dans un avenir prévisible.

Au cours de nos deux premières années d'exploitation, nous avons tiré une tranche importante de nos revenus de seulement trois clients. Comme notre clientèle cible se compose avant tout de compagnies de téléphone et d'autres fournisseurs de services, sauf les câblodistributeurs et les exploitants de réseaux satellitaires, nous nous attendons à continuer de tirer une tranche importante de nos revenus d'un nombre limité de clients. Au cours de l'exercice 1999, NBTel, membre du groupe de notre plus important actionnaire, a représenté 97 % de nos revenus. Pour l'exercice 2000, NBTel, Kingston Vision et SaskTel, l'entreprise de services locaux titulaire dans la province de la Saskatchewan, ont chacune compté pour plus de 10 % de nos revenus et, collectivement, pour 85 % de nos revenus. Pour le semestre terminé le 31 août 2000, NBTel, Boardwalk Equities, exploitant de plusieurs habitations multifamiliales dans les provinces d'Alberta, de la Saskatchewan et d'Ontario, Integrated Homes, exploitant d'un réseau résidentiel à large bande en Floride, et Eircom, entreprise de services locaux titulaire en Irlande, ont chacune compté pour plus de 10 % de nos revenus et, collectivement, pour 87 % de nos revenus. Notamment, pour les six mois terminés le 31 août 2000, NBTel a représenté 33 % de nos revenus totaux et 5 % de nos revenus à l'exclusion des ventes de matériel, activité pour laquelle nous ne prévoyons pas de revenus futurs importants. Pour de plus amples renseignements sur la provenance de nos revenus, voir la rubrique « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation—Survol ». Si de nouveaux clients de notre base limitée de clients éventuels ne demandent pas de licence d'utilisation de notre logiciel ou si nos clients existants et nouveaux clients ne parviennent pas à vendre des services reposant sur nos produits logiciels à un nombre important d'abonnés, nous pourrions ne jamais atteindre la rentabilité.

Le défaut de la télévision interactive d'être largement acceptée sur le marché pourrait limiter notre potentiel de croissance et nos revenus.

Notre logiciel DTV Manager permet aux fournisseurs de services d'offrir des services de médias interactifs en plus des services de télévision numérique multicanaux. Une partie de notre croissance prévue dépend, entre autres, de l'acceptation répandue de la télévision interactive par les participants de l'industrie, y compris les réseaux de diffusion et de télévision à la carte et les fabricants de téléviseurs et de décodeurs, et de leur capacité à commercialiser avec succès la télévision interactive auprès des téléspectateurs et des annonceurs. La télévision interactive est un secteur relativement nouveau en plein essor, et nous ne pouvons

garantir qu'elle fera l'objet d'une forte demande ni qu'elle sera largement acceptée au sein de nos marchés. Il y a eu plusieurs tentatives bien financées et dont on a beaucoup parlé aux États-Unis pour le développement et le déploiement de systèmes dans la grande catégorie de la télévision interactive. Aucune de ces tentatives n'a mené à un déploiement à grande échelle, et bon nombre des principaux participants de l'industrie ont choisi de ne pas participer à la télévision interactive. Par conséquent, si la télévision interactive n'est pas acceptée sur le marché, la croissance du nombre d'abonnés pourrait en souffrir, ce qui limiterait notre capacité à obtenir des revenus.

Si nous ne parvenons pas à introduire de nouvelles fonctions pour nos produits ou si nos nouveaux produits ne connaissent pas de succès, nos perspectives de croissance seront limitées.

Nous tirons des revenus de droits de licence uniques, de redevances payables par les fournisseurs de services par abonné et de frais de maintenance et de services professionnels. Afin de générer une croissance à long terme de nos revenus et de devenir rentables, nous croyons que nous devons continuer d'ajouter de nouvelles fonctions à nos produits. Dans bien des cas, ces nouvelles fonctions peuvent nécessiter un recours à de nouvelles technologies et/ou à de nouvelles normes industrielles. Pour relever ce défi, nous devons obtenir l'apport important de programmeurs, de planificateurs de produits, de spécialistes en architecture informatique et d'autres membres du personnel interne. Nous devons de plus obtenir des renseignements utiles des intervenants du marché, y compris nos clients et les analystes industriels. Le défaut de relever ce défi d'une façon ou d'une autre, pourrait limiter nos perspectives de croissance.

Si nous ne parvenons pas à développer et à maintenir nos relations avec des participants de l'industrie, notre entreprise pourrait en souffrir.

Nous entretenons et prévoyons continuer d'entretenir des relations non exclusives avec un certain nombre de participants importants des secteurs des télécommunications, de l'informatique et des logiciels pour assurer l'interopérabilité de notre logiciel avec leurs matériels et logiciels, comme l'équipement de réseau et de codage, les décodeurs et les systèmes logiciels de bases de données, et commercialiser et promouvoir conjointement la vente de nos produits avec leurs produits. Généralement, nos ententes et conventions officielles avec ces participants de l'industrie sont de courte durée ou peuvent être résiliées à court préavis. En outre, d'autres relations avec l'industrie demeurent informelles. Nous ne recevons généralement pas de compensation monétaire, sous forme de revenus, de commissions de référencement ou autrement, aux termes de ces ententes, et nous ne tirons directement aucun revenu de ces ententes. Si la nature de ces relations changeait de façon importante ou si ces relations n'évoluaient pas de façon compatible avec notre plan d'entreprise, notre logiciel pourrait toujours fonctionner avec du matériel et des logiciels de tiers, mais notre capacité à commercialiser et à vendre nos produits logiciels pourrait en souffrir.

Si nous ne parvenons pas à gérer convenablement notre croissance, notre entreprise en souffrira.

Nos activités de développement et nos opérations ont connu une expansion rapide depuis le commencement de nos activités en janvier 1998. Au cours des neuf mois terminés le 31 août 2000, le nombre de nos employés est passé d'environ 90 à 160. Nous nous attendons à ce qu'une autre expansion importante soit nécessaire pour atteindre nos objectifs de croissance et pour profiter de différents créneaux. Notre expansion à ce jour a exercé beaucoup de pression sur nos ressources et systèmes en matière de gestion, d'exploitation et de finances. Pour gérer notre croissance, nous devons réussir à mettre en oeuvre nos systèmes opérationnels et financiers, à constamment les améliorer et à en faire une utilisation efficace, tout en veillant à l'expansion dynamique de nos effectifs. Nos systèmes opérationnels et financiers existants ou prévus pourraient ne pas être suffisants pour soutenir notre potentiel de croissance, et les membres de notre direction pourraient ne pas parvenir à identifier, gérer et exploiter efficacement les créneaux existants et nouveaux. Si nous ne parvenons pas à gérer convenablement notre croissance, notre entreprise en souffrira.

Si nous ne parvenons pas à embaucher et à conserver le personnel nécessaire, la mise en oeuvre de notre plan d'affaires pourrait être ralentie et notre croissance future arrêtée.

La concurrence pour du personnel hautement qualifié en technique, en vente, en commercialisation et en soutien technique est extrêmement vive en raison du nombre limité de personnes disponibles ayant les compétences techniques nécessaires, la connaissance de l'industrie des télécommunications et la compréhension du marché. À la faveur de la croissance de notre entreprise, nous prévoyons embaucher du personnel additionnel dans les secteurs du soutien technique, des ventes et de la commercialisation. À cet égard, au 15 septembre 2000, nous cherchions activement à combler environ 30 postes. Le défaut de recruter, d'assimiler, de former ou de conserver du personnel compétent pour combler nos besoins actuels ou futurs pourrait ralentir la mise en oeuvre de notre plan d'affaires ou arrêter notre croissance future.

Notre réussite éventuelle tient à notre capacité de conserver nos membres de la direction qui ont une expérience critique de l'industrie et les relations d'affaires sur lesquelles nous comptons pour mettre en oeuvre notre plan d'affaires. Nos membres de la direction sont Marcel LeBrun, président et chef de la direction, Allan Cameron, vice-président, Technologie, Gerry Verner, vice-président, Commercialisation et expansion de l'entreprise, Marjean Henderson, vice-présidente et chef des finances, et Doug Harrington, vice-président, Ventes et service à la clientèle. La perte des services de l'une de ces personnes pourrait retarder la mise au point et le lancement de nos produits et nuire à notre capacité de les vendre.

Les fluctuations des taux de change pourraient avoir un effet défavorable sur nos résultats financiers.

Les fluctuations des taux de change pourraient influencer sur nos résultats d'exploitation, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats publiés et sur la comparabilité des résultats d'exploitation d'une période à une autre. Comme nos opérations sont actuellement établies au Canada, une tranche importante de nos dépenses sont engagées en dollars canadiens. Cependant, la quasi-totalité de nos revenus est actuellement réalisée en dollars US, et nous nous attendons à ce que la majorité de nos revenus dans un avenir prévisible soit réalisée en dollars US. Si le dollar canadien s'apprécie par rapport au dollar US, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur nos résultats d'exploitation. De plus, les fluctuations des taux de change pourraient influencer sur les prix relatifs auxquels nos concurrents étrangers et nous vendons des produits sur le même marché.

Risques liés à notre technologie

Si notre logiciel ne peut soutenir et gérer un nombre important d'utilisateurs, la demande de nos produits et services diminuera de façon importante.

Notre logiciel repose sur l'usage à grande échelle du protocole Internet et plus précisément sur la technologie de multi-diffusion d'Internet. À ce jour, les déploiements commerciaux de nos clients ont démontré que notre logiciel peut prendre en charge la transmission simultanée de services de télévision numérique multicanaux et de médias interactifs à environ 1 000 abonnés. Bien que nous croyions que notre logiciel, grâce à la technologie multi-diffusion d'Internet, peut prendre en charge la transmission de services de télévision numérique multicanaux et de médias interactifs à un nombre sensiblement plus élevé d'abonnés sans reconfiguration ni dépenses importantes, aucun déploiement à grande échelle de nos produits logiciels par un client ne permet actuellement de soutenir notre croyance. Si l'usage que fait notre logiciel de la technologie de multi-diffusion d'Internet limite sensiblement le nombre d'abonnés qu'un fournisseur de services souhaite desservir, la demande de nos produits et services diminuera et notre capacité à générer des revenus pourrait en souffrir et nous pourrions devoir engager des frais importants.

Si certains fournisseurs ne continuent pas à fabriquer et à offrir des produits soutenant notre logiciel, nous pourrions ne pas être en mesure de répondre aux demandes des fournisseurs de services.

Bien que nous ayons conçu notre logiciel de manière à ce qu'il puisse fonctionner sur un certain nombre de plates-formes matérielles et logicielles différentes, nous devons modifier notre logiciel à chaque fois que nous l'adaptions à une nouvelle plate-forme. À l'heure actuelle, notre logiciel ne fonctionne qu'avec les plates-formes suivantes de serveurs, de bases de données et de décodeurs :

- une plate-forme de serveur Sun Microsystems;
- une plate-forme de base de données Oracle;
- une plate-forme de décodeur Pace.

Si la disponibilité de ces produits devient limitée ou si leur coût augmente, nous pourrions ne pas être en mesure de répondre, en temps opportun de manière rentable, à la demande de logiciels fonctionnant avec d'autres serveurs, bases de données et décodeurs. Nos ententes actuelles avec Sun Microsystems et Oracle expirent en novembre 2000 et en juin 2001, respectivement, et sont actuellement renégociées. De plus, même si nous croyons que nous pouvons adapter notre logiciel pour qu'il fonctionne avec d'autres plates-formes de serveurs, de bases de données et de décodeurs, nous devrions engager des frais additionnels pour le faire et nous ne pouvons vous garantir que nos produits réussiraient à fonctionner lors du déploiement réel sur ces autres plates-formes. Si nous ne parvenons pas à répondre aux demandes de nos clients, ils pourraient cesser de faire affaire avec nous et nos revenus pourraient en souffrir.

L'évolution rapide de la technologie ou l'adoption de nouvelles normes pourrait limiter notre capacité de livrer nos produits aux fournisseurs de services en temps opportun et nos revenus pourraient en souffrir.

Notre réussite est en grande partie tributaire de notre capacité à tenir notre logiciel à jour et compatible avec l'évolution de la technologie et des normes. Des changements imprévus de la technologie ou des normes pourraient nuire au développement de nos produits logiciels et nous empêcher de respecter des échéances pour la livraison de nos produits logiciels. Si nous ne parvenons pas à suivre le rythme des percées technologiques et à adapter notre logiciel à de nouvelles normes en temps opportun, nous pouvons perdre des clients et nos revenus pourraient en souffrir.

La survenance de défauts, d'erreurs ou de défaillances dans notre logiciel pourraient occasionner des retards d'installation ainsi que la perte de clients.

Notre logiciel est complexe et peut renfermer des défauts, erreurs ou défaillances non décelés. Ces problèmes sont survenus avec notre logiciel dans le passé. D'autres problèmes pourraient survenir à l'avenir, ce qui pourrait entraîner la perte de marchés ou du retard dans l'acceptation de nos produits logiciels sur le marché. De plus, nous avons peu d'expérience en ce qui concerne le déploiement commercial et nous nous attendons à ce que d'autres défauts, erreurs et défaillances surviennent au fur et à mesure que notre activité s'élargit depuis les essais jusqu'au déploiement commercial chez les clients. Ces problèmes pourraient entraîner la perte de ventes et d'autres frais et obligations pour nous, y compris la perte de nos clients.

Si notre technologie était responsable du défaut de fournisseurs de services d'offrir des services à leurs abonnés, cela nuirait grandement à notre réputation et à notre viabilité.

Nous nous attendons à ce que la plupart des fournisseurs de services achètent nos produits logiciels pour offrir des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux conjointement avec des services de téléphonie et d'Internet. Si notre logiciel est responsable ou semble être responsable du défaut d'offrir des services de téléphonie, d'Internet et de télévision, il en découlerait probablement de sérieux problèmes de service à la clientèle ou de relations publiques qui pourraient nuire grandement à notre réputation et à notre viabilité.

Risques liés aux incertitudes juridiques

Parce qu'une grande partie de notre succès et de notre valeur éventuels repose sur notre utilisation d'éléments de propriété intellectuelle nous appartenant, notre défaut de protéger notre propriété intellectuelle pourrait avoir un effet négatif sur notre entreprise.

Notre capacité de faire efficacement face à la concurrence est en grande partie tributaire du maintien et de la protection de nos éléments de propriété intellectuelle. Nous ne détenons actuellement pas de brevets ni de marques de commerce déposées protégeant nos produits et nos autres éléments de propriété intellectuelle, sauf le dépôt d'une marque de commerce canadienne à l'égard d'« iMagic ». À ce jour, nous nous sommes fiés aux lois sur les secrets commerciaux et sur le droit d'auteur, ainsi qu'à des procédures de confidentialité et à des ententes de licence, pour établir et protéger nos droits à l'égard de notre technologie. Nous concluons habituellement des ententes de confidentialité ou de licence avec nos employés, consultants, clients, partenaires stratégiques et fournisseurs afin de contrôler l'accès à notre logiciel, à notre documentation et à nos autres renseignements exclusifs et leur distribution. Malgré ces précautions, il se peut qu'un tiers reproduise ou obtienne autrement notre technologie exclusive sans autorisation et en fasse usage. Il est difficile de contrôler l'utilisation non autorisée de notre propriété intellectuelle. Les mesures que nous prenons peuvent ne pas empêcher le détournement de notre propriété intellectuelle et les ententes que nous concluons peuvent ne pas être opposables. De plus, il se peut que la propriété intellectuelle ne puisse être efficacement protégée ou ne puisse l'être que de façon limitée dans certains territoires à l'extérieur du Canada et des États-Unis. Des poursuites pourraient être nécessaires à l'avenir pour faire valoir ou protéger nos droits de propriété intellectuelle ou pour établir la validité et la portée des droits patrimoniaux de tiers. Ces poursuites pourraient nous forcer à engager des frais considérables et à détourner des ressources de notre activité quotidienne, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise.

Nous pouvons être partie à des litiges préjudiciables et perturbateurs en matière de propriété intellectuelle.

La mise au point de logiciels et la télévision interactive sont des activités très litigieuses. Nous pouvons être partie à des litiges en matière de propriété intellectuelle qui pourraient :

- se révéler coûteux en temps et en argent;
- détourner l'attention et les ressources de nos activités courantes;
- réduire ou empêcher la livraison de nos produits et services; et
- nous obliger à payer des redevances, des droits de licence et des dommages-intérêts importants.

Bien que nous ne sachions pas si nos produits et services contreviennent à des brevets publiés ou à des marques déposées et que nous n'ayons pas été avisés d'une contrefaçon potentielle, nous pouvons éventuellement faire l'objet de réclamations pour contrefaçon. Étant donné que les demandes de brevets sont gardées confidentielles pendant une certaine période après leur dépôt, il se peut que l'on ait déposé des demandes qui, si elles aboutissent à la délivrance de brevets, pourraient se rapporter à nos produits et services.

Les parties qui font des réclamations pour contrefaçon pourraient obtenir une injonction ou un autre redressement équitable susceptible de nous empêcher effectivement de fournir nos produits et services au Canada, aux États-Unis et à l'échelle internationale et de nous obliger à payer des dommages-intérêts importants. Si une réclamation pour contrefaçon devait être accueillie, la société et sa clientèle pourraient être tenues d'obtenir auprès de tiers une ou plusieurs licences, lesquelles pourraient ne pas être offertes à un coût raisonnable ou ne pas être offertes du tout. L'opposition à une réclamation pourrait donner lieu à un litige coûteux en temps et en argent, quel que soit le bien-fondé de cette réclamation, ainsi qu'à des dommages-intérêts, des droits de licence, des versements de redevances et des restrictions quant à notre capacité de fournir nos produits ou services, ce qui pourrait nuire à notre entreprise.

La réglementation gouvernementale de divers territoires peut freiner la volonté ou la capacité des fournisseurs de services d'acheter notre logiciel et d'offrir aux abonnés la télévision numérique multicanaux.

Les fournisseurs de services dans des territoires où nous faisons actuellement affaire et où nous avons l'intention de faire affaire oeuvrent dans des industries très réglementées. Bien que les produits et services que nous vendons ne soient pas à l'heure actuelle directement assujettis à une réglementation abondante, nos clients existants et éventuels sont visés par des lois, des règlements et des politiques notamment des exigences en matière de licence et de permis, des restrictions de zonage, des lois régissant la prestation de services de télévision et des restrictions sur la propriété d'actions par des étrangers, qui pourraient nuire à leur volonté ou à leur capacité :

- d'investir dans la technologie nécessaire pour l'exploitation de notre logiciel; ou
- d'offrir aux abonnés des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux.

Ces lois, règlements et politiques pourraient par conséquent nuire à la vente de nos produits et services. Pour un commentaire plus approfondi sur les questions d'ordre réglementaire pouvant avoir une incidence sur notre entreprise, voir la rubrique « Activités—Réglementation des fournisseurs de services ».

Risques liés au présent placement

Nos principaux actionnaires contrôleront environ 67,3 % de nos actions ordinaires après la clôture du présent placement et pourront exercer un contrôle sur notre société et prendre des décisions qui ne sont pas au mieux des intérêts de tous les actionnaires.

Le contrôle par des initiés d'un nombre important de nos actions ordinaires pourrait avoir des répercussions préjudiciables sur le cours de celles-ci. Bien qu'ils ne soient pas tenus de le faire, si nos dirigeants, administrateurs et principaux actionnaires devaient voter ensemble, ils pourraient décider de l'élection de notre conseil d'administration et de l'issue des mesures de l'entreprise nécessitant l'approbation des actionnaires, notamment les fusions, opérations de changement de contrôle de l'entreprise, opérations de fermeture et autres opérations extraordinaires. De plus, Aliant Inc., la société mère de NBTel, et Compagnie Financière Alcatel, ou Alcatel, seront respectivement propriétaires véritables d'environ 29,3 % et 16,2 % de nos actions ordinaires ou exerceront respectivement un contrôle sur environ 29,3 % et 16,2 % de nos actions ordinaires à la clôture du présent placement. Cette concentration de propriété pourrait avoir pour effet de retarder ou d'empêcher un changement de contrôle de notre société, même s'il était à l'avantage de nos actionnaires de façon générale.

La vente ou la disponibilité après la clôture du présent placement des 19 831 780 actions ordinaires en circulation avant l'achèvement du présent placement pourrait nuire à leur cours.

À la clôture du présent placement, 18 468 186 des 19 831 780 actions ordinaires actuellement en circulation avant l'achèvement du présent placement pourront être vendues sans inscription aux termes de la loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933* immédiatement ou peu après la clôture du présent placement, mais sous réserve des restrictions commentées dans le paragraphe suivant. De plus, 363 594 des actions ordinaires en circulation avant l'achèvement du présent placement seront disponibles à des fins de revente sans inscription aux termes de la loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933*, à compter du 2 octobre 2001 relativement à 272 719 actions achetées par America Online et à compter du 6 octobre 2001 relativement à 1 090 875 actions achetées par Cisco Systems, dans chaque cas à l'occasion de nos placements privés d'octobre 2000. Les ventes ou la disponibilité à des fins de vente de ces 19 831 780 actions ordinaires pourrait nuire au cours de nos actions ordinaires et compromettre sensiblement notre capacité future de recueillir des capitaux au moyen d'un placement de nos actions ordinaires.

Dans le cadre du présent placement, nous, nos dirigeants et nos administrateurs et l'ensemble de nos actionnaires existants avons convenu de ne pas offrir ni transférer l'une quelconque de nos actions ordinaires pour une période de 180 jours après la date du présent placement ou jusqu'au ● 2001, sans le consentement de Merrill Lynch Pierce, Fenner & Smith Incorporated; toutefois, Merrill Lynch, à son gré, peut renoncer à cette restriction à l'égard d'un ou plusieurs actionnaires à tout moment ou de temps à autre sans préavis. De plus, après le présent placement nous avons aussi l'intention d'inscrire les actions ordinaires visées par des options en circulation ou réservées aux fins d'émission aux termes de nos régimes d'actionnariat existants ou projetés. Nous ne pouvons prédire l'effet, s'il en est, de la vente sur le marché d'actions ordinaires détenues par l'un de nos dirigeants, administrateurs ou actionnaires existants, ou émises aux termes de nos régimes d'actionnariat, ou de la disponibilité de ces actions aux fins de vente future, sur le cours de nos actions ordinaires. Pour une description plus détaillée des restrictions sur la vente de nos actions ordinaires après le présent placement, voir la rubrique « Actions admissibles à des fins de placement futur ».

Les épargnants subiront une dilution immédiate et importante dans le cadre du présent placement.

Le prix d'offre initial par action ordinaires sera de beaucoup supérieur à notre actif corporel net consolidé pro forma par action, rajusté pour tenir compte du placement. Par conséquent, dans l'hypothèse d'un prix d'offre initial de 12,00 \$ l'action ordinaire, vous subirez une dilution immédiate de 8,92 \$ par rapport à notre actif corporel net consolidé pro forma par action ordinaire, si les preneurs fermes ne lèvent pas leur option pour attributions excédentaires, ou 8,69 \$ l'action ordinaire si les preneurs fermes lèvent intégralement leur option pour attributions excédentaires. Cette dilution s'explique par le fait que des épargnants ont préalablement acquis leurs actions à un prix beaucoup moindre que le prix d'offre initial. Une autre dilution de vos actions se produira à la levée d'options en circulation. Voir la rubrique « Dilution » pour une description complète de la dilution de votre placement dans nos actions ordinaires à la conclusion du présent placement.

Si nous sommes traités en tant que société passive d'investissement étranger aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral américain, nos actionnaires américains peuvent être assujettis à un régime fiscal défavorable.

Il est possible que nous soyons traités en tant que société passive d'investissement étranger aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral américain pour l'année d'imposition courante ou pour des années d'imposition futures. Si nous sommes classifiés en tant que telle, un régime fiscal spécial s'appliquerait aux « distributions excédentaires » à l'égard des actions détenues par un actionnaire américain et à tout gain réalisé à la vente ou à toute autre disposition par un actionnaire américain d'actions détenues pendant plus d'une année imposable, à moins que l'actionnaire américain ne fasse dans le délai imparti un choix offert aux termes des lois applicables. Pour un exposé plus approfondi des règles relatives à une société passive d'investissement étranger, se reporter à la rubrique « Certaines incidences fiscales canadiennes et américaines—Incidences fiscales fédérales des États-Unis—Incidences relatives à une société passive d'investissement étranger ».

Les épargnants qui investissent dans nos actions ordinaires peuvent avoir des difficultés à faire valoir des sanctions civiles contre nous ou des tiers aux termes des lois sur les valeurs mobilières des États-Unis.

Les épargnants qui investissent dans nos actions ordinaires peuvent éprouver des difficultés à faire valoir notre responsabilité civile ou celle de tiers aux termes des lois fédérales des États-Unis et des lois d'un État sur les valeurs mobilières du fait que :

- nous sommes constitués en société aux termes des lois fédérales du Canada;
- la plupart de nos dirigeants et administrateurs résident au Canada;
- les experts nommés dans le présent prospectus résident au Canada; et
- une partie importante de notre actif et de l'actif des personnes susmentionnées se trouve à l'extérieur des États-Unis.

En raison de ces facteurs, il peut être difficile, voire impossible, pour les épargnants de signifier un acte de procédure à la société ou aux personnes susmentionnées aux États-Unis. De même, il peut être difficile pour les épargnants d'exécuter des jugements rendus par des tribunaux des États-Unis contre la société ou l'une des personnes susmentionnées lorsque ces jugements sont fondés sur la responsabilité civile aux termes des lois fédérales des États-Unis ou des lois d'un État sur les valeurs mobilières. De plus, on ne peut supposer que les tribunaux du Canada ou d'un autre territoire dans lequel les personnes susmentionnées peuvent résider ou dans lequel notre actif ou leur actif peut se trouver :

- exécuteront des jugements rendus par des tribunaux des États-Unis dans des actions contre la société ou l'une des personnes susmentionnées fondées sur des dispositions en matière de responsabilité civile des lois fédérales des États-Unis et des lois d'un État sur les valeurs mobilières; ou
- reconnaîtront, dans des actions principales, notre responsabilité ou celle des personnes susmentionnées d'après les lois fédérales des États-Unis et les lois d'un État sur les valeurs mobilières.

Le présent prospectus contient des estimations de la croissance du marché pertinentes à notre industrie. Nous avons tiré ces estimations d'études publiées par International Data Corporation et Cahners In-Stat Group, des entreprises d'études de marchés dont les estimations sont largement citées par les participants et analystes de l'industrie. Ces rapports ne sont pas publics et peuvent être obtenus directement auprès d'International Data Corporation ou de Cahners In-Stat Group. Bien que nous croyions que ces entreprises sont des sources fiables d'estimation de la croissance du marché, vous devez convenir que ces estimations sont fondées sur des techniques d'établissement de prévisions dont l'application à des marchés en développement comme le nôtre a des limites inhérentes. De plus, ces estimations supposent que certains événements et certaines tendances et activités se produiront. Si l'une de ces entités a tort dans ses hypothèses, ses estimations de la croissance du marché peuvent donc aussi être erronées. Aucune de ces entreprises ne garantit l'exactitude de ses estimations et nous n'avons pas vérifié de manière indépendante les hypothèses et l'information sur lesquelles ces estimations sont fondées.

Vous ne devriez vous fier qu'aux renseignements que contient le présent prospectus. Ni la société ni les preneurs fermes n'ont autorisé une autre personne à vous fournir des renseignements différents. Si une personne vous donne des renseignements différents ou incompatibles, vous ne devriez pas vous y fier. Ni la société ni les preneurs fermes ne font une offre de vente de nos actions ordinaires dans tout territoire où l'offre ou la vente de celles-ci est interdite. Vous devriez supposer que l'information que renferme le présent prospectus n'est exacte qu'à la date indiquée en page couverture du présent prospectus. Notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos perspectives d'avenir peuvent avoir changé depuis cette date.

NOTE SPÉCIALE CONCERNANT LES INFORMATIONS PROSPECTIVES.

Certaines informations figurant dans les rubriques « Sommaire », « Facteurs de risque », « Emploi du produit », « Activités », « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation » et ailleurs dans le présent prospectus constituent des informations prospectives. Aux fins du présent document, les mots tels que « pouvoir », « entendre », « prévoir », « croire », « estimer », « s'attendre » et autres expressions semblables, dans la mesure où ils se rapportent à la société ou à sa direction, visent à signaler qu'il s'agit d'informations prospectives. Ces informations reflètent notre appréciation actuelle des événements futurs, se fondent sur les renseignements dont nous disposons actuellement et sont sous réserve de certains risques et de certaines incertitudes et hypothèses, notamment ceux exposés ci-dessus. Bon nombre de facteurs pourraient faire en sorte que nos résultats réels, notre rendement ou nos réalisations diffèrent sensiblement de nos résultats, de notre rendement et de nos réalisations futurs dont il est fait mention de manière expresse ou implicite dans ces informations prospectives. Si l'un ou plusieurs de ces risques ou incertitudes devaient se matérialiser, ou si les hypothèses sous-jacentes aux informations prospectives devaient se révéler inexactes, les résultats réels pourraient différer sensiblement de ceux qui sont prévus, estimés, anticipés ou attendus dans les présentes. Ces facteurs doivent être examinés attentivement et les épargnants éventuels ne devraient pas se fier outre mesure aux informations prospectives.

EMPLOI DU PRODUIT

Nous prévoyons tirer de la vente de nos actions ordinaires, déduction faite de la rémunération de prise ferme et des frais de placement estimatifs à notre charge, un produit net d'environ 50,8 millions de dollars, dans l'hypothèse d'un prix d'offre de 12,00 \$ l'action ordinaire, soit le point médian de la fourchette de prix exposée en page couverture du présent prospectus. Si les preneurs fermes lèvent intégralement leur option pour attributions excédentaires, nous estimons à environ 58,8 millions de dollars le produit net revenant à la société.

Nous entendons actuellement affecter le produit du présent placement comme suit :

- environ 22,0 millions de dollars à l'expansion de nos activités de vente et de commercialisation;
- environ 15,0 millions de dollars à nos activités de recherche et de développement; et
- le solde au fonds de roulement et aux fins générales de l'entreprise, notamment le financement d'acquisitions futures éventuelles.

En attendant ces affectations, nous investirons le produit du présent placement dans des titres à court terme de bonne qualité portant intérêt, des certificats de dépôt ou des obligations émises ou garanties par le gouvernement du Canada ou des États-Unis. À l'heure actuelle, nous n'avons aucune entente ou convention ni aucun engagement précis relativement à une acquisition.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Nous n'avons jamais déclaré ni versé de dividendes au comptant sur nos actions ordinaires. À l'heure actuelle, nous prévoyons conserver nos bénéfices futurs, s'il en est, aux fins de l'exploitation et de l'expansion de notre entreprise. Nous n'envisageons pas verser de dividendes au comptant dans un avenir prévisible. La décision de verser éventuellement des dividendes relèvera de notre conseil d'administration en fonction de nos résultats d'exploitation, de nos besoins en capitaux et d'autres facteurs que notre conseil d'administration juge pertinents.

STRUCTURE DU CAPITAL

Le tableau suivant présente la structure du capital de la société au 31 août 2000,

- sur une base réelle;
- sur une base pro forma pour refléter l'émission de bons de souscription d'actions ordinaires, le 19 septembre 2000, à cinq actionnaires existants de la société, pour un produit brut totalisant 10,0 millions de dollars et l'exercice automatique de ces bons le 2 octobre 2000 pour 909 061 actions ordinaires, sans contrepartie supplémentaire, l'émission de 272 719 actions ordinaires, le 2 octobre 2000, à America Online pour un produit brut totalisant 3,0 millions de dollars et l'émission de 1 090 875 actions ordinaires, le 6 octobre 2000, à Cisco Systems pour un produit brut totalisant 12,0 millions de dollars; et
- sur une base pro forma redressée, pour refléter la vente de 4 750 000 actions ordinaires de la société aux termes du présent placement à un prix d'émission dans le public présumé de 12,00 \$ l'action ordinaire et l'application du produit net estimatif tiré du présent placement, déduction faite des commissions de prise ferme et des frais d'émission estimatifs payables par la société.

Les présents renseignements doivent être lus conjointement avec les états financiers consolidés de la société et les notes y afférentes, avec l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation et avec les autres renseignements financiers paraissant ailleurs dans le présent prospectus.

	Au 31 août 2000		
	Réel	Pro forma	Pro forma redressé
	(en milliers de dollars US)		
Dette à long terme incluant la tranche à court terme	1 737 \$	1 737 \$	1 737 \$
Avoir des actionnaires :			
Actions ordinaires, sans valeur nominale; nombre illimité d'actions autorisé; 17 559 125 actions émises et en circulation, nombre réel; 19 831 780 actions émises et en circulation, nombre pro forma; 24 581 780 actions émises et en circulation, nombre pro forma redressé	17 632	42 632	93 432
Actions privilégiées, pouvant être émises en séries, sans valeur nominale; nombre illimité d'actions autorisé; aucune action émise et en circulation, nombre réel; aucune action émise et en circulation, nombre pro forma; aucune action émise et en circulation, nombre pro forma redressé	—	—	—
Écart cumulatif de conversion.....	(62)	(62)	(62)
Rémunération différée en actions	(3 042)	(3 042)	(3 042)
Déficit accumulé.....	(13 774)	(13 774)	(13 774)
Total de l'avoir des actionnaires	754	25 754	76 554
Total de la structure du capital.....	<u>2 491 \$</u>	<u>27 491 \$</u>	<u>78 291 \$</u>

Le tableau exclut ce qui suit :

- 4 916 356 actions ordinaires réservées aux fins d'émission sous réserve des approbations nécessaires conformément à des options octroyées aux termes du régime d'options d'achat d'actions de la société, y compris des options visant l'achat de 3 037 171 actions ordinaires à un prix de levée moyen pondéré de 1,68 \$ l'action, ayant été émises en date du 30 septembre 2000;
- un nombre maximal de 712 500 actions ordinaires que la société peut vendre aux preneurs fermes à l'égard des répartitions excédentaires.

DILUTION

Notre actif corporel net consolidé pro forma au 31 août 2000 s'établissait à environ 24,9 millions de dollars, ou environ 1,25 \$ l'action sur une base pro forma compte tenu de l'émission le 19 septembre 2000 des bons de souscription d'actions ordinaires, l'exercice automatique de ces bons de souscription le 2 octobre 2000 visant 909 061 actions ordinaires sans aucune contrepartie supplémentaire, l'émission de 272 719 actions ordinaires le 2 octobre 2000 moyennant un produit brut global de 3,0 millions de dollars et l'émission de 1 090 875 actions ordinaires le 6 octobre 2000 moyennant un produit brut global de 12,0 millions de dollars, du reclassement de notre capital-actions et de la division présumée d'actions à raison de 1,1636 action pour 1. L'actif corporel net consolidé pro forma par action correspond à notre actif corporel consolidé pro forma total, moins notre passif consolidé total, et divisé par le nombre pro forma total d'actions ordinaires en circulation à la date de l'établissement de l'actif corporel. Dans l'hypothèse de la vente de 4 750 000 actions ordinaires au prix d'offre initial de 12,00 \$ l'action, et déduction faite de la rémunération de prise ferme et des frais estimatifs du placement, notre actif corporel net consolidé pro forma au 31 août 2000, rajusté pour tenir compte du présent placement, se serait établi à 75,7 millions de dollars ou 3,08 \$ l'action. Ce montant correspond à 25,7 % de notre prix d'offre initial hypothétique de 12,00 \$ l'action et représente une augmentation immédiate de l'actif corporel net consolidé pro forma de 1,83 \$ l'action pour nos actionnaires existants et une dilution immédiate de 8,92 \$ l'action, si les preneurs fermes ne lèvent pas leur option pour attributions excédentaires, ou 8,69 \$ l'action si les preneurs fermes lèvent intégralement leur option pour attributions excédentaires, pour les nouveaux épargnants dans le cadre du présent placement.

La dilution par action correspond à l'excédent du prix d'offre initial par action ordinaire payable par les nouveaux épargnants sur l'actif corporel net consolidé pro forma par action ordinaire immédiatement après le présent placement. Le tableau suivant illustre la dilution par action dans l'hypothèse où les preneurs fermes ne lèvent pas leur option pour attributions excédentaires :

Prix d'offre initial par action ordinaire hypothétique ⁽¹⁾	12,00 \$
Actif corporel net consolidé pro forma par action ordinaire au 31 août 2000.....	1,25 \$
Augmentation par action attribuable aux nouveaux épargnants dans le cadre du présent placement	<u>1,83 \$</u>
Actif corporel net consolidé pro forma par action ordinaire compte tenu du présent placement	<u>3,08 \$</u>
Dilution par action ordinaire de l'actif corporel net consolidé pro forma pour les nouveaux épargnants dans le cadre du présent placement ⁽²⁾	<u><u>8,92 \$</u></u>

- (1) Prix par action ordinaire pour les épargnants américains. Le prix par action ordinaire pour les épargnants canadiens est de ● \$ CA, soit la contre-valeur approximative du prix d'offre aux États-Unis selon le taux de change du dollar canadien en dollar US en vigueur à la date du présent prospectus.
- (2) D'après le cours du change du dollar canadien en dollars US en vigueur à la date du présent prospectus, la dilution par action ordinaire de l'actif corporel net consolidé pro forma pour les nouveaux épargnants s'établit à ● \$ CA.

Le tableau suivant résume, au 6 octobre 2000, les différences entre les actionnaires ordinaires existants immédiatement avant le présent placement et les nouveaux épargnants qui acquièrent des actions ordinaires dans le cadre du présent placement, quant au nombre de nos actions ordinaires acquises, à la contrepartie totale payée et au prix moyen par action versé. Le tableau suppose que les preneurs fermes n'ont pas levé l'option pour attributions excédentaires.

	Actions acquises		Contrepartie totale		Prix moyen par action
	Nombre	Pourcentage	Montant	Pourcentage	
Actionnaires existants.....	19 831 780	80,7 %	39 602 000 \$	41,0 %	2,00 \$
Nouveaux épargnants.....	4 750 000	19,3	57 000 000	59,0	12,00
Total.....	24 581 780	100,0 %	96 602 000 \$	100,0 %	3,95 \$

Le commentaire et les tableaux qui précèdent excluent les options visant l'acquisition de 3 037 171 de nos actions ordinaires qui resteront en circulation après la conclusion du présent placement. D'après un prix d'offre initial hypothétique de 12,00 \$, toutes les options en circulation à la conclusion du présent placement auront des prix de levée inférieurs au prix d'offre initial. La levée des options en circulation ayant un prix de levée inférieur au prix d'offre initial augmenterait l'effet de dilution pour les nouveaux épargnants.

INFORMATION SUR LE COURS DU CHANGE

Le tableau suivant donne, pour chacune des périodes indiquées, des informations concernant les cours du change du dollar canadien et du dollar US d'après le cours acheteur inversé à midi dans la ville de New York pour les transferts télégraphiques tels qu'ils sont attestés aux fins de douanes par la Federal Reserve Bank de New York. Le tableau montre combien de dollars US il faut déboursier pour obtenir un dollar canadien. Le 31 août 2000 et le 19 octobre 2000, le cours acheteur à midi était de 0,6793 \$ US pour 1,00 \$ CA et de 0,6617 \$ US pour 1,00 \$ CA, respectivement.

	\$ US pour 1,00 \$ CA			
	Moyenne(1)	Bas	Haut	Fin de la période
Exercices terminés les				
29 février 1996.....	0,7330 \$	0,7035 \$	0,7527 \$	0,7284 \$
28 février 1997.....	0,7344	0,7260	0,7513	0,7315
28 février 1998.....	0,7127	0,6832	0,7335	0,7024
28 février 1999.....	0,6662	0,6341	0,7105	0,6627
29 février 2000.....	0,6789	0,6542	0,6969	0,6894
Période intermédiaire				
1 ^{er} mars – 31 août 2000	0,6762 \$	0,6629 \$	0,6911 \$	0,6793 \$

(1) Représente la moyenne des cours le dernier jour ouvrable de chaque mois au cours de la période.

RENSEIGNEMENTS FINANCIERS CONSOLIDÉS CHOISIS

Les renseignements financiers consolidés choisis qui suivent doivent être lus conjointement avec l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation et avec les états financiers consolidés de la société et les notes y afférentes paraissant ailleurs dans le présent prospectus.

Les données tirées des états consolidés des résultats pour la période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998 et pour les exercices terminés le 28 février 1999 et le 29 février 2000 et les données tirées des bilans consolidés au 28 février 1999 et au 29 février 2000 proviennent des états financiers consolidés de la société; elles doivent être lues à la lumière et sous réserve des renseignements détaillés contenus dans ces états financiers consolidés qui ont été vérifiés par KPMG s.r.l., comptables agréés, et qui paraissent ailleurs dans le présent prospectus. Les états financiers consolidés sont présentés en dollars US et ils ont été dressés selon les PCGR au Canada. Les différences entre les PCGR au Canada et les PCGR aux États-Unis sont décrites à la note 10 afférente aux états financiers consolidés. Les données tirées des états consolidés des résultats pour les six mois arrêtés aux 31 août 1999 et 2000 et les données tirées du bilan au 31 août 2000 proviennent des états financiers consolidés non vérifiés de la société paraissant ailleurs dans le présent prospectus. Ces états financiers non vérifiés ont été dressés de la même manière que les états financiers vérifiés de la société et comprennent, de l'avis de la direction, tous les rajustements récurrents habituels nécessaires pour donner une image fidèle de la situation financière et des résultats d'exploitation de la société pour les périodes en question. Les données tirées du bilan consolidé au 28 février 1998 sont tirées d'états financiers vérifiés qui ne sont pas inclus dans le présent prospectus. Les résultats historiques présentés ci-après ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats qui pourraient être obtenus au cours de toute période ou exercice à venir.

	Période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998	Exercices terminés les 28 février 1999 29 février 2000		Six mois arrêtés aux 31 août 1999 31 août 2000	
(en milliers de dollars US, sauf les montants par action)					
Données tirées des états des résultats consolidés :					
Produits					
Droits d'utilisation	— \$	— \$	1 384 \$	— \$	2 055 \$
Redevances	—	—	—	—	70
Services	—	14	393	210	337
Matériel	—	465	321	6	1 107
Total des produits	—	479	2 098	216	3 569
Coût des produits					
Services	—	—	657	237	673
Matériel	—	604	331	4	1 030
Total du coût des produits	—	604	988	241	1 703
Bénéfice brut (perte)	—	(125)	1 110	(25)	1 866
Charges d'exploitation					
Vente et commercialisation.....	18	543	2 325	823	2 731
Recherche et développement.....	66	2 014	4 084	1 606	3 169
Frais généraux et administratifs	26	344	827	347	1 002
Total des charges d'exploitation.....	110	2 901	7 236	2 776	6 902
Perte d'exploitation.....	(110)	(3 026)	(6 126)	(2 801)	(5 036)
Autres produits (charges), montant net	—	(25)	524	470	116
Perte avant la provision pour les impôts sur les bénéfices.....	(110)	(3 051)	(5 602)	(2 331)	(4 920)
Provision pour les impôts sur les bénéfices.....	—	(17)	(44)	(24)	(30)
Perte selon les PCGR au Canada et aux États-Unis.....	<u>(110)\$</u>	<u>(3 068)\$</u>	<u>(5 646)\$</u>	<u>(2 355)\$</u>	<u>(4 950)\$</u>
Perte non diluée et diluée par action selon les PCGR au Canada et aux États-Unis	<u>(0,05)\$</u>	<u>(0,57)\$</u>	<u>(0,40)\$</u>	<u>(0,19)\$</u>	<u>(0,28)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ayant servi au calcul de la perte non diluée et diluée par action (en milliers)	2 331	5 336	13 968	12 495	17 556

	<u>Aux 28 février</u>		<u>Au 29 février</u>	<u>Au 31 août</u>
	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2000</u>
	(en milliers de dollars US)			
Données tirées des bilans consolidés :				
Espèces et quasi-espèces	245 \$	603 \$	6 396 \$	619 \$
Fonds de roulement (insuffisance)	(139)	1 852	6 154	(424)
Total de l'actif	289	3 153	9 859	6 032
Dette à long terme	—	—	1 737	1 711
Total de l'avoir des actionnaires (négatif)	(109)	2 493	5 706	754

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

L'analyse qui suit doit être lue conjointement avec les états financiers consolidés de la société et les notes y afférentes, paraissant ailleurs dans le présent prospectus.

Survol

La société met au point et fournit sous licence un logiciel d'infrastructure ainsi que les services connexes permettant aux sociétés de téléphone et à d'autres fournisseurs d'offrir des services de télévision numérique multi-canaux et des médias interactifs destinés aux téléviseurs et aux ordinateurs personnels de leurs abonnés par le biais d'une infrastructure de réseau à large bande. Les clients de la société sont les exploitants de centraux urbains en fonction, les exploitants de centraux urbains concurrentiels et les fournisseurs de services aux bâtiments à logements multiples.

La société a été constituée en personne morale en décembre 1997 à la demande de NBTel et elle a commencé à exercer ses activités en janvier 1998 en faisant l'acquisition, auprès de NBTel, de la technologie pour la diffusion numérique et en concluant une entente de recherche et de développement financée par NBTel et une filiale de Celtic House International, aux termes de laquelle la société a perfectionné la technologie acquise. La société a fourni la première version de DTV Manager à NBTel en décembre 1998 aux fins de réalisation d'essais techniques. Tel qu'il est décrit à la rubrique « Opérations entre apparentés » paraissant ci-dessous, en janvier 1999, la société a exercé son option visant l'acquisition de la technologie élaborée aux termes de l'entente de recherche et de développement avec NBTel et la filiale de Celtic House International. À l'automne de 1999, après un nouveau développement, la société a fourni la version actuelle de DTV Manager à NBTel et Kingston Vision, et celles-ci ont commencé à offrir des services de télévision numérique multi-canaux à leurs abonnés peu après.

Jusqu'au 31 août 2000, la société a tiré ses produits de ses activités au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Irlande. Elle avait auparavant axé ses efforts de vente et de commercialisation sur ces régions géographiques. La société prévoit que ses frais de vente et de commercialisation connaîtront une forte hausse à mesure qu'elle cherchera à prendre de l'expansion particulièrement aux États-Unis et sur d'autres marchés internationaux.

La présente analyse fait fond sur les états financiers de la société qui sont présentés en dollars US et qui ont été dressés selon les PCGR au Canada. Selon leur application aux états financiers actuels de la société, ces principes correspondent, à tous les égards importants, aux PCGR aux États-Unis, à l'exception des informations fournies à la note 10 afférente aux états financiers consolidés de la société paraissant ailleurs dans le présent prospectus.

Sources et convention de constatation des produits

Auparavant, les droits d'utilisation de la société étaient composés de droits d'utilisation initiaux et de redevances ponctuelles fondées sur le nombre d'abonnés. À l'heure actuelle, la société a conclu des ententes avec quatre clients selon les modalités précédentes. Au début de l'an 2000, la société a commencé à structurer ses ententes d'utilisation de manière à inclure à la fois des droits d'utilisation initiaux en fonction du nombre de foyers se trouvant dans la zone couverte par l'entente et des redevances mensuelles permanentes fondées sur le nombre d'abonnés. La société prévoit que les ententes d'utilisation futures seront négociées selon ces nouvelles modalités dans le futur, et elle prévoit que plus de produits seront tirés des redevances que des droits d'utilisation initiaux dans quelques années.

Les produits tirés des services sont composés des services professionnels et des services annuels de maintenance et de soutien technique relatifs à la mise en oeuvre et à l'intégration des logiciels de la société. Les produits tirés des services annuels de maintenance et de soutien technique correspondent généralement à un

pourcentage des droits d'utilisation initiaux versés par les clients de la société. Les produits tirés des services professionnels peuvent être fondés sur un contrat temps et matériaux ou sur un contrat fixe visant un projet ou une installation complète.

Les produits tirés du matériel comprennent la vente, par la société à ses clients, de décodeurs numériques fabriqués par des fournisseurs selon les spécifications de la société, sans ou avec peu de majoration sur les coûts de la société. Dans l'avenir, la société prévoit que ses clients se procureront les décodeurs directement auprès des fournisseurs. Par conséquent, la société s'attend à ce que les produits tirés de cette activité diminuent considérablement.

Au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, les droits d'utilisation, les redevances, les services professionnels et les ventes de matériel représentaient environ, respectivement, 58 %, 2 %, 9 % et 31 % du total des produits. Au cours de la même période, la société a recueilli environ 57 % du total de ses produits au Canada, environ 25 % aux États-Unis et environ 18 % en Europe. Au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, NBTel, Boardwalk Equities, Integrated Homes et Eircom ont représenté respectivement environ 33 %, 23 %, 16 % et 15 % du total des produits de la société. Exclusion faite des ventes de matériel, les pourcentages comparatifs sont de 5 % pour NBTel, de 31 % pour Boardwalk Equities, de 23 % pour Integrated Homes et de 22 % pour Eircom. Selon les états financiers internes non vérifiés, la société n'a pas généré de produits de la vente de décodeurs à NBTel en septembre 2000.

Au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, les droits d'utilisation, les services professionnels et les ventes de matériel ont représenté environ, respectivement, 66 %, 19 % et 15 % du total des produits. Au cours de la même période, la société a recueilli environ 65 % du total de ses produits au Canada et environ 35 % en Europe. Au cours de cette période, NBTel, Kingston Vision et SaskTel ont représenté respectivement 38 %, 31 % et 16 % du total des produits de la société. Exclusion faite des ventes de matériel, les pourcentages comparatifs sont de 35 % pour NBTel, de 36 % pour Kingston Vision et de 15 % pour SaskTel.

La société constate les droits d'utilisation conformément à toutes les normes comptables applicables, y compris les énoncés de position (« SOP ») de l'American Institute of Certified Public Accountants n° 97-2, *Software Revenue Recognition*, et n° 98-9, *Modification of SOP 97-2 with respect to Certain Transactions*. Aux termes des exigences du SOP n° 97-2, la société comptabilise des droits d'utilisation lorsque toutes les conditions suivantes sont remplies :

- la société a conclu une entente d'utilisation avec le client;
- elle a fourni le logiciel au client;
- le montant des droits que le client doit payer est fixe ou déterminable;
- la société est d'avis que la perception des droits est probable.

La société négocie généralement des ententes d'utilisation officielles avec ses clients. Chacune de ces ententes, autres que celles visant la vente de matériel, comprend des clauses lui assurant à la fois des droits d'utilisation initiaux et des redevances. Habituellement, les fournisseurs de services versent des redevances sous forme soit d'un paiement ponctuel, soit de redevances mensuelles permanentes. Les redevances permanentes sont constatées mensuellement en fonction du nombre d'abonnés à la fin du mois. Les redevances ponctuelles sont comptabilisées trimestriellement selon le nombre de nouveaux abonnés à la fin de chaque trimestre.

La société négocie souvent des ententes d'utilisation qui permettent le paiement des droits d'utilisation initiaux sur une période inférieure à un an. Les produits constatés avant que les versements viennent à échéance le sont à titre de produits comptabilisés d'avance au bilan.

Les produits tirés de la maintenance et du soutien technique sont constatés au prorata de la période pertinente, qui est habituellement d'une année. Les produits tirés des services professionnels sont comptabilisés au moment de la prestation des services connexes.

Les produits tirés des ententes d'utilisation prévoyant des travaux livrables multiples, comme les licences de produit, la maintenance, le soutien technique et d'autres services, sont répartis entre les divers travaux livrables en fonction de la juste valeur de chacun des travaux.

Au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, plus de 42 % des produits de la société étaient libellés en dollars US et environ 87 % de ses charges, en dollars CA, le solde étant libellé en dollars US et en d'autres devises. La société prévoit que la plus grande partie de ses produits sera générée en dollars US dans un avenir prévisible et que la plupart de ses charges, y compris ses coûts de main-d'œuvre, ses dépenses en immobilisations et ses charges d'exploitation, continuera d'être libellée en dollars CA. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar US pourrait influencer défavorablement et de façon importante sur les résultats d'exploitation de la société.

Coûts et charges

Le coût des produits tirés de services comprend les charges de rémunération et de déplacement et d'autres frais connexes des unités fournissant les services de maintenance et de soutien technique et les services professionnels de la société, ainsi que les charges affectées aux installations.

Jusqu'à maintenant, le coût des produits tirés des droits d'utilisation a été minime. Le coût des produits tirés des droits d'utilisation comprend des redevances que la société verse à des tiers pour l'utilisation de leurs logiciels intégrés à ses logiciels. Oracle Corporation et Sun Microsystems sont les principaux fournisseurs des logiciels de tiers. La société a obtenu sous licence certains logiciels de gestion de base de données et de vidéoserveurs d'Oracle, sur une base non exclusive, jusqu'en juin 2001. La société verse à Oracle des redevances qui augmenteront à mesure que le nombre d'abonnés des clients de la société augmentera. Sun a octroyé à la société une licence non exclusive pour intégrer à DTV Manager certains de ses logiciels sur Java et les distribuer, jusqu'en novembre 2000. Aux termes de cette licence, la société verse à Sun des redevances variables par abonné, selon le nombre total des abonnés des clients de la société, par serveur de réseau, selon le nombre total de serveurs exploitant DTV Manager.

Les produits tirés des coûts du matériel comprennent le coût des décodeurs achetés pour la revente.

Les frais de vente et de commercialisation englobent principalement les charges de personnel et les charges connexes de la force de vente directe de la société, du personnel et des activités de commercialisation, y compris les salons commerciaux, les relations publiques, la documentation publicitaire et les charges affectées aux installations. La société prévoit augmenter considérablement le niveau de ses frais de vente et de commercialisation au cours du prochain exercice à mesure qu'elle consacrera des sommes plus élevées à la publicité et aux programmes de commercialisation afin d'établir des bureaux de représentation et de soutien dans de nouveaux marchés géographiques et d'accroître sa notoriété.

Les frais de recherche et de développement comprennent essentiellement les salaires et les autres charges connexes de personnel, de formation, des conseillers indépendants, des installations et de la technologie. La société a fait appel à des conseillers indépendants pour remplir certaines fonctions en raison de sa croissance rapide. Comme du personnel supplémentaire est embauché, la société prévoit que le recours à ces conseillers diminuera. Les efforts consacrés à la recherche de personnel ont été axés sur les fonctions techniques et le recours aux services de conseillers indépendants se fait dans des fonctions moins stratégiques. La société est d'avis qu'il est essentiel pour elle de continuer à investir dans la recherche et le développement afin d'atteindre ses objectifs stratégiques. Par conséquent, elle prévoit augmenter ses frais de recherche et de développement, tant pour améliorer la fonctionnalité de son logiciel que pour continuer à créer des applications et des services interactifs.

Les frais généraux et administratifs comprennent la rémunération du personnel de la direction et d'autres montants relatifs aux honoraires professionnels, aux déplacements et aux installations, déduction faite des sommes affectées aux unités des services à la clientèle, de recherche et de développement et de vente et de commercialisation. L'unité des services généraux et administratifs comprend une partie du personnel de direction, des finances, des ressources humaines et de la direction générale. La société s'attend à ce que ces frais augmentent à mesure qu'elle embauchera du personnel supplémentaire pour l'unité des services généraux et administratifs et qu'elle assumera les responsabilités d'une société ouverte.

Pertes

La société a subi des pertes d'exploitation importantes depuis le début de ses activités. Le déficit accumulé de la société était d'environ 13,8 millions de dollars au 31 août 2000. La société anticipe des pertes supplémentaires pour au moins les quelques prochaines années, et il est possible qu'elle ne parvienne jamais à la rentabilité.

Résultats d'exploitation

Six mois arrêtés au 31 août 2000 comparativement aux six mois arrêtés au 31 août 1999

Produits. Le total des produits a augmenté pour atteindre 3,6 millions de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, comparativement à 216 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999. Boardwalk Equities, Integrated Homes et Eircom représentaient respectivement 33 %, 23 %, 16 % et 15 % du total des produits de la société pour les six mois arrêtés au 31 août 2000. Kingston Vision, Eircom et NBTel représentaient respectivement 54 %, 21 % et 10 % du total des produits pour les six mois arrêtés au 31 août 1999. Exclusion faite des ventes de matériel, les pourcentages comparatifs pour les six mois arrêtés au 31 août 2000 sont de 5 % pour NBTel, 31 % pour Boardwalk Equities, 23 % pour Integrated Homes et 22 % pour Eircom. Pour les six mois arrêtés au 31 août 1999, les pourcentages comparatifs sont de 56 % pour Kingston Vision, de 22 % pour Eircom et de 10 % pour NBTel.

Droits d'utilisation et redevances. La société n'a pas perçu de droits ni de redevances au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999. Les droits et redevances comptabilisés au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000 se sont élevés à 2,1 millions de dollars. L'augmentation est principalement attribuable à la constatation des droits de 2,0 millions de dollars provenant de quatre clients de la société et de redevances de 70 000 \$ provenant de deux autres clients de la société.

Services. Les produits tirés des services se sont accrus pour atteindre 337 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000 par rapport à 210 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999. Ces produits proviennent des services de maintenance et de soutien technique fournis aux clients de la société aux termes des ententes d'utilisation conclues avec ceux-ci.

Matériel. Les ventes de matériel se sont élevées à 1,1 million de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000 contre 6 000 \$ pour les six mois arrêtés au 31 août 1999. De cette augmentation, la société a tiré 1,0 million de dollars de la vente de décodeurs à NBTel aux termes d'une entente de fourniture de décodeurs.

Coût des produits

Le coût des produits a augmenté pour atteindre 1,7 million de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000 contre 241 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999. Cette augmentation, excluant 1,0 million de dollars liés aux coûts du matériel, reflète essentiellement un accroissement du personnel du service à la clientèle, qui est passé de 7 personnes au 31 août 1999 à 13 personnes au 31 août 2000, afin de soutenir la hausse de la base de clientèle de la société.

Charges d'exploitation

Le total des charges d'exploitation de la société s'est accru pour s'établir à 6,9 millions de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, comparativement à 2,8 millions de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999.

Vente et commercialisation. Les frais de vente et de commercialisation ont connu une hausse, passant de 823 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999 à 2,7 millions de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000. L'augmentation découlait essentiellement de l'embauche de personnel de vente et de commercialisation et de charges de déplacement et d'autres frais connexes plus élevés. La taille de l'unité de commercialisation est passée de 13 personnes au 31 août 1999 à 28 personnes au 31 août 2000, et celle de l'unité des ventes, de 5 personnes au 31 août 1999 à 10 personnes au 31 août 2000. La hausse du nombre d'employés était attribuable à l'expansion géographique de la force de vente directe de la société et à l'augmentation des activités de commercialisation.

Recherche et développement. Les frais de recherche et développement ont augmenté pour atteindre 3,2 millions de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000 contre 1,6 million de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999. Cette augmentation reflète un accroissement du personnel du service de recherche et de développement qui est passé de 39 personnes au 31 août 1999 à 89 personnes au 31 août 2000 en raison de l'accélération des efforts pour développer les nouveaux produits et services de la société.

Frais généraux et administratifs. Les frais généraux et administratifs se sont accrus pour s'établir à 1,0 million de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000 contre 347 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999. La taille du personnel de l'unité des services généraux et administratifs est passé de 9 personnes au 31 août 1999 à 18 personnes au 31 août 2000 dans le but d'appuyer l'augmentation générale des activités de la société.

Autres produits (charges), montant net

Les autres produits (charges) ont diminué pour s'établir à des produits de 116 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000 contre des produits de 470 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999. Les intérêts créditeurs représentaient une tranche de 79 000 \$ des autres produits (charges) au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000 et de 48 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999. Les autres produits (charges) au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999 comprenaient également une remise de dette de 431 000 \$.

Exercice terminé le 29 février 2000 comparativement à l'exercice terminé le 28 février 1999

Produits

Le total des produits a augmenté pour atteindre 2,1 millions de dollars au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, comparativement à 479 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999. NBTel, Kingston Vision et SaskTel représentaient respectivement 38 %, 31 % et 16 % du total des produits de la société pour l'exercice terminé le 29 février 2000. NBTel représentait 97 % du total des produits de la société pour l'exercice terminé le 28 février 1999.

Droits d'utilisation. Les produits tirés des droits d'utilisation se sont accrus pour s'établir à 1,4 million de dollars au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, par rapport à néant au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999. L'augmentation est attribuable à la constatation des produits tirés des ententes d'utilisation conclues avec trois clients.

Services. Les produits tirés des services se sont accrus pour s'établir à 393 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, par rapport à 14 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999.

Ces produits proviennent des services de maintenance et de soutien technique et des services de formation fournis aux clients de la société aux termes des ententes d'utilisation.

Matériel. Les ventes de matériel ont diminué pour atteindre 321 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, comparativement à 465 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999. Les produits tirés des ventes de matériel au cours de ces deux périodes étaient liés à la vente de notre matériel à NBTel dans le cadre du lancement de ses services de télévision numérique multi-canaux dans la province du Nouveau-Brunswick.

Coût des produits

Le coût des produits a augmenté pour atteindre 988 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, comparativement à 604 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999. En 2000, la hausse du coût des produits tirés des services est attribuable à l'embauche de 9 employés pour l'unité de service à la clientèle de la société afin de répondre aux besoins des clients titulaires de droits. La baisse de 45 % du coût des produits tirés des ventes de matériel, qui s'est élevé à 331 000 \$ au cours de l'exercice 2000, par rapport à 604 000 \$ au cours de l'exercice 1999, découle de la comptabilisation en 1999 d'une charge ponctuelle de 383 000 \$ relativement à la radiation d'un dépôt non remboursable conformément à un contrat d'achat de décodeurs numériques.

Charges d'exploitation

Le total des charges d'exploitation de la société s'est accru pour s'établir à 7,2 millions de dollars au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, comparativement à 2,9 millions de dollars au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999.

Vente et commercialisation. Les frais de vente et de commercialisation ont enregistré une hausse, passant de 543 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999 à 2,3 millions de dollars au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000. L'augmentation de 1,8 million de dollars découlait essentiellement de l'embauche de personnel de vente et de commercialisation et de charges de déplacement et d'autres frais connexes plus élevés. La taille de l'unité de vente et de commercialisation est passée de 9 personnes au 28 février 1999 à 28 personnes au 29 février 2000.

Recherche et développement. Les frais de recherche et de développement ont augmenté pour atteindre 4,1 millions de dollars au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, par rapport à 2,0 millions de dollars au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999. La hausse de 2,1 millions de dollars est attribuable à l'augmentation du personnel de l'unité de recherche et de développement, dont la taille est passée de 24 personnes au 28 février 1999 à 60 personnes au 29 février 2000 en raison de l'accélération des activités de recherche et de développement relatives à la sortie de la version actuelle de DTV Manager.

Frais généraux et administratifs. Les frais généraux et administratifs se sont accrus pour s'établir à 827 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, par rapport à 344 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999. La croissance était largement attribuable à l'augmentation du personnel de la direction générale, dont la taille est passée de 4 personnes au 28 février 1999 à 12 personnes au 29 février 2000.

Autres produits (charges), montant net

Les autres produits (charges) se sont élevés à des produits de 524 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, comparativement à une charge de 25 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999. La hausse découlait surtout de l'obtention d'aide gouvernementale sous forme de subvention de la province du Nouveau-Brunswick, par l'intermédiaire de Newbridge Networks, d'un montant de 434 000 \$. En 2000, les intérêts créditeurs de 121 000 \$ provenaient de l'investissement à court terme des fonds excédentaires.

Exercice terminé le 28 février 1999 comparativement à la période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998

La société a été constituée en personne morale le 24 décembre 1997 et elle a commencé à exercer des activités, sur une base limitée, en janvier 1998.

Produits

La société a constaté des produits tirés des services de 14 000 \$ et des ventes de matériel de 465 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999; ces produits provenaient de la prestation de services professionnels et de la fourniture de décodeurs numériques. NBTel représentait 97 % du total des produits de la société pour l'exercice terminé le 28 février 1999. Elle n'a pas inscrit de produits au cours de la période arrêtée au 28 février 1998.

Coût des produits

Le coût des produits tirés des ventes de matériel s'est établi à 604 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999 et comprenait les coûts directs d'achat de décodeurs numériques et la radiation d'un dépôt non remboursable conformément à un contrat d'achat de décodeurs numériques. Le coût des produits de la société était nul au cours de la période arrêtée au 28 février 1998.

Charges d'exploitation

Vente et commercialisation. Les frais de vente et de commercialisation ont enregistré une hausse, passant de 18 000 \$ au cours de la période arrêtée au 28 février 1998 à 543 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999, en raison de l'établissement de l'unité de vente et de commercialisation de la société.

Recherche et développement. Les frais de recherche et de développement ont augmenté pour atteindre 2,0 millions de dollars au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999, par rapport à 66 000 \$ au cours de la période arrêtée au 28 février 1998, à mesure que la taille de l'effectif passait de 3 personnes au 28 février 1998 à 24 personnes au 28 février 1999. La société a également engagé des sommes importantes pour des services-conseils en matière de contrats au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999 relativement au lancement de son logiciel.

Frais généraux et administratifs. Les frais généraux et administratifs se sont accrus pour s'établir à 344 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999, par rapport à 26 000 \$ au cours de la période arrêtée au 28 février 1998, essentiellement en raison de l'augmentation du personnel de la direction générale.

Résultats d'exploitation trimestriels

Le tableau suivant présente certaines données des états des résultats consolidés non vérifiés pour chacune des 10 périodes de trois mois arrêtés entre le 31 mai 1998 et le 31 août 2000. Ces données ont été tirées des états financiers consolidés non vérifiés de la société qui, de l'avis de la direction, ont été dressés de la même manière que l'ont été les états financiers consolidés vérifiés paraissant ailleurs dans le présent prospectus et comprennent tous les rajustements récurrents habituels nécessaires à la présentation fidèle de la situation financière et des résultats d'exploitation pour les périodes pertinentes. Les résultats historiques ne sont pas nécessairement indicatifs des résultats qui pourraient être obtenus au cours de toute période ou exercice à venir et ne peuvent donc pas servir à prévoir le rendement de la société.

	Trois mois arrêtés aux									
	31 mai 1998	31 août 1998	30 nov. 1998	28 févr. 1999	31 mai 1999	31 août 1999	30 nov. 1999	29 févr. 2000	31 mai 2000	31 août 2000
(en milliers de dollars US sauf les montants par action)										
Données tirées des états des résultats consolidés										
Produits										
Droits d'utilisation.....	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$	720 \$	664 \$	512 \$	1 543 \$
Redevances	—	—	—	—	—	—	—	—	23	47
Services	—	—	3	11	110	100	82	101	137	200
Matériel	—	—	67	398	—	6	226	89	59	1 048
Total des produits	—	—	70	409	110	106	1 028	854	731	2 838
Coût des produits										
Services	—	—	—	—	81	156	231	189	316	357
Matériel	—	—	425	179	—	4	225	102	58	972
Total du coût des produits	—	—	425	179	81	160	456	291	374	1 329
Bénéfice brut (perte).....	—	—	(355)	230	29	(54)	572	563	357	1 509
Charges d'exploitation										
Vente et commercialisation	85	134	118	206	318	505	677	825	1 235	1 496
Recherche et développement.....	245	480	721	568	690	916	1 269	1 209	1 531	1 638
Frais généraux et administratifs	44	90	100	110	167	180	214	266	364	638
Total des charges d'exploitation.....	374	704	939	884	1 175	1 601	2 160	2 300	3 130	3 772
Perte d'exploitation.....	(374)	(704)	(1 294)	(654)	(1 146)	(1 655)	(1 588)	(1 737)	(2 773)	(2 263)
Autres produits (charges), montant net....	—	—	(21)	(4)	(2)	472	19	35	99	17
Perte avant la provision pour les impôts sur les bénéfices.....	(374)	(704)	(1 315)	(658)	(1 148)	(1 183)	(1 569)	(1 702)	(2 674)	(2 246)
Provision pour les impôts sur les bénéfices.....	—	—	—	(17)	(20)	(4)	(8)	(12)	(11)	(19)
Perte selon les PCGR au Canada et aux États-Unis.....	<u>(374)\$</u>	<u>(704)\$</u>	<u>(1 315)\$</u>	<u>(675)\$</u>	<u>(1 168)\$</u>	<u>(1 187)\$</u>	<u>(1 577)\$</u>	<u>(1 714)\$</u>	<u>(2 685)\$</u>	<u>(2 265)\$</u>
Perte non diluée et diluée par action selon les PCGR au Canada et aux États-Unis.....	<u>(0,16)\$</u>	<u>(0,15)\$</u>	<u>(0,26)\$</u>	<u>(0,07)\$</u>	<u>(0,10)\$</u>	<u>(0,09)\$</u>	<u>(0,12)\$</u>	<u>(0,10)\$</u>	<u>(0,15)\$</u>	<u>(0,13)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ayant servi au calcul de la perte non diluée et diluée par action (en milliers)	2 331	4 658	5 094	9 263	12 040	12 949	13 336	17 548	17 552	17 556

Liquidités et ressources en capital

Dès le début de ses activités, la société a financé son exploitation essentiellement par le biais d'émissions d'actions ordinaires, de titres d'emprunt à long terme et des produits tirés de ses opérations. Jusqu'au 31 août 2000, elle avait recueilli un produit total de 14,5 millions de dollars provenant de l'émission d'actions ordinaires et, à cette date, les espèces et quasi-espèces totalisaient 619 000 \$. Au 31 août 2000, la société avait accumulé un déficit d'environ 13,8 millions de dollars.

Les flux de trésorerie affectés à l'exploitation de la société ont totalisé 3,6 millions de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, 3,8 millions de dollars au cours de l'exercice 2000 et 4,5 millions de dollars au cours de l'exercice 1999. Les flux de trésorerie provenant de l'exploitation se sont élevés à 272 000 \$ au cours de la période du 24 décembre 1997 au 28 février 1998. Les flux affectés à l'exploitation durant ces périodes ont principalement servi à financer les activités de recherche et de développement et de vente et de commercialisation. Les fonds générés pendant la période du 24 décembre 1997 au 28 février 1998 ont été principalement tirés des avances des actionnaires à l'égard des activités initiales de recherche et de développement de la société.

Les flux de trésorerie affectés à l'investissement se sont élevés à 1,2 million de dollars au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, à 992 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, à 780 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999 et à 31 000 \$ au cours de la période du 24 décembre 1997 au 28 février 1998. Ils reflètent des acquisitions de matériel informatique, de mobilier et de matériel de bureau et des améliorations locatives. La société prévoit que ses dépenses continueront de s'accroître dans l'avenir.

Les sorties de fonds liées au financement se sont élevées à 877 000 \$, dont 886 000 \$ pour les frais d'émission reportés d'actions ordinaires, contrebalancées par 9 000 \$ liés à l'émission d'actions ordinaires au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000. Les rentrées de fonds liées au financement étaient de 10,6 millions de dollars, dont 8,8 millions de dollars de l'émission d'actions ordinaires et le produit de la dette à long terme de 1,8 million de dollars pour l'exercice terminé le 29 février 2000, de 5,7 millions de dollars de l'émission d'actions ordinaires pour l'exercice terminé le 28 février 1999 et de 2 000 \$ de l'émission d'actions ordinaires, pour la période allant du 24 décembre 1997 au 28 février 1998. Ces rentrées de fonds correspondent au produit net tiré de l'émission d'actions ordinaires de la société.

Le 19 septembre 2000, la société a mené à terme un placement privé de bons de souscription visant l'achat d'actions ordinaires à cinq actionnaires existants de la société, ce qui a donné lieu à un produit brut de 10,0 millions de dollars. Chaque bon a été exercé automatiquement le 2 octobre 2000 pour 909 061 actions ordinaires, sans contrepartie supplémentaire pour la société. Le 2 octobre 2000, la société a mené à terme un placement privé de 272 719 actions ordinaires à America Online, pour un produit brut de 3,0 millions de dollars. Le 6 octobre 2000, elle a mené à terme un placement privé de 1 090 875 actions ordinaires à Cisco Systems pour un produit brut de 12,0 millions de dollars. Pour plus de détails sur les placements privés de la société, il y a lieu de se reporter aux rubriques « Activités—Financements récents » et « Opérations entre personnes apparentées—Financements, prêts et arrangements intersociétés ».

Sans une hausse des charges, la société prévoit que les fonds en banque d'environ 25,6 millions de dollars, constitués des fonds en banque au 31 août 2000 majorés du produit net, en septembre et octobre 2000, des placements privés de bons de souscription et d'actions ordinaires, sans inclure le produit du présent placement et sans tenir compte des produits futurs des activités d'exploitation de la société, seront suffisants pour répondre à ses besoins de trésorerie pour au moins les 12 prochains mois. Cependant, la société s'attend à augmenter considérablement ses charges d'exploitation, particulièrement en matière de recherche et de développement et de vente et de commercialisation, à mesure qu'elle s'efforcera d'améliorer ses produits et d'en accroître la notoriété. La société a prévu environ 25 millions de dollars pour ces charges d'exploitation au cours des douze prochains mois. Au cours de cette période, elle prévoit accroître le personnel de recherche et de développement d'environ 40 personnes et celui de vente et de commercialisation d'à peu près 66 personnes. La société est d'avis que le produit net tiré de la vente d'actions ordinaires dans le cadre du présent placement ainsi que les fonds en banque, y compris le produit tiré des placements privés de septembre et octobre 2000 mais sans tenir compte des produits futurs de l'exploitation, seront suffisants pour répondre à ses besoins de trésorerie pour les prochains 24 mois. À plus long terme, la société pourrait avoir besoin de financement par actions ou d'emprunts pour financer ses activités.

Incidence du risque lié aux taux de change

Dans l'avenir, la société prévoit que la plupart de ses produits seront générés en dollars US et que la plupart de ses charges d'exploitation et de ses acquisitions d'immobilisations continueront d'être engagées en dollars CA. Jusqu'à maintenant, l'incidence des variations des taux de change sur ses produits et ses charges d'exploitation n'a pas été importante. À l'heure actuelle, la société n'utilise pas d'instruments financiers pour couvrir ces charges d'exploitation, mais elle entend évaluer la nécessité de recourir à des instruments financiers pour couvrir sa position de change de manière continue.

ACTIVITÉS

Nous créons et octroyons sous licence des produits logiciels relatifs à l'infrastructure et offrons des services connexes qui permettent aux compagnies de téléphone et à d'autres fournisseurs de services d'offrir des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux aux télévisions et ordinateurs personnels de leurs abonnés au moyen d'un réseau de télécommunications à large bande ou à haute vitesse. Notre logiciel repose sur des normes ouvertes applicables à Internet à l'égard du logiciel et de la réseautique et est conçu pour fonctionner conjointement avec le matériel et le logiciel de tiers selon les normes de l'industrie. Les fournisseurs de services peuvent mettre en oeuvre notre logiciel conjointement avec du matériel et du logiciel de tiers répondant aux normes de l'industrie sur les lignes téléphoniques existantes en cuivre grâce à la technologie xDSL, y compris la LNPA et différentes technologies d'accès à large bande, dont la fibre optique jusqu'à la résidence et les technologies sans fil à large bande.

Nos clients sont des entreprises de services locaux titulaires, des entreprises de services locaux concurrentes, lesquelles font concurrence aux entreprises de services locaux titulaires sur les marchés locaux de services téléphoniques et des fournisseurs de services aux habitations multifamiliales. Nous ciblons aussi d'autres fournisseurs de services de transmission à large bande tels que les compagnies d'électricité et de services publics et les fournisseurs d'accès à Internet.

Nous croyons que les compagnies de téléphone et les autres fournisseurs de services sont à la recherche de solutions leur permettant d'offrir des services de télévision numérique multicanaux regroupés avec leur gamme existante de services de téléphonie et d'Internet, et ainsi de faire concurrence aux exploitants de la télévision par câble et par satellite sur le nouveau marché des services intégrant la voix, Internet et la télévision. En installant notre produit logiciel principal, DTV Manager, sur les réseaux à large bande existants et en acquérant et en installant de l'équipement additionnel lorsque les abonnés activent le service, nous estimons que les fournisseurs de services peuvent offrir de façon rentable les services suivants à leurs abonnés par l'intermédiaire de leur télévision et ordinateur personnel :

- la télévision numérique avec un nombre illimité de canaux; et
- des services de médias interactifs, comme :
 - la télévision interactive à accès Internet, y compris le courrier électronique et l'accès aux sites Web;
 - la vidéo sur demande;
 - le libre service de télévision à la carte;
 - un guide interactif des émissions;
 - un portail télévisuel personnalisable relié aux différents services disponibles, y compris les chaînes de télévision, sites Web, canaux de musique numérique et sites de commerce électronique.

Notre logiciel DTV Manager permet en outre aux fournisseurs de services de gérer les comptes d'abonnés lors de la prestation des services, de la présentation d'ensembles de services personnalisés et grâce à la facturation intégrée des services de téléphonie, d'Internet et de télévision.

Contexte de l'industrie

Les secteurs des télécommunications et de la télévision par câble et par satellite sont en train de se transformer à la suite de changements importants qui donnent lieu à la convergence des principaux produits qu'ils offrent intégrant la voix, Internet et la télévision. Les obstacles qui limitaient autrefois les compagnies de

téléphone et les fournisseurs de services de câblodistribution à des secteurs géographiques ou types de services précis disparaissent. Bon nombre de facteurs contribuent à cette évolution, notamment :

- la déréglementation des secteurs des télécommunications et de la télévision par câble à l'échelle mondiale;
- les progrès réalisés dans la transmission des communications ainsi que dans les technologies de compression des données audio et vidéo;
- l'émergence du protocole Internet, comme norme de l'industrie pour ce qui est du protocole de réseau et de la création d'applications;
- la croissance d'Internet et d'autres services de médias de pointe.

Effets de la déréglementation de l'industrie

La déréglementation des secteurs du téléphone et de la câblodistribution a donné lieu à une concurrence intense et a ouvert ces marchés à bon nombre de nouveaux fournisseurs de services. Afin d'attirer et de garder des abonnés, les compagnies de téléphone et les autres fournisseurs de services, ainsi que les exploitants de la télévision par câble et par satellite, cherchent à offrir de nouveaux services, ainsi que des services différenciés. Par exemple, de nombreuses compagnies de câblodistribution ont mis leur infrastructure à niveau et déployé des modems câbles à grande échelle pour offrir des services d'accès à Internet à haute vitesse à leurs abonnés de la câblodistribution. De plus, de nombreuses compagnies de câblodistribution ont déclaré qu'elles avaient l'intention d'offrir l'accès à des services de téléphonie grâce à leur réseau câblé. Afin de se livrer à une concurrence efficace avec les compagnies de câblodistribution, nous croyons que les compagnies de téléphone cherchent des solutions offrant un accès rapide et fiable à Internet et permettant la prestation de services que n'offraient pas traditionnellement les compagnies de téléphone, comme la télévision numérique multicanaux, afin de protéger et de rehausser leurs revenus.

Technologies à large bande « en bout de ligne »

En général, les compagnies de téléphone ont mis leurs réseaux à niveau ou sont en voie de les mettre à niveau afin d'améliorer la transmission de données à haute vitesse dans l'ensemble du réseau national d'interconnexion; cependant, le fil de cuivre continue de relier la plupart des abonnés résidentiels aux réseaux. La ligne d'abonnés que l'on trouve « en bout de ligne » de cette infrastructure à base de fil de cuivre crée un engorgement dans la transmission de données à haute vitesse aux abonnés résidentiels.

Les compagnies de téléphone disposent de plusieurs options pour mettre les lignes d'abonnés à niveau, depuis la mise en oeuvre des technologies xDSL jusqu'au déploiement du câble à fibres optiques plus près de l'abonné. Étant donné que la technologie xDSL utilise le fil de cuivre existant, la mise de fonds initiale fixe dans un réseau xDSL est généralement moins élevée qu'un investissement dans des techniques de rechange, comme les technologies de fibres optiques ou sans fil. D'autres investissements variables dans les technologies xDSL sont directement reliés au nombre réel et anticipé d'abonnés. Par conséquent, nous croyons que les compagnies de téléphone chercheront initialement à tabler sur leur investissement dans le fil de cuivre et pourraient ultérieurement envisager de mettre leur réseau à niveau avec du câble à fibres optiques.

La technologie xDSL est apparue au cours des années 90 et nous croyons qu'elle suscite de plus en plus la faveur du marché. Les progrès récemment réalisés dans la technologie des semiconducteurs et les algorithmes de traitement numérique des signaux ainsi que la chute des prix de l'équipement ont rendu le déploiement de la technologie xDSL à grande échelle plus économique. Dans son rapport de novembre 1999 intitulé « Worldwide DSL Equipment Forecasts and Market Review, 1998 – 2003 », International Data Corporation estimait qu'il y avait quelque 400 000 branchements résidentiels Internet xDSL dans le monde en 1999 et prévoyait que ce nombre passerait à environ 20 millions en 2003, soit un taux de croissance annuel composé approximatif de 166 %.

Il y a plusieurs types de lignes xDSL, la plus courante étant la LNPA. La technologie LNPA est surtout utilisée pour l'accès à Internet à haute vitesse, lequel est généralement offert à l'abonné à des débits descendants d'environ 1,5 mégabit par seconde maximum. Cependant, l'équipement existant de LNPA peut actuellement transmettre des données à des vitesses d'au moins 6 mégabits par seconde et jusqu'à 8 mégabits par seconde selon la longueur et l'état de la ligne de fil de cuivre. Au fur et à mesure que les fournisseurs de services continueront de déployer l'accès à Internet à haute vitesse et d'autres services à large bande comme les services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux, nous nous attendons à ce qu'ils utilisent pleinement les capacités de transmission de la LNPA.

La technologie xDSL actuelle représente une variété de la technologie xDSL disponible pour améliorer la vitesse de transmission de données aux abonnés. Différents fabricants, dont Alcatel et ECI Telecom Ltd., société israélienne de télécommunications, ont annoncé des produits pour ligne d'accès numérique à très grande vitesse, ou VDSL, ayant des vitesses de transmission publiées pouvant atteindre de 13 à 52 mégabits par seconde avec des fils de cuivre plus courts que ne l'exige la LNPA. D'autres technologies, comme la fibre jusqu'à la résidence, offrent un potentiel de vitesse de transmission encore plus élevée.

Progrès des technologies de compression

La norme MPEG2, applicable internationalement à la compression vidéo, permet la compression d'un flux de données vidéo et audio numériques pour en faire la transmission à des vitesses de l'ordre de 3,5 mégabits par seconde. Des progrès technologiques récents permettent la transmission de données audio et vidéo comprimées à des vitesses aussi faibles que 2,5 mégabits par seconde sans perte ou presque de la qualité du signal reçu. Cette compression accrue permet d'utiliser plus efficacement la capacité des réseaux à large bande, comme les xDSL de pointe sur fil de cuivre et par câble à fibre optique, et permettrait à un fournisseur de services d'offrir des services à large bande à un plus grand nombre d'appareils chez l'abonné.

Croissance des réseaux Internet

Vu la grande croissance d'Internet et des applications s'y rattachant, le protocole Internet est devenu le protocole de base universellement reconnu pour la transmission de données en paquet sur des réseaux. Nous croyons que cette norme est largement déployée et que la plupart des applications devant fonctionner en réseau sont développées en fonction d'un protocole Internet. Nous croyons également que la norme Internet demeurera la norme dominante pour les applications en réseau dans un avenir prévisible.

Croissance d'Internet et des services de médias de pointe

Même si les services reliés à l'Internet continueront d'être destinés aux ordinateurs personnels, nous sommes d'avis qu'un nombre croissant de ces services sera aussi destinés aux téléviseurs, puisqu'ils sont plus répandus que les ordinateurs personnels dans les foyers. Selon un rapport de mars 2000 intitulé « It's All Alphabet Soup to Me: The Consumer Devices Survey Report », International Data Corporation estime qu'en 1999, plus de 99 % des foyers américains possédaient au moins un téléviseur tandis que seulement 52 % des foyers possédaient un ordinateur personnel. La télévision est largement reconnue comme principale source de divertissement et d'information au foyer, et les capacités d'affichage et de son du téléviseur en font un outil idéal pour la prestation de services de médias interactifs comme les guides interactifs des émissions, le commerce électronique et la vidéo sur demande. Par conséquent, nous estimons que le téléviseur sera de plus en plus accepté comme appareil servant à la prestation de ces services à domicile. Par exemple, Cahners In-Stat Group, dans son rapport de février 2000 intitulé « Video Over DSL: Beyond the Trial Phase? », s'attend à ce que le nombre d'abonnés résidentiels aux services de vidéo sur lignes d'accès numérique xDSL dans le monde passe à environ 22 millions d'ici à 2005.

Défis auxquels doivent faire face les compagnies de téléphone et les autres fournisseurs de services

Les compagnies de téléphone et les autres fournisseurs de services doivent faire face à d'importants défis dans la mise en oeuvre d'une solution pour la prestation de services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux. À notre avis, les fournisseurs de services souhaitent trouver une solution :

- utilisant l'infrastructure de réseau existante afin de minimiser leur mise de fonds initiale;
- permettant la prestation de services grâce à une gamme variée d'architectures de réseau et de matériel;
- permettant d'offrir simultanément des services de télévision et d'autres services, comme la téléphonie et Internet, sur la même ligne;
- s'intégrant avec les systèmes existants de facturation et autres systèmes d'administration;
- assurant aux abonnés la qualité du service;
- permettant la prestation de services de médias interactifs.

La solution proposée par ImagicTV

Notre logiciel permet aux compagnies de téléphone et aux autres fournisseurs de services de déployer des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux sur un réseau à large bande. Il repose sur des normes établies et est conçu pour fonctionner avec le matériel et le logiciel de tiers selon les normes de l'industrie et pour s'intégrer aux systèmes et réseaux existants d'un fournisseur de services. Notre logiciel tire profit des progrès réalisés dans la technologie de transmission des communications, les normes de réseautique IP et les technologies de compression audio et vidéo. Pour mettre en oeuvre notre logiciel, le réseau du fournisseur de services doit respecter certaines normes applicables à Internet à l'égard des logiciels et de la réseautique.

Du matériel et des logiciels de tiers sont nécessaires à l'utilisation de nos produits logiciels. À l'heure actuelle, notre logiciel fonctionne au moyen d'une plate-forme serveur Sun Microsystems, d'une plate-forme base de données Oracle et d'une plate-forme décodeur Pace. L'équipement d'encodage vidéo nécessaire peut être obtenu auprès de Pixstream Incorporated. Nous mettons actuellement à niveau les composants décodeurs de DTV Manager pour qu'ils fonctionnent au moyen d'une plate-forme décodeur Motorola. Nous prévoyons d'autres modifications de notre logiciel à l'avenir pour qu'il fonctionne au moyen d'autres plates-formes serveur, base de données et décodeur. De plus, nos produits logiciels sont conçus pour fonctionner sur du matériel de réseautique conforme aux normes de l'industrie déployé par nos clients, soit du matériel provenant de divers vendeurs, notamment Alcatel, Cisco Systems, Inc., ECI Telecom, Lucent Technologies Inc. et Nortel Networks Corp.

Nos produits logiciels sont conçus pour prendre en charge plusieurs téléviseurs et ordinateurs personnels au domicile de l'abonné. Le nombre de téléviseurs et d'ordinateurs personnels que notre logiciel peut prendre en charge dans un foyer dépendra de la capacité du réseau à large bande et du type de compression vidéo qu'emploie le fournisseur de services. Par exemple, en se servant de la technologie actuelle des LNPA à des vitesses de transmission de six mégabits par seconde et avec une compression de données permettant la transmission vidéo à une vitesse de 3,5 mégabits par seconde, notre logiciel peut prendre en charge un téléviseur et un ordinateur personnel sur une seule ligne résidentielle. En comprimant davantage les données afin de permettre une transmission vidéo à une vitesse de 2,5 mégabits par seconde, le fournisseur de services peut offrir simultanément ses services à deux téléviseurs et un ordinateur personnel sur la même ligne. Grâce aux technologies plus rapides comme la ligne VDSL (ligne d'accès numérique à très grande vitesse) et la fibre jusqu'à la résidence, sous réserve de leur disponibilité, le fournisseur de services peut utiliser notre logiciel pour prendre en charge d'autres appareils se trouvant dans la résidence. Dans chaque cas, l'abonné peut également utiliser le téléphone et les services d'accès à Internet à haute vitesse tout en se servant du téléviseur.

Produits et services

Nos produits logiciels se composent actuellement de DTV Manager et de pcVu, lesquels sont offerts avec nos services professionnels et services de maintenance et d'assistance technique.

DTV Manager

DTV Manager, notre produit principal, est un progiciel qui intègre, prend en charge et gère les composants matériels et logiciels du réseau du fournisseur de services pour qu'il puisse offrir des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux à partir de son siège social jusqu'aux résidences de ses abonnés. Le progiciel DTV Manager se divise en trois grandes catégories : le logiciel de visualisation, le logiciel du système d'administration et le logiciel du système d'exploitation.

Logiciel de visualisation. Le logiciel de visualisation prend en charge les décodeurs se trouvant chez les abonnés et permet à chacun des abonnés, grâce à une télécommande de télévision ordinaire, un clavier sans fil ou un autre dispositif, de naviguer dans un portail de télévision ou un guide d'émissions interactif, de faire des choix sur l'écran de programmation vidéo sur demande et d'émissions de télévision, de télé à la carte et de canaux Web et de visualiser des bannières de renseignements qui apparaissent au haut de l'écran du téléviseur lorsque de nouveaux canaux sont sélectionnés. Le guide d'émissions interactif et le portail télévisuel sont des caractéristiques du logiciel de visualisation qu'un fournisseur de services peut adapter pour personnaliser sa gamme de services et intégrer du contenu local. Le guide d'émissions interactif comprend jusqu'à sept jours de renseignements sur le contenu par canal que le fournisseur de services peut mettre à jour régulièrement. Le portail de télévision permet aussi d'accéder à des canaux interactifs qui peuvent offrir, notamment, le magasinage en ligne, les opérations bancaires en ligne, la navigation dans le Web, la vidéo sur demande et d'autres services. Le logiciel de visualisation est stocké en mémoire dans le décodeur. Sans aucune intervention de l'abonné, un fournisseur de services peut modifier le logiciel de visualisation en transmettant à distance des mises à jour du logiciel au décodeur de l'abonné par le réseau du fournisseur de services.

Logiciel du système d'administration. Le logiciel du système d'administration permet aux fournisseurs de services de mettre à jour les renseignements sur les abonnés, y compris leur profil, leur catégorie de services, leur mot de passe et leur utilisation des différents services. Ce logiciel prend en charge les postes de travail au siège social d'un fournisseur de services, où le personnel administratif peut employer les renseignements sur les abonnés pour établir et configurer les comptes des abonnés et les ensembles de programmation. Le logiciel du système d'administration permet également au personnel administratif du fournisseur de services de gérer les comptes individuels des abonnés, par exemple en bloquant l'accès à des canaux donnés de télévision conformément à une demande de l'abonné.

Logiciel du système d'exploitation. Le logiciel du système d'exploitation facilite pour le fournisseur de services la gestion du contenu transmis aux abonnés. Le logiciel du système d'exploitation consiste en une gamme de composants résidant dans des serveurs au siège social du fournisseur de services et dans un décodeur ou un ordinateur personnel à la résidence de l'abonné. Ces composants permettent aux fournisseurs de services de faire le suivi et la collecte de données sur l'utilisation de l'abonné, de transmettre des renseignements sur les émissions de télévision aux décodeurs, d'initialiser et de prendre en charge les décodeurs et d'exécuter un système de soutien des activités et un système de gestion de réseau. Grâce au système d'exploitation, le fournisseur de services peut aussi personnaliser les ensembles de programmation.

pcVu

Notre produit pcVu fonctionne conjointement avec DTV Manager et permet à l'abonné de jouir des services de télévision numérique multicanaux sur un ordinateur personnel. Il comprend un syntonisateur articulé autour d'un logiciel et résidant dans l'ordinateur personnel et n'exige pas de matériel supplémentaire dans l'ordinateur personnel. Notre produit pcVu est conçu pour la diffusion de signaux de télévision numérique de

grande qualité de sorte que, pour l'abonné, il n'y ait aucune distinction visible entre la diffusion sur un téléviseur et la diffusion sur un ordinateur personnel. Le logiciel est conçu pour permettre à un abonné d'écouter la télévision tout en se servant simultanément de son navigateur Web et d'autres progiciels courants.

Services

Services professionnels. Nous offrons les services professionnels dont un fournisseur de services peut avoir besoin relativement à l'introduction d'une offre de services DTV Manager. Par exemple, nous offrons des services de gestion de projets qui aident le fournisseur de services à définir les besoins de ses abonnés et à élaborer un plan de mise en application. Nous offrons aussi des services de gestion de programmes continu qui comprennent la planification opérationnelle, la stratégie de mise en marché et la conception et personnalisation de portails. De plus, nous aidons les fournisseurs de services à identifier des fournisseurs de matériel, de logiciels et de contenus potentiels et à conclure des ententes avec eux.

Services de maintenance et d'assistance technique. Nous offrons des services complets qui comprennent la formation, l'installation, la configuration, la maintenance et l'assistance. Nous aidons les clients à élaborer leur réseau, à choisir leur matériel et leurs logiciels et à intégrer notre logiciel dans leurs systèmes existants. Nous offrons de plus un cours de formation à tous les nouveaux clients avant la réception et l'installation d'un système. De plus, nous offrons l'assistance directe chez le client ou par téléphone. Pour suivre le déroulement des activités de service, nous avons un système de suivi des appels de la clientèle. Nous assurons de plus la maintenance d'une interface de gestion par Internet avec notre équipement pour faciliter les diagnostics.

Nos effectifs de service et d'assistance se composent de 13 employés à temps plein. À ce jour, les membres du personnel d'assistance se trouvent à notre siège social et dans chaque région où des fournisseurs de services ont obtenu une licence à l'égard de DTV Manager. Nous avons l'intention de maintenir cette pratique. Nous assurons la prestation de nos services par l'entremise de notre propre personnel, en faisant appel à des consultants externes pour certains services spécialisés de maintenance et d'assistance technique.

Avantages de notre logiciel

Nos produits et services connexes offrent une grande possibilité d'avantages pour les fournisseurs de services et permettent à ces derniers d'offrir à leur tour une gamme d'avantages à leurs abonnés.

Avantages pour le fournisseur de services

Notre logiciel comporte les avantages possibles suivants pour les fournisseurs de services :

- *Services groupés intégrés pour les abonnés.* Les fournisseurs de services peuvent offrir aux abonnés des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux, par l'entremise du téléviseur et de l'ordinateur personnel, conjointement avec des services de téléphonie et d'accès à Internet à haute vitesse. Cela donne au fournisseur de services la possibilité d'augmenter les revenus qu'il tire des abonnés existants et d'augmenter sa quantité d'abonnés.
- *Utilisations de l'infrastructure existante.* Les fournisseurs de services peuvent tirer profit des réseaux à large bande existants, y compris les technologies de la ligne xDSL, la fibre optique et des lignes d'accès sans fil à large bande, pour mettre en oeuvre DTV Manager. Par conséquent, les fournisseurs de services peuvent mettre au point et mettre en oeuvre rapidement et de manière rentable nos produits logiciels. Les investissements ultérieurs dans la technologie varient et sont directement liés au nombre d'abonnés que le fournisseur de services met en activité ou compte mettre en activité.

- *Architecture à technologie variable.* Nos produits logiciels reposent sur des normes ouvertes applicables à Internet et sont conçus pour fonctionner avec le matériel et logiciel de tiers selon les normes de l'industrie. Notre logiciel peut prendre simultanément en charge la ligne xDSL, la fibre optique et les technologies sans fil à large bande sur un seul réseau, de sorte qu'un fournisseur de services peut continuer d'utiliser notre logiciel pendant toute la durée du processus de mise à niveau de son réseau.
- *Échelonnabilité.* Nos produits logiciels tirent profit de la technologie multi-diffusion d'Internet et sont conçus pour permettre aux fournisseurs de services de desservir simultanément un grand nombre d'abonnés à partir d'un seul serveur, sans dégradation du service et sans modification de notre logiciel.
- *Possibilité de pleine gestion du réseau à distance.* Grâce aux fonctions de DTV Manager, le fournisseur de services peut faire un télédiagnostic et réinitialiser les décodeurs des abonnés à distance. DTV Manager fait le suivi d'une gamme d'informations relativement à l'utilisation faite par l'abonné et tient un journal de consignation des erreurs, de sorte que le fournisseur de services peut faire le dépannage à partir de ses locaux.
- *Possibilité d'offrir un portail télévisuel intégré.* L'un des éléments importants de DTV Manager c'est qu'il permet à nos clients d'intégrer un portail, soit une page d'accueil proposant différents services. Le fournisseur de services peut personnaliser son portail avec du contenu local et chercher à réaliser des revenus additionnels en vendant de l'espace publicitaire, notamment aux entreprises de commerce électronique et aux commerçants locaux dans la région de l'abonné.
- *Services et tarification personnalisés.* Les fournisseurs de services peuvent personnaliser les services qu'ils offrent pour répondre aux besoins particuliers d'abonnés ou de groupes d'abonnés en leur offrant divers ensembles de programmation. Les fournisseurs de services peuvent également structurer de multiples ensembles de paiement pour les abonnés en fonction du type d'abonnement, des services à la carte et d'autres modèles de tarification.
- *Nombre illimité de canaux possibles et services de médias améliorés.* Notre logiciel peut prendre en charge un nombre illimité de canaux et permettre la livraison de vidéos sur demande, de musique numérique, de contenu Internet et de sites Web en tant que canaux distincts en plus des canaux de télévision à large bande.
- *Intégration avec des systèmes existants.* DTV Manager est conçu pour s'intégrer avec les systèmes logiciels existants de comptabilité, de commercialisation et de gestion de réseaux d'un fournisseur de services. Par exemple, l'intégration de DTV Manager avec les systèmes de facturation existants permet, sous réserve de restrictions réglementaires, à un fournisseur de services d'envoyer aux abonnés une seule facture pour les services de téléphonie, d'Internet et de télévision.

Avantages pour l'abonné

Grâce à notre logiciel, les fournisseurs de services peuvent faire profiter leurs abonnés des avantages suivants :

- *Télévision numérique multicanaux.* Les abonnés peuvent accéder à la télévision numérique multicanaux avec un téléviseur ordinaire, ainsi qu'avec un ordinateur personnel.
- *Guide d'émissions interactif riche en fonctions.* Un guide d'émissions interactif permet aux abonnés de visionner des renseignements sur la programmation actuelle et future et de choisir sur l'écran des émissions de télévision, des programmes à la carte, des sites Web et d'autres formes de contenu. Les abonnés peuvent également se servir du guide d'émissions interactif pour accéder à une fonction de surveillance parentale leur permettant de choisir et de bloquer l'accès à certains canaux.

- *Accès permanent à Internet par le téléviseur.* Notre logiciel offre l'accès « permanent » à Internet par le téléviseur. Grâce au logiciel de navigation résidant dans les décodeurs et à l'accès « permanent » à Internet, les abonnés n'ont qu'à cliquer pour accéder à Internet en tout temps. Les abonnés peuvent naviguer dans le Web et envoyer et recevoir du courrier électronique avec la télécommande du décodeur ou un clavier sans fil.
- *Nouvelles options de programmation et de divertissement.* Les abonnés peuvent accéder à une gamme de services étendue, y compris la vidéo sur demande, le commerce électronique, la musique numérique, les chaînes Web et le libre-service de télévision à la carte, sans avoir à changer de matériel ou à faire des appels de demande de service.
- *Ensemble de services offerts sous un format pratique.* Les abonnés peuvent jouir de services de téléphonie, d'Internet et de télévision par l'entremise d'un seul fournisseur de services et peuvent régler ces services au moyen d'une seule facture, le cas échéant.

Stratégie

Notre objectif est d'être le chef de file dans la création et la fourniture de produits logiciels et de services connexes qui permettent aux compagnies de téléphone et à d'autres fournisseurs de services d'offrir et de gérer de manière rentable des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux. Notre stratégie comporte les objectifs clés suivants :

- *Efforts de commercialisation et de prospection de clientèle.* Nous comptons nous positionner au premier plan sur le marché en continuant à mettre l'accent sur le déploiement fructueux et à grande échelle de notre logiciel auprès de nos clients actuels et en élargissant notre clientèle pour y inclure une gamme variée de fournisseurs de services, notamment ceux ayant beaucoup d'abonnés.
- *Établissement d'une présence mondiale.* Nous avons actuellement des bureaux de vente au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Nous avons d'abord l'intention d'élargir notre présence en Amérique du Nord et en Europe de l'Ouest, où nous comptons mettre sur pied des centres de vente, de service et de démonstration. Dans les autres secteurs géographiques, nous avons l'intention de tirer profit des occasions au fur et à mesure qu'elles se présentent, notre objectif à long terme étant l'établissement d'une présence mondiale.
- *Développement et expansion de nos relations industrielles.* Nous avons actuellement des relations en matière de vente, de commercialisation et de développement avec plusieurs fournisseurs. Nous croyons que le développement et l'expansion des relations avec les fournisseurs clés sont cruciaux pour le déploiement de nos produits et services et pour d'autres développements de nos produits logiciels.
- *Amélioration continue de nos produits et création de nouvelles applications.* Nous avons l'intention de continuer d'investir dans la recherche et le développement, en concentrant nos dépenses sur les améliorations des produits et sur de nouvelles applications conçues pour permettre aux fournisseurs de services de réduire les coûts ou de toucher davantage de revenus. Notre objectif est de continuer de développer des logiciels qui reposent sur des systèmes ouverts.
- *Adhésion aux normes de l'industrie.* Nous croyons que l'adhésion aux normes et principes de développement de l'industrie renforce notre position sur le marché. Par conséquent, nous soutenons ces normes et ces principes de développement dans toute notre gamme de produits. Grâce à cette approche, nous voulons permettre aux fournisseurs de services d'intégrer nos produits logiciels à leur infrastructure existante, et ce de façon rentable.

Technologie

Architecture de mise en oeuvre

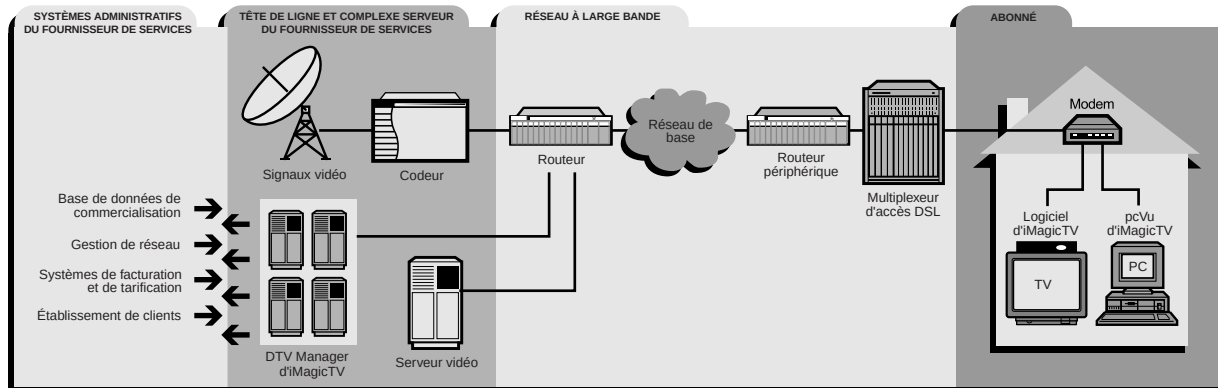
Nos produits logiciels fonctionnent avec les composants relatifs au réseau, à la tête de réseau et au décodeur et fonctionnent sur une architecture de réseau articulée autour du protocole Internet et d'autres protocoles standards. L'équipement de tête de réseau se trouve dans les locaux du fournisseur de services et consiste en de l'équipement vidéo numérique et un progiciel pour serveur. L'équipement vidéo numérique assure la collecte, le traitement et la distribution des données vidéo et comprend habituellement des antennes paraboliques orientables et des blocs récepteurs, des codeurs et des passerelles Internet. Le progiciel pour serveur stocke et alimente le logiciel DTV Manager, le logiciel pour serveur Web standard et le logiciel pour base de données standard. Les décodeurs exécutent le logiciel client DTV Manager, permettent la prise en charge de la technologie MPEG et de la technologie multi-diffusion d'Internet et comprennent un navigateur Web permettant d'offrir l'accès intégré à Internet.

Notre architecture de mise en oeuvre repose sur trois principales technologies : le format MPEG, la multi-diffusion d'Internet et la transmission à large bande.

- le format MPEG est la principale norme pour nos données et prend en charge la transmission de données audio et vidéo de haute qualité sur un réseau d'Internet;
- la multi-diffusion d'Internet, notre norme de transmission de données, prend en charge la transmission efficace des données génériques comme les données audio et vidéo, ainsi que des données de configuration de logiciels et de décodeurs par l'entremise du réseau; elle permet de transmettre de grandes quantités de données sur un réseau de manière efficace étant donné que le serveur peut diffuser simultanément un message vers de nombreux destinataires; et
- la technologie de télécommunications à large bande offre la vitesse et la capacité nécessaires pour transmettre de multiples flux de données, y compris des canaux vidéo, sur un seul support, tel que le fil de cuivre à paire torsadée ou le câble à fibres optiques.

Pour améliorer les capacités du fil de cuivre à paire torsadée existant, les fournisseurs de services peuvent déployer une architecture fondée sur la technologie xDSL, y compris les multiplexeurs d'accès DSL et les modems xDSL. En général, les multiplexeurs d'accès DSL permettent de brancher les lignes à large bande du réseau de transmission du fournisseur de services, ou réseau de base, aux lignes xDSL du réseau d'accès du fournisseur de services. De plus, les multiplexeurs d'accès DSL séparent les données à haute vitesse des données vocales, en acheminant les données à haute vitesse sur le réseau et les données vocales à basse vitesse sur le réseau téléphonique traditionnel. Les multiplexeurs d'accès DSL sont situés au bureau central du fournisseur de services ou à son centre distant de commutation. Les modems xDSL permettent de brancher le décodeur ou l'ordinateur personnel se trouvant chez l'abonné avec les lignes xDSL du réseau d'accès. Lorsque des données vidéo MPEG sont transmises au décodeur par l'entremise du modem xDSL, le décodeur décode les données vidéo MPEG et les envoie au téléviseur. Dans certains cas, le modem xDSL est incorporé dans le décodeur.

Le diagramme qui suit illustre la mise en oeuvre typique en xDSL de notre solution logicielle.



Comment les données vidéo sont transmises sur un réseau Internet

Habituellement, les données vidéo sont transmises depuis la tête de réseau du fournisseur de services jusqu'aux abonnés en trois étapes.

- **Saisie des données vidéo.** Des antennes paraboliques orientables et des blocs récepteurs saisissent les signaux de télévision numériques sous forme de flux de données MPEG.
- **Conversion des données vidéo.** Les codeurs vidéo ou autres appareils semblables convertissent les flux MPEG transmis en des flux de données vidéo conformes au protocole Internet.
- **Multi-diffusion des données vidéo.** Les codeurs vidéo et les composants du réseau transmettent les flux de données vidéo conformes au protocole Internet sur le réseau jusqu'à la résidence.

À domicile, lorsque les abonnés utilisent une télécommande ou un clavier sans fil, le décodeur émet une commande pour rejoindre l'adresse correspondante de multidiffusion d'Internet où se trouve le canal correspondant. En réponse à la commande, le serveur ajoute l'abonné à l'adresse de multidiffusion d'Internet et envoie les données du canal correspondant au décodeur.

Recherche et développement

Nos efforts en matière de recherche et développement sont axés sur le développement et l'amélioration continus de nos produits et services existants ainsi que sur le développement de nouvelles applications et de nouveaux services. Ces efforts reposent aussi bien sur des suggestions faites par nos clients que sur le travail de notre personnel de recherche et développement.

Nous avons entrepris le développement des nouveaux produits suivants que nous nous attendons à offrir en tant qu'améliorations ou « extensions » de DTV Manager :

- **Virtual VCR (magnétoscope virtuel).** Ce service permettrait aux abonnés de stocker et de réécouter des émissions numériques télédiffusées et d'autres formes de contenu vidéo « sur demande » sans magnétoscope.
- **Canaux bidirectionnels.** Ce service permettrait aux fournisseurs de services d'offrir aux abonnés un ensemble préétabli de canaux à large bande interactifs incorporant des applications de commerce électronique interactives reliées à des tiers. On peut donner comme exemple, un canal offrant un film et une pizza à prix forfaitaire que l'abonné peut commander par l'intermédiaire de sa télévision. Nous nous attendons à ce que des services de canaux bidirectionnels fassent souvent l'objet d'un co-marquage avec des marques de détail et grand public.

- *Movie Manager (gestionnaire de films).* Cette application permettrait aux fournisseurs de services d'offrir aux abonnés une base de données interrogeable sur les films auxquels les abonnés peuvent accéder et qu'ils peuvent écouter en se servant des fonctions courantes d'un appareil comme un magnétoscope.
- *iComponents* Ces outils de développement de logiciel permettraient aux fournisseurs de services de personnaliser et d'améliorer la gamme des services qu'ils offrent en créant des applications sur mesure dialoguant avec DTV Manager.

Parmi les autres efforts de recherche et développement en cours, on compte :

- le développement de la prochaine version de DTV Manager et de pcVu pour les doter d'autres améliorations et fonctions en réponse aux suggestions faites par les fournisseurs de services;
- la mise à niveau du composant relatif à la visualisation du logiciel DTV Manager pour lui permettre de fonctionner avec la prochaine génération de décodeurs Pace et Motorola.

Nos frais de recherche et développement se sont chiffrés à environ 4,1 millions de dollars ou 56 % du total des charges d'exploitation pour l'exercice terminé le 29 février 2000, comparativement à 2,0 millions de dollars ou 69 % pour l'exercice précédent. Au 31 août 2000, de nos 159 employés, 89 exerçaient des activités de recherche et développement. Les activités de recherche et développement se font actuellement à notre siège social à Saint John (Nouveau-Brunswick) et à Cambridge (Angleterre).

Clients

À l'heure actuelle, nous avons concédé notre logiciel DTV Manager en licence à des fins de déploiement commercial à neuf fournisseurs de services au total, dont deux ont procédé au lancement commercial de leurs services auprès de leurs abonnés. Nous comptons aussi des bancs d'essai de notre logiciel sur les réseaux de cinq autres fournisseurs de services en Amérique du Nord et en Europe. Nos conventions de licence avec nos clients qui ont une licence de diffusion commerciale accordent généralement une licence à long terme ou perpétuelle pour l'utilisation de nos produits logiciels dans un territoire précis, quelquefois sur une base exclusive. Ces licences prévoient généralement des droits de résiliation limités et le paiement d'un droit de licence initial, établi par redevances selon le nombre d'abonnés, généralement calculé mensuellement, et des frais annuels pour la maintenance et les services d'assistance technique. Étant donné que nous négocions nos conventions de licence sur une base individuelle, le type de convention, le montant, le moment et les autres modalités de paiement des droits de licence initiaux, les frais de redevances et les frais des services de maintenance et d'assistance technique diffèrent généralement d'un client à l'autre. Dans la mesure où les frais aux termes des conventions sont payables en monnaie autre que des dollars US, les fourchettes de frais dans les deux paragraphes suivants sont basées sur les équivalents en dollars US au taux de change en vigueur à la date du présent prospectus.

Lorsque nous avons commencé l'octroi de licences du DTV Manager, nos conventions de licence prévoyaient généralement, entre autres choses, le paiement d'un droit de licence initial, des frais de redevances non récurrents par abonné et des frais de maintenance et d'assistance technique. Les droits de licence initiaux visés par ces conventions variaient entre environ 335 000 \$ et 650 000 \$ et étaient généralement payables par versements. Les frais de redevances par abonné non récurrents applicables à un nouvel abonné aux termes de ces conventions est établi soit par le nombre total d'abonnés actifs à ce moment soit par une structure de prix en bloc préétablie. Ces frais de redevances varient entre environ 100 \$ et 50 \$ par abonné selon la structure de frais du nombre total des abonnés actifs et environ 150 \$ et 10 \$ par abonné selon la structure de frais des prix en bloc. Les frais de maintenance et d'assistance technique annuels varient entre environ 10 % et 20 % des droits de licence initiaux et des frais de redevances non récurrents des abonnés.

Au début de l'an 2000, nous avons commencé à structurer nos conventions de licence en vue de prévoir un droit de licence initial, généralement fondé sur le nombre de foyers situés dans une région

géographique visée par la licence, des frais de redevances mensuels courants fondés sur le nombre d'abonnés et des frais de maintenance et d'assistance technique. Les droits de licence initiaux visant ces conventions varient entre environ 850 000 \$ et 1,7 millions de dollars et sont généralement payables par versements. Les frais de redevances mensuels courants sont généralement établis à environ 1,25 \$ par abonné, comme c'est le cas pour trois de nos conventions. Toutefois, aux termes de deux autres conventions, les frais de redevances par abonné applicables aux nouveaux abonnés peuvent être inférieurs à 1,25 \$ par abonné si le client atteint des niveaux supplémentaires précis d'abonnés actifs. Les frais de redevances moindres continueraient de ne s'appliquer qu'au nombre d'abonnés existants au-dessus d'un seuil précis. Dans ces deux conventions, les frais de redevances moindres varient entre environ 1,10 \$ et 0,70 \$ par abonné selon le niveau supplémentaire d'abonnés. Les frais de services de maintenance et d'assistance technique annuels varient entre environ 10 % et 20 % des droits de licence initiaux pour le territoire sous licence. En outre, nous prévoyons exiger des droits de licence initiaux distincts et des frais de redevances courants pour les nouveaux produits que nous pourrions lancer.

Nos clients existants se trouvent au Canada, aux États-Unis et en Europe. Le tableau suivant fait état, au 19 octobre 2000, des huit clients qui ont obtenu une licence d'utilisation de notre logiciel à des fins de déploiement commercial et du client, Eltel Telecommunications, qui a conclu une convention de licence d'essai.

<u>Nom du client</u>	<u>Description et secteur géographique</u>	<u>Taille estimative du territoire desservi 1)</u>
Kingston Vision	Une filiale de Kingston Communications (Hull) plc, l'entreprise de services locaux titulaire dans l'East Yorkshire, en Angleterre	233 000
NBTel	L'entreprise de services locaux titulaire dans la province du Nouveau-Brunswick	308 000
Boardwalk Equities	Un exploitant de plusieurs habitations multifamiliales dans les provinces d'Alberta, de la Saskatchewan et d'Ontario	25 000
Century Tel	Un fournisseur de services de communication intégrés dans 20 États des États-Unis.	1 296 000
Eircom	L'entreprise de services locaux titulaire en Irlande	1 600 000
Eltel Telecommunications	Une entreprise de services locaux concurrente en Grèce	Non disponible
Integrated Homes	Un exploitant de réseau à large bande du secteur résidentiel situé à Boca Raton, en Floride	Non disponible
MTT	L'entreprise de services locaux titulaire dans la province de la Nouvelle-Écosse et une filiale de Aliant	381 000
SaskTel	L'entreprise de services locaux titulaire dans la province de la Saskatchewan	644 000
Total des lignes d'accès.....		4 487 000

- 1) La taille estimative du territoire desservi se fonde sur le nombre de lignes d'accès de l'aire géographique d'après les données publiées par le fournisseur de services visé. Actuellement, ces lignes d'accès sont des lignes résidentielles et ne sont pas toutes des lignes résidentielles, xDSL ou à large bande, et le fournisseur de services peut ne pas avoir obtenu les approbations nécessaires des autorités de réglementation.

Quelques études de cas

Les études de cas suivantes illustrent notre compréhension de la manière dont NBTel et Kingston Vision ont mis en oeuvre DTV Manager pour l'offrir à leurs abonnés.

NBTel. NBTel a reçu sa licence de radiodiffusion du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes en juin 1998. Nous avons livré la version initiale de DTV Manager en décembre 1998. Après des essais sur le marché pendant toute la durée de 1999, NBTel a procédé au lancement commercial de VibeVision, son service de télévision numérique interactive multicanaux, en janvier 2000 dans une zone de service de 7 000 foyers à Moncton (Nouveau-Brunswick). En juin 2000, la zone de service a été élargie à un total d'environ 27 000 foyers à Moncton et à Saint John (Nouveau-Brunswick). Au 30 septembre 2000, NBTel comptait quelque 1 200 abonnés pour VibeVision et quelque 300 autres abonnés ont commandé le service VibeVision. Avant qu'un abonné puisse utiliser le service, NBTel doit livrer et installer un modem LPNA et un décodeur au domicile de l'abonné. Une installation est généralement terminée deux ou trois jours après la commande de l'abonné, à moins que la ligne jusqu'au domicile de l'abonné ne doive être reconditionnée, auquel cas l'installation peut prendre jusqu'à une semaine. Avec VibeVision, NBTel offre plus de 130 canaux audio et vidéo, ainsi que l'accès à une gamme variée de services, comme un guide d'émissions interactif, la navigation dans le Web, les communications par courrier électronique, l'annuaire du téléphone, les nouvelles, la météo et les résultats des sports, diverses applications libre-service comme la télé à la carte et le paiement de factures, ainsi qu'un canal communautaire. Grâce à ce service, les abonnés peuvent écouter des émissions de télévision interactives, naviguer sur le Web avec leur téléviseur et utiliser leur téléphone simultanément grâce à une seule ligne téléphonique.

Kingston Vision. Kingston Vision offre des services de télévision numérique interactive, de vidéo sur demande, de magasinage en ligne et d'Internet sur son réseau téléphonique aux abonnés de l'East Yorkshire, en Angleterre. Après une mise à l'essai au cours du deuxième trimestre de 1999, Kingston Vision a procédé au lancement commercial de son service de télévision numérique interactive multicanaux, Kingston Interactive Television, en octobre 1999. Au 30 septembre 2000, ces services sont offerts à une zone de service d'environ 72 600 foyers, dont environ 1 500 s'y sont abonné. Kingston Interactive Television offre plus de 50 canaux de télévision numérique, la vidéo sur demande, Internet et le courrier électronique, ainsi qu'un canal communautaire et un service d'information.

Relations avec l'industrie

Nous croyons que notre succès sera, entre autres choses, tributaire de notre aptitude :

- à commercialiser nos produits et services auprès d'un nombre considérable de clients, constituant ainsi un important bassin de redevances possibles;
- à assurer l'interopérabilité de notre logiciel avec le matériel et le logiciel de tiers fournisseurs;
- à développer de nouveaux produits et services destinés à améliorer nos produits logiciels.

Pour mieux atteindre ces objectifs, nous avons conclu des conventions ou ententes non exclusives avec un certain nombre de participants des secteurs des télécommunications, des ordinateurs, des logiciels et des médias interactifs notamment :

- avec des fournisseurs d'équipement de réseaux et de codage, comme Advanced Fibre Communications, Inc., Harmonic Software Inc., Alcatel, Nortel Networks et Pixstream Incorporated;
- avec des fournisseurs de matériel et de logiciel pour serveurs, comme Oracle et Sun Microsystems;
- avec des fabricants de décodeurs, comme Motorola, Pace Micro Technology plc et Thomson Consumer Electronics Inc.; et
- avec des fournisseurs et diffuseurs de contenu et de services de médias interactifs, comme America Online et Federal Hill Communications Inc.

En général, les conventions et ententes que nous avons conclues avec ces participants de l'industrie sont de courte durée ou peuvent être résiliées à court préavis, et ne produisent pas de revenus du participant ni n'exigent de nous que nous payions des frais à un participant, sauf les frais remboursables. De plus, dans le cas d'ententes de commercialisation conjointes, nous ne payons ni ne recevons généralement de commission de référencement, et nos obligations sont généralement limitées à la commercialisation et à la promotion d'activités connexes. Nous avons de plus établi et pourrions continuer à entretenir des relations informelles avec d'autres tiers de l'industrie. Les principales relations avec l'industrie que nous avons sont décrites ci-après :

- *Advanced Fibre Communications.* Nous avons conclu une entente en vue d'une participation à des activités conjointes de commercialisation avec Advanced Fibre Communications, fournisseur d'équipement d'accès pour le marché des entreprises indépendantes de télécommunications. En faisant la cocommercialisation de DTV Manager avec la gamme d'équipement d'accès d'AFC, notre objectif est d'avoir accès à la clientèle existante d'AFC.
- *Alcatel.* Alcatel est un important fournisseur de puces pour LNPA et l'un des principaux participants du marché des LNPA/multiplexeur d'accès DSL et du marché des modems pour LNPA. Nous avons conclu une entente avec Alcatel, aux termes de laquelle nous nous sommes joints au programme Alcatel Access Partnering Program qui nous permet de mettre à l'essai l'interopérabilité de produits comme la plate-forme d'accès d'entreprise locale numérique de prochaine génération d'Alcatel, LiteSpan^{MD}. Nous croyons aussi que cette entente nous permettra d'avoir accès à la clientèle établie par Alcatel en matière de LNPA.
- *America Online.* America Online est un fournisseur de technologies Internet et de services Web, interactifs et de commerce électronique. Nous avons conclu une convention pour développer des applications personnalisées avec America Online. Nous avons convenu de dépenser jusqu'à 3,0 millions de dollars en recherche et développement relativement à ces applications personnalisées. Nous avons de plus convenu de discuter avec America Online de la commercialisation des applications personnalisées et de partager les renseignements ayant trait aux activités de développement pertinentes et aux barèmes pour le lancement de nos produits respectifs.
- *ECI Telecom.* ECI est un vendeur de produits LPNA et VDSL. Nous avons conclu une entente avec ECI en vue d'une participation à des essais conjoints d'interopérabilité de notre logiciel avec les produits d'ECI, ainsi qu'à des activités conjointes de commercialisation, notamment des démonstrations auprès des clients.
- *Harmonic.* Nous avons conclu une entente avec Harmonic en vue d'une participation à des essais d'interopérabilité de notre logiciel avec leurs codeurs multipasse MPEG2. Cette technologie est conçue pour permettre la prestation de services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux à plusieurs appareils au domicile de l'abonné.
- *Motorola.* Motorola fournit des décodeurs. Nous avons conclu une entente avec Motorola afin de déterminer l'interopérabilité et la compatibilité des fonctions de nos produits avec ceux de Motorola.
- *Nortel Networks.* Nous avons conclu une entente en matière de commercialisation, de promotion et de vente conjointes avec Nortel. Nous avons choisi Nortel en raison de sa situation de chef de file des fournisseurs d'équipement d'accès. Nous croyons que la clientèle très large de Nortel élargira nos débouchés. Nous collaborons avec Nortel pour établir l'interopérabilité de l'équipement d'accès à haute vitesse avec DTV Manager.
- *Oracle.* Nous avons conclu une entente en vue d'une participation à des activités conjointes de commercialisation et de développement avec Oracle, chef de file du marché de la télévision interactive. Les produits de base de données d'Oracle offrent des fonctions de gestion de base de

données essentielles pour DTV Manager. Nous utilisons en outre les produits Oracle Video Server dans le cadre de notre application de vidéo sur demande.

- *Pace.* Pace fournit des décodeurs aux fournisseurs de service, notamment certains de nos clients. Nous avons conclu une entente avec Pace en vue d'une participation à des activités conjointes de développement pour établir l'interopérabilité et la compatibilité des fonctions de nos produits avec ceux de Pace.
- *Pixstream.* Pixstream fournit de l'équipement de vidéocodage de tête de ligne à certains de nos clients. Nous avons conclu une entente avec Pixstream en vue d'une participation à des essais conjoints de commercialisation et d'interopérabilité avec les produits de vidéocodage de tête de ligne de Pixstream.
- *Sun Microsystems.* Nous avons conclu une entente en vue d'une participation à des efforts conjoints de commercialisation et de développement avec Sun Microsystems. Sun est un chef de file des solutions reposant sur le protocole Internet. Notre logiciel tourne sur une gamme de plates-formes Sun et avec le système d'exploitation Solaris^{MC} de Sun.
- *Thomson.* Thomson fournit des décodeurs. Nous avons conclu avec Thompson une convention visant à participer à la commercialisation et au développement conjoints de services de télévision numérique qui reposent sur l'interopérabilité de nos produits avec ceux de Thompson.

Ventes et commercialisation

Nous vendons actuellement nos produits et services par l'entremise d'une force de vente directe. Au 31 août 2000, notre force de vente comprenait dix employés, assistés d'un personnel comprenant 13 intégrateurs de systèmes, ingénieurs commerciaux et spécialistes de l'assistance technique. Les représentants des ventes reçoivent un salaire concurrentiel majoré de primes incitatives en fonction des ventes. Les professionnels chargés des ventes directes se trouvent à Saint John (Nouveau-Brunswick), Ottawa (Ontario), Atlanta (Géorgie), Denver (Colorado), Washington (D.C.), Raleigh (Caroline du Nord), McLean (Virginie) et Cambridge (Angleterre). Nous employons notre force de vente directe afin de cibler des fournisseurs de services présentant, à notre avis, le plus fort potentiel de déploiement du service.

Afin de compléter nos efforts de vente directe, nous participons à des salons professionnels en Amérique du Nord, en Europe et en Asie et nous participons à des efforts conjoints de commercialisation avec des fournisseurs et d'autres participants du marché avec qui nous entretenons des relations. Nous appartenons à des associations industrielles connexes, et nos représentants présentent de plus des allocutions lors d'événements consacrés aux télécommunications, au commerce électronique et au multimédia. Nous encourageons de plus nos clients éventuels à visiter nos installations. Par ailleurs, nous avons installé notre logiciel DTV Manager dans des centres de démonstration destinés à la clientèle chez divers fournisseurs de logiciels et d'équipement stratégiques, dont Sun Microsystems, Nortel et Alcatel, et nos clients éventuels peuvent y accéder.

Concurrence

Nous sommes en concurrence avec un certain nombre de sociétés dans le marché des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux. Nos concurrents directs, Next Level Communications Inc., mPhase Technologies, Inc. et Myrio Corporation, offrent des produits qui sont vendus à des compagnies de téléphone et d'autres fournisseurs de services et qui entrent en concurrence avec la totalité ou une partie de nos produits. Notre concurrent indirect, Liberate Technologies, offre de la technologie et des services liés à la télévision interactive. Nous nous attendons également à faire face à la concurrence d'autres entreprises établies et de nouvelles entreprises. Bon nombre de nos concurrents actuels et éventuels ont des antécédents d'exploitation plus longs, une clientèle plus grande et une meilleure image de marque que les

nôtres, ainsi que des ressources notamment financières, techniques et commerciales supérieures aux nôtres. Nous nous attendons à ce que la concurrence persiste et s'intensifie à mesure que le marché de la télévision numérique interactive à large bande se développe.

Nous estimons que le succès des entreprises cherchant à créer des logiciels offrant aux compagnies de téléphone et à d'autres fournisseurs de services la possibilité d'offrir des services de médias interactifs et de télévision numérique multicanaux sera tributaire des facteurs suivants :

- la capacité d'offrir une solution complète pour la transmission et la gestion d'émissions de télévision numérique interactive;
- une technologie reposant sur des normes établies et qui est non exclusive et qui est conçue pour fonctionner conjointement avec le matériel et le logiciel de tiers selon les normes de l'industrie;
- la qualité et la fiabilité des produits offerts;
- le prix et la valeur des produits offerts; et
- le service à la clientèle.

Nous nous attendons à ce qu'une partie importante de nos revenus futurs proviennent de redevances d'abonnement. Ces redevances seront totalement tributaires du succès qu'auront réalisé nos clients pour ce qui est d'attirer et de garder des abonnés. Nos clients existants et éventuels entrent en concurrence pour des abonnés avec bon nombre d'entreprises différentes qui offrent des services vidéo, audio, de programmation, de divertissement, d'Internet et de téléphonie, comme les compagnies de câblodistribution et les fournisseurs de services de diffusion directe par satellite. Les sociétés de câblodistribution comme Cox Communications, AT&T et Time Warner Inc. aux États-Unis, et Rogers Communications et Shaw Communications au Canada, offrent à leurs abonnés des services de télévision numérique et, dans certains cas, des services limités de médias interactifs. Les services de radiodiffusion directe à domicile par satellite comme DIRECTV, Inc. aux États-Unis, Bell Expressvu Inc. au Canada et British Sky Broadcasting Group plc au Royaume-Uni offrent aussi des services de télévision numérique et dans un nombre limité de cas, des services de médias interactifs. Si nos clients existants et éventuels offrent des services de télévision personnels au moyen de notre produit Virtual VCR actuellement en développement, leurs services entreront en concurrence pour les abonnés avec des produits et services fournis par TiVo, Inc. et ReplayTV. Bon nombre de ces concurrents disposent d'une meilleure image de marque, d'une plus grande quantité d'abonnés et de plus grandes ressources financières, techniques et autres que nos clients. Ces concurrents pourraient aussi se lancer dans des campagnes de commercialisation plus étendues que celles de nos clients et pourraient adopter des politiques de tarification plus dynamiques.

Les technologies de communication sont en constante évolution, tout comme le marché et le cadre réglementaire et législatif. Il nous est impossible de prédire l'effet que les changements en cours ou à venir pourraient avoir sur le secteur de la distribution de programmation vidéo en général, sur nos clients ou sur notre société.

Réglementation des fournisseurs de services

Survol

Bien que nous ne soyons pas actuellement assujettis à une réglementation abondante à l'égard des produits et services que nous offrons, nos clients existants et éventuels oeuvrent dans des secteurs très réglementés. Nos clients existants se trouvent aux États-Unis, dans divers pays membres de l'Union européenne et au Canada. Les paragraphes suivants résument diverses questions d'ordre réglementaire dans ces territoires.

États-Unis

Aux États-Unis, les télécommunications et le secteur de la distribution de programmation vidéo multicanaux sont assujettis à une réglementation abondante aux paliers fédéral, étatique et local. Au palier fédéral, la Federal Communications Commission (FCC) réglemente les aspects interétatiques, ainsi que les aspects combinés intra-étatiques/interétatiques et internationaux du secteur des télécommunications en vertu de la loi intitulée *Communications Act of 1934*, dans sa version modifiée. Aux termes de cette loi, les autorités étatiques ont compétence pour réglementer les télécommunications intra-étatiques. Les autorités locales, conformément à leurs pouvoirs généraux de zonage et de contrôle, réglementent distinctement les aspects locaux des services de télécommunications, comme l'emplacement des tours et des infrastructures. Les autorités fédérale, étatique et locale partagent aussi la responsabilité de réglementer la prestation de services de distribution de programmation vidéo multicanaux.

Réglementation fédérale. Plusieurs politiques réglementaires de la FCC peuvent influencer sur la manière dont nos clients peuvent ou décident d'offrir des services de transmission intégrée de la voix, de données et de vidéos. Par exemple, les lois fédérales enjoignent aux entreprises de services locaux titulaires d'offrir à leurs concurrents un accès fondé sur les coûts à certains éléments de réseaux, lesquels éléments comprennent bon nombre d'installations, dispositifs et capacités importants de leurs réseaux, afin de permettre à leurs concurrents d'offrir des services concurrentiels. Bien qu'actuellement les entreprises de services locaux titulaires ne soient pas tenues, dans la plupart des cas, de permettre un accès dégroupé à l'équipement de commutation de données à haute vitesse, elles sont tenues d'offrir des services de transmission de données à haute vitesse à leurs concurrents à des fins de revente. De plus, la FCC a exigé le dégroupement de la partie « haute fréquence » des installations locales de transmission, ce qui permet aux entreprises concurrentes d'offrir des services de pointe plus facilement et de manière moins onéreuse.

Ces règlements en matière d'accès aux réseaux de la FCC font actuellement l'objet de demandes de réexamen devant la FCC et d'appels devant les tribunaux fédéraux. En raison des incertitudes que soulèvent ces procédures, des clients éventuels peuvent retarder l'achat de nos produits et services. De plus, l'issue des procédures réglementaires connexes peut amener les clients éventuels à déployer moins que l'ensemble des services de transmission de données à haute vitesse et à large bande pour lesquels notre logiciel est conçu, ou à retarder le lancement à grande échelle de ces services. Par exemple, ces règlements et d'autres lois, règlements et politiques en préparation peuvent amener les entreprises à choisir d'offrir des services de transmission de données à haute vitesse et à large bande par l'entremise d'un membre du groupe distinct du point de vue de la structure, ce qui pourrait nuire à la demande pour nos produits et services.

Le congrès a aussi été saisi d'un projet de loi qui pourrait avoir des incidences sur la réglementation des entreprises qui offrent des services de transmission de données à haute vitesse et à large bande. Un projet de loi devant le congrès pourrait, s'il est promulgué, accorder aux entreprises de services locaux titulaires beaucoup plus de latitude dans la prestation de services à large bande. Un autre projet de loi, s'il devient loi, pourrait accorder aux entreprises de services locaux concurrentes un droit d'accès aux immeubles d'habitations collectives privées et autres immeubles d'appartements aux fins d'offrir des services à leurs résidents. Nous ne pouvons prévoir si l'un ou l'autre de ces projets de loi deviendra loi et, le cas échéant, quelles seraient les incidences sur notre entreprise.

De plus, les règles de la FCC interdisent aux entreprises de services locaux titulaires d'offrir des services de transmission de la voix ou de données de même que des équipements installés chez l'abonné dans un forfait à prix unique. De plus, les règles de la FCC interdisent aux entreprises de services locaux titulaires d'offrir des services de traitement de l'information ou de données améliorés, y compris les services d'accès Internet, regroupés avec des services de centraux urbains. Par conséquent, ces règles peuvent limiter la capacité de nos clients à utiliser notre logiciel et nos services connexes dans la prestation de services groupés à leurs abonnés. La FCC envisage de modifier ou d'abroger ces restrictions en matière de regroupement, mais nous ne pouvons garantir qu'elle le fera.

Enfin, dans la mesure où ils servent à la distribution de programmation vidéo multicanaux, les réseaux de nos clients peuvent, aux fins de la réglementation, être considérés comme des réseaux de « câblodistribution ». En vertu de la loi intitulée *Communications Act*, tous les réseaux de câblodistribution sont tenus :

- d'obtenir une franchise locale;
- de respecter certaines normes de service à la clientèle;
- de retransmettre certaines émissions télédiffusées;
- de respecter la réglementation fédérale applicable en matière de tarification des services et d'équipement aux abonnés;
- de respecter les règles et politiques de la FCC en matière d'égalité d'accès à l'emploi;
- de rendre la capacité de canaux disponible pour la programmation publique, éducative et gouvernementale; et
- de respecter les règles concernant l'exploitation technique des réseaux de câblodistribution.

Nous ne pouvons garantir que le fardeau associé à la réglementation fédérale en matière de câblodistribution n'empêchera pas ni ne découragera les clients éventuels d'acheter ou d'utiliser notre logiciel et nos services connexes.

Réglementation étatique et locale. Les autorités étatiques et locales jouent aussi un rôle dans la réglementation des secteurs des télécommunications et de la distribution de programmation vidéo multicanaux. Les autorités de réglementation étatiques sont notamment chargées d'élaborer et de mettre en oeuvre des tarifs fondés sur les coûts pour l'accès aux éléments de réseaux, et elles peuvent, conformément aux lois et politiques fédérales, établir que les entreprises de services locaux titulaires doivent donner accès à d'autres éléments de réseaux. Au palier local, les entreprises qui veulent ériger des installations de transmission additionnelles peuvent être tenues d'obtenir, notamment :

- des permis d'ouverture de rues et de construction;
- la permission d'utiliser des droits de passage;
- des dérogations; et
- d'autres approbations des autorités municipales.

De plus, certaines autorités étatiques de quelques États ont adopté des règles en matière de franchise de télédistribution et les autorités locales dans l'ensemble des États-Unis réglementent les réseaux de câblodistribution en vertu de leur pouvoir de franchisage. Nous ne pouvons vous garantir que l'évolution de la réglementation au palier étatique ou local n'empêchera pas ni ne découragera nos clients d'élaborer ou de déployer des réseaux capables de prendre en charge notre logiciel.

Union européenne

Dans l'Union européenne qui comprend actuellement 15 pays européens, notamment le Royaume-Uni, l'Irlande et la Grèce où nous avons actuellement des clients, les secteurs des télécommunications et de la programmation vidéo multicanaux font l'objet d'une réglementation sectorielle détaillée. Nos clients peuvent être tenus, en vertu de diverses lois et politiques et de divers règlements, d'obtenir des approbations ou des autorisations et être assujettis à des approbations ou autorisations s'ils veulent utiliser notre logiciel et nos services connexes au sein de l'Union européenne. Par exemple, au Royaume-Uni, les exploitants de réseaux de télécommunications et les fournisseurs de services de programmation télévisuelle sont tenus d'obtenir des licences en vertu des lois intitulées *Telecommunications Act of 1984* et *Broadcasting Act of 1990*, respectivement. De plus, l'agence *Office of Telecommunications* du Royaume-Uni, aussi connue sous le nom

d'Oftel, a délivré deux autorisations générales, appelées licences collectives, qui établissent les règles pouvant s'appliquer à nos clients existants et potentiels qui contrôlent la prestation de services de télévision numérique multicanaux et autres services numériques aux usagers finals.

Sur une échelle plus large, la Commission européenne a récemment publié une proposition qui exigerait l'accès dégroupé aux lignes d'abonnés d'ici le 31 décembre 2000. Par conséquent, les exploitants de réseaux téléphoniques publics fixes qui ont été désignés par leur autorité de réglementation nationale comme ayant une emprise importante sur le marché peuvent être tenus de donner un accès dégroupé à leurs réseaux de lignes d'abonnés. Par exemple, Oftel a proposé une « décision » qui obligerait British Telecommunications plc à donner accès à ses lignes d'abonnés.

La Commission européenne et les diverses autorités de réglementation nationales des pays membres passent fréquemment en revue le cadre réglementaire des secteurs des télécommunications, de la radiodiffusion, des médias et du commerce électronique. Nous croyons savoir que l'orientation générale de cet examen est d'apporter des changements au cadre réglementaire dans le but de créer un secteur des communications ouvert et concurrentiel. Nous ne pouvons garantir que par suite de ces changements nous ne serons pas directement assujettis à la réglementation ni que la réglementation future de nos clients existants et potentiels ne ralentira pas la vente de nos produits et services ni ne nuira à notre capacité de livrer concurrence de façon efficace.

Canada

Les services de télécommunications et de radiodiffusion sont régis par plusieurs lois fédérales en matière de communications, dont les plus importantes sont la *Loi sur les télécommunications* (Canada) de 1993 et la *Loi sur la radiodiffusion* (Canada) de 1991. Ces lois permettent au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, ou CRTC, de réglementer certains aspects de la prestation de services de télécommunications et de radiodiffusion au Canada.

La Loi sur la radiodiffusion. Selon l'usage qu'ils font de nos produits et services, les fournisseurs de services peuvent être tenus d'obtenir une licence délivrée par le CRTC en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion* s'ils transmettent des émissions devant être reçues par le public à l'aide d'un récepteur de signaux de radiodiffusion, notamment des téléviseurs, et dans certains cas des ordinateurs et d'autres équipements terminaux. La licence d'exploitation d'une entreprise de distribution de radiodiffusion est le type de licence le plus répandu que doivent obtenir les fournisseurs de services qui utilisent nos produits et services. NBTel possède actuellement une telle licence pour la prestation de services au moyen de notre logiciel et de services connexes.

Pour détenir une licence de radiodiffusion, un fournisseur de service doit respecter certaines règles en matière de propriété et de contrôle par des Canadiens. Ces contraintes ne limiteront pas le nombre d'entreprises de services locaux titulaires ou d'entreprises de services locaux concurrentes canadiennes qui peuvent vouloir acheter notre logiciel et nos services connexes, puisqu'elles sont déjà assujetties aux règles en matière de propriété et de contrôle canadiens. Toutefois, ces contraintes peuvent limiter la capacité d'autres fournisseurs de services à utiliser notre logiciel et nos services connexes, du fait que certains d'entre eux peuvent ne pas être admissibles à une licence de radiodiffusion en vertu des règles en matière de propriété et de contrôle canadiens.

Le CRTC permet actuellement à des fournisseurs de services concurrents d'exploiter les zones de service des entreprises de câblodiffusion titulaires. À ce jour, le CRTC a délivré des licences d'exploitation, à l'échelle nationale, à cinq services de radiodiffusion directe à domicile par satellite, dont deux sont en exploitation, et à l'échelle locale, à des services multivoies de distribution multipoints numérique sans fil. De plus, le CRTC a délivré une licence d'exploitation d'une entreprise de distribution de radiodiffusion à NBTel.

La Loi sur les télécommunications. Les entreprises de services locaux titulaires, entreprises de services locaux concurrentes et autres fournisseurs de services de télécommunications hors programmation sont

régis par le CRTC en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Toutefois, le CRTC dérègleme^{nt} graduellement bon nombre des services offerts par ces entreprises.

Le CRTC a également pris des mesures pour promouvoir la concurrence dans les marchés des services locaux de télécommunications en rendant un certain nombre de décisions et d'ordonnances destinées à supprimer les obstacles à la concurrence dans ces marchés. Nous sommes d'avis que ces décisions et ordonnances auront des répercussions diverses sur les fournisseurs de services. Par exemple, aux termes de la réglementation du CRTC, les entreprises de services locaux titulaires doivent offrir à leurs concurrents un accès fondé sur les coûts à certains éléments de réseaux, afin de permettre à leurs concurrents d'offrir des services concurrentiels. Nous ne pouvons prévoir les répercussions qu'auront ces décisions et ordonnances sur notre entreprise.

Propriété intellectuelle

Notre compétitivité est tributaire en partie de notre capacité de protéger notre propriété intellectuelle. Nous ne détenons actuellement pas de brevets ni de marques déposées protégeant nos produits et nos autres éléments de propriété intellectuelle, sauf le dépôt d'une marque de commerce canadienne à l'égard « d'iMagic ». À ce jour, nous nous sommes fiés à la législation sur les secrets commerciaux et les droits d'auteur ainsi qu'à des conventions de confidentialité et de licence pour établir et protéger nos droits relativement à notre technologie. Notre politique actuelle est d'exiger de nos dirigeants, employés et consultants qu'ils signent des ententes de confidentialité dès le commencement d'une relation de travail ou autre avec nous. Ces ententes prévoient habituellement que tous les renseignements confidentiels créés par le particulier ou portés à sa connaissance au cours de la durée de sa relation avec nous doivent demeurer confidentiels et ne pas être divulgués à des tiers, sauf dans des circonstances précises. Dans le cas des employés, les ententes prévoient que toute la technologie qui est conçue par le particulier au cours de la durée de son emploi avec nous nous appartient à titre exclusif. En dépit de ces efforts, il se peut qu'un tiers obtienne ou utilise notre technologie sans notre autorisation ou développe une technologie semblable par désossage ou par d'autres moyens.

En juin 1998, nous avons déposé une demande de brevet provisoire aux États-Unis relativement à des aspects de nos produits logiciels, que nous avons officialisée dans une demande faite aux termes du Traité de coopération en matière de brevets en juin 1999. Le 19 septembre 2000, nous avons déposé une demande de continuation aux États-Unis relativement à la composante de mise en mémoire d'événements du logiciel du système d'administration du DTV Manager. Notre logiciel de mise en mémoire d'événements permet à une compagnie de téléphone ou à d'autres fournisseurs de services de définir, de saisir, de stocker et de traiter toutes les activités sur son réseau de services en temps réel. Le 28 septembre 2000, nous avons déposé une demande de continuation aux États-Unis relativement à notre produit logiciel pcVu. Le 29 septembre 2000, nous avons déposé une demande de continuation aux États-Unis relativement aux aspects de la fonctionnalité du projet d'amélioration de notre Virtual VCR qui est actuellement en voie de développement. Nous ne pouvons vous garantir que nous obtiendrons l'un ou l'autre des brevets que nous avons demandés jusqu'à ce jour ou demanderons à l'avenir.

Nous avons plusieurs demandes de marques de commerce en instance aux États-Unis, au sein de l'Union européenne et au Canada à l'égard de certains de nos logos, marques de commerces et slogans, notamment :

IMAGICTV

« Eye » Design

DTV Manager

pcVu

Voir « Facteurs de risque—Parce qu'une grande partie de notre succès et de notre valeur éventuels repose sur notre utilisation d'éléments de propriété intellectuelle nous appartenant, notre défaut de protéger notre propriété intellectuelle pourrait avoir un effet négatif sur notre entreprise ».

Employés

Au 31 août 2000, nous comptons environ 160 employés à temps plein, en excluant le personnel temporaire et les consultants. Nous ne sommes liés par aucune convention collective et nous croyons que nos relations avec nos employés sont bonnes.

Installations

Notre siège social et nos bureaux de direction se trouvent à Saint John (Nouveau-Brunswick), au Canada, où nous occupons environ 22 000 pieds carrés de superficie, dont nous sous-louons environ 17 000 pieds carrés de NBTel, moyennant environ 235 000 \$ par année. Les baux relatifs à ces installations expirent en février 2001 et en avril 2005. Nous croyons que nous serons en mesure de renouveler ces baux ou d'obtenir d'autres locaux d'une superficie suffisante à l'expiration de ceux-ci. Nous louons de plus des bureaux de vente et de commercialisation à Cambridge, en Angleterre et à Denver, au Colorado et nous entendons établir un bureau principal américain à Raleigh, en Caroline du Nord.

Litiges

Il n'y a actuellement pas de poursuites judiciaires importantes en cours auxquelles nous sommes partie ou visant l'un ou l'autre de nos biens, et à notre connaissance, aucune poursuite importante de ce type n'est envisagée ni imminente contre nous.

Financements récents

Aux termes de conventions de souscription d'actions, dans les placements privés d'octobre 2000, nous avons émis 272 719 de nos actions ordinaires à America Online, moyennant un produit global de 3 000 000 \$, et 1 090 875 de nos actions ordinaires à Cisco Systems, moyennant un produit global de 12 000 000 \$.

De façon concomitante avec notre placement privé à America Online, nous avons conclu la convention avec America Online susmentionnée sous la rubrique « —Relations avec l'industrie ». De plus, dans le cadre de notre placement privé à Cisco Systems, nous avons accordé à Cisco Systems un droit de première négociation. Aux termes de ce droit de première négociation, si notre conseil d'administration reçoit une offre de bonne foi visant l'acquisition de la totalité ou de la quasi-totalité de notre actif d'une de trois entités précisées, ou si notre conseil d'administration décide d'entreprendre une vente, à une de ces trois entités précisées, de plus de 25 % du total de nos actions comportant droit de vote ou de la totalité ou quasi-totalité de notre actif, nous devons, dans les 24 heures, donner avis à Cisco Systems des modalités de la proposition de vente. Après remise de cet avis, Cisco Systems disposera de 10 jours pour présenter une proposition à notre conseil d'administration. Si notre conseil d'administration décide de donner suite à la proposition de Cisco Systems, nous avons convenu de négocier exclusivement et de bonne foi avec Cisco Systems pendant une période de 10 jours. Toutefois, a) si Cisco Systems ne présente pas une proposition dans les 10 jours de la réception de notre avis, b) si notre conseil d'administration ne donne pas suite à la proposition de Cisco Systems, ou c) si Cisco Systems et nous n'arrivons pas à convenir mutuellement des modalités d'une opération, alors le droit de première négociation expire quant à cette proposition, et nous pouvons négocier et conclure une convention définitive avec l'entité qui a fait la proposition initiale. De plus, ce droit de premier refus prend fin 1) si Cisco Systems est propriétaire de moins de 50 % des actions ordinaires qu'elle a achetées le 6 octobre 2000, ou 2) à la date de clôture de l'acquisition de la totalité ou quasi-totalité de notre actif ou d'une acquisition par nous d'une autre société dans laquelle les porteurs de nos actions comportant droit de vote en circulation immédiatement avant l'opération sont propriétaires, immédiatement après l'opération, de titres représentant moins de 50 % des droits de vote de l'entité qui demeure.

DIRECTION

Administrateurs et membres de la direction

Le tableau suivant donne certains renseignements sur nos administrateurs et membres de la direction en date du présent prospectus.

<u>Nom</u>	<u>Âge</u>	<u>Poste</u>
Marcel LeBrun	30	Président, chef de la direction et administrateur
Peter G. Jollymore 2)3).....	61	Président du conseil d'administration
Allan Cameron	46	Vice-président, Technologie
Gerry Verner.....	36	Vice-président, Commercialisation et expansion de l'entreprise
Marjean Henderson	49	Vice-présidente et chef des finances
Doug Harrington	52	Vice-président, Ventes et service à la clientèle
Joe C. Culp 1)2).....	67	Administrateur
Carey Diamond 1)3)	46	Administrateur
Dr. Terence H. Matthews.....	57	Administrateur
Michael J. McCloskey	44	Administrateur
Robert E. Neal 1)	46	Administrateur
Gerald L. Pond 2)3).....	56	Administrateur
Paul Spruyt.....	37	Administrateur

-
- 1) Membre du comité de vérification
 - 2) Membre du comité de rémunération
 - 3) Membre du comité de régie d'entreprise

Le mandat de chacun des administrateurs susmentionnés expirera au moment de notre prochaine assemblée annuelle des actionnaires. Le texte qui suit résume les antécédents de chacun des administrateurs et membres de la direction.

Marcel LeBrun. M. LeBrun a co-fondé ImagicTV et occupe le poste de président, chef de la direction et siège au conseil d'administration depuis janvier 1998. De juin 1992 à décembre 1997, M. LeBrun a détenu divers postes au sein de NBTel, notamment celui de directeur général, Commerce électronique et d'autres postes supérieurs dans les domaines de la technologie, de la mise en marché et de la planification stratégique d'entreprise. M. LeBrun est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en génie électrique et informatique de l'University of New Brunswick. M. LeBrun réside à Fredericton (Nouveau-Brunswick).

Peter G. Jollymore. M. Jollymore a été nommé président du conseil d'administration et élu administrateur d'ImagicTV en janvier 1998. Il occupe aussi actuellement le poste de doyen intérimaire de la Faculty of Business de l'University of New Brunswick à Saint John (Nouveau-Brunswick). De 1967 jusqu'à sa retraite en décembre 1998, M. Jollymore a occupé divers postes, d'ingénieur concepteur à vice-président, auprès de NBTel et du membre de son groupe, Bruncor Inc. Il siège aux conseils d'administration de la Banque de développement du Canada et de Callistro Multimedia Inc., société de logiciels informatiques produisant des applications de vidéo sur demande. M. Jollymore est membre du conseil d'administration de CrossKeys Systems Corporation, fournisseur de logiciels de gestion de réseau dans le secteur des télécommunications. Il est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en ingénierie de la Mount Allison University et d'un baccalauréat en génie de la Technical University of Nova Scotia. M. Jollymore réside à Saint John (Nouveau-Brunswick).

Allan Cameron. M. Cameron a co-fondé ImagicTV et occupe le poste de vice-président, Technologie depuis janvier 1998. De mai 1978 à décembre 1997, M. Cameron a occupé divers postes, notamment des postes de planification technique et stratégique auprès de NBTel, où, entre autres choses, il a travaillé à la réalisation du projet Beacon/VideoActive^{MC} de NBTel à partir du déploiement de capacités d'accès à large bande au moyen du câble coaxial. M. Cameron est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en ingénierie et d'une maîtrise ès sciences en bio-ingénierie de l'University of New Brunswick. M. Cameron réside à Saint John (Nouveau-Brunswick).

Gerry Verner. M. Verner est vice-président, Commercialisation et expansion de l'entreprise d'ImagicTV depuis juillet 2000 et a occupé le poste de vice-président, Commercialisation et chef des finances d'ImagicTV, de novembre 1998 à juillet 2000. De mai 1986 à novembre 1998, M. Verner a occupé divers postes dans les domaines des technologies, de la commercialisation et de la gestion auprès de NBTel, notamment celui de directeur de la planification stratégique. Il est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en génie électrique et d'une maîtrise en administration des affaires de l'University of New Brunswick. M. Verner réside à Qispamsis (Nouveau-Brunswick).

Marjean Henderson. M^{me} Henderson est vice-présidente et chef des finances d'ImagicTV depuis le 31 juillet 2000. Du mois d'août 1997 à juillet 2000, M^{me} Henderson a occupé le poste de première vice-présidente et chef des finances de Nucentrix Broadband Network, Inc., fournisseur de services d'Internet à large bande sans fil et de télédistribution sans fil. D'avril 1996 à mai 1997, elle a occupé le poste de première vice-présidente et chef des finances de Panda Energy Corporation, société énergétique mondiale. De décembre 1993 à juin 1995, M^{me} Henderson a occupé le poste de première vice-présidente et chef des finances de Nest Entertainment, Inc., société qui s'occupe de production et de commercialisation de vidéos domestiques et de longs métrages. D'octobre 1997 à décembre 1993, M^{me} Henderson a été chef des finances de RCL Enterprises, Inc. et du membre de son groupe, Lyrick Studios, qui détient les droits sur le personnage « Barney the Purple Dinosaur », et qui est propriétaire et producteur de la série « Barney and Friends ». Elle est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'University of Texas. M^{me} Henderson est expert-comptable. Elle réside à Dallas, au Texas.

Doug Harrington. M. Harrington occupe le poste de vice-président, Ventes et service à la clientèle d'ImagicTV depuis avril 1998. De janvier 1997 à décembre 1997, M. Harrington a été vice-président chez Multi Media Publishing, société qui offre des services d'édition de magazines et de planification d'événements. De janvier 1987 à janvier 1997, il a occupé le poste de vice-président, Ventes et commercialisation d'Intellicall Inc., société qui s'occupe de conception, de fabrication et de distribution de produits de télécommunications à l'échelle mondiale. Avant janvier 1986, M. Harrington a occupé divers postes de vente et de direction auprès de Xerox Canada Ltée. M. Harrington est titulaire d'un baccalauréat en commerce de la St. Mary's University. M. Harrington réside à Fredericton (Nouveau-Brunswick).

Joe C. Culp. M. Culp a été élu administrateur d'ImagicTV en août 1999. Depuis 1990, il occupe le poste de président de Culp Communications Associates, société d'experts-conseils en gestion dans le secteur des télécommunications. M. Culp a été président de Lightnet, entreprise de télécommunications par fibres optiques appartenant à Southern New England Telephone Company (maintenant SBC Corporation) et CSX Corporation. Il a aussi été président de Rockwell International, fournisseur de commandes et de télécommunications électroniques. M. Culp siège actuellement au conseil d'administration de CrossKeys Systems et de deux sociétés fermées de télécommunications. Il a siégé au conseil consultatif du groupe des télécommunications de l'University of Texas, Arlington et de l'University of Arkansas. M. Culp réside à Austin, au Texas.

Carey Diamond. M. Diamond a été élu administrateur d'ImagicTV en janvier 2000. Depuis 1996, il occupe le poste de président et chef de la direction de Whitecastle Investments Limited, société de capital de risque fermée au Canada. De 1989 à 1996, il a été vice-président à la direction de Whitecastle. Il siège

actuellement aux conseils d'administration d'Alterna Technologies Group Inc. et de Texar Corporation, toutes deux des sociétés de haute technologie fermées. M. Diamond réside à Toronto (Ontario).

Dr. Terence H. Matthews. M. Matthews a été élu administrateur d'ImagicTV en janvier 1998. M. Matthews a fondé Société par actions de régime fédéral de réseaux Newbridge, société qui s'occupe de conception, de fabrication, de commercialisation et d'administration de solutions de réseaux longue portée, en mars 1986 et a occupé le poste de président du conseil d'administration et chef de la direction de Newbridge solution depuis sa création jusqu'à mai 2000. M. Matthews a co-fondé Mitel Corporation, concepteur et fabricant de systèmes de circuits intégrés de télécommunications. Il est aussi le directeur de Celtic House International. Depuis juin 2000, il est président du conseil et chef de la direction de March Networks Corp., société d'applications vidéo réseautées. M. Matthews siège au conseil d'administration de CrossKeys Systems. M. Matthews réside à Kanata (Ontario).

Michael J. McCloskey. M. McCloskey a été nommé administrateur d'ImagicTV en juillet 2000. Depuis juin 1999, M. McCloskey occupe le poste de chef de la direction et d'administrateur de Kana Communications Inc., société ouverte qui offre des outils de communication et de commerce avec la clientèle destinés aux entreprises électroniques. Avant de se joindre à Kana, M. McCloskey a occupé, de septembre 1996 à décembre 1998, divers postes de haute direction auprès de Genesys Telecommunications Laboratories, Inc., fournisseur de logiciels de gestion des rapports entre entreprises, notamment ceux de président, chef de l'exploitation, vice-président, Finances et international, chef des finances et secrétaire. De mai 1995 à septembre 1996, il a occupé le poste de vice-président, Finances, chef des finances et vice-président, Exploitation, auprès de Network Appliance, Inc., société de systèmes de stockage de données en réseau. M. McCloskey réside à Pleasanton, en Californie.

Robert E. Neal. M. Neal a été élu administrateur d'ImagicTV en juin 1999. Depuis juin 2000, il occupe le poste de président d'Innovatia Inc., société faisant partie de la division des activités en émergence d'Aliant qui se spécialise dans la mise au point et la vente de technologie architecturée autour d'Internet. M. Neal s'est joint à NBTel en 1979 et a depuis lors occupé divers postes au sein de NBTel et des membres de son groupe, notamment celui de vice-président de septembre 1998 à février 2000. M. Neal réside à Quispamsis (Nouveau-Brunswick).

Gerald L. Pond. M. Pond a été élu administrateur d'ImagicTV en janvier 1998. De novembre 1994 à mars 1999, M. Pond a occupé le poste de président et chef de la direction de Bruncor Inc. Depuis mars 1999, M. Pond occupe le poste de vice-président directeur d'Aliant, la société mère de NBTel. M. Pond est aussi président des groupes de technologie de l'information et du secteur des activités en émergence d'Aliant. Depuis juin 2000, M. Pond est aussi chef de la direction et administrateur de xwave Solutions Inc., membre du groupe d'Aliant qui offre des produits et services de technologie de l'information et d'intégration de systèmes et d'exploitation de centre de données. M. Pond réside à Rothesay (Nouveau-Brunswick).

Paul Spruyt. M. Spruyt a été nommé administrateur d'ImagicTV en juillet 2000. Depuis septembre 1999, il a occupé le poste de directeur général de VDSL Virtual Company d'Alcatel, société qui met au point la prochaine génération de réseaux pouvant transmettre des solutions de communications intégrées de la voix et des données de bout en bout. De novembre 1997 à août 1999, il a été directeur du projet Metallic Access Systems pour Alcatel et d'août 1995 à octobre 1997, il a été directeur du projet Twisted Pair Access Systems pour Alcatel. M. Spruyt réside à Heverlee, en Belgique.

Conseil d'administration

Nous avons actuellement un conseil d'administration composé de neuf personnes. Conformément à notre convention unanime entre actionnaires, les administrateurs suivants ont été nommés par les actionnaires indiqués en regard de leur nom :

<u>Candidat</u>	<u>Actionnaire</u>
Carey Diamond	Whitecastle
Terence H. Matthews	Celtic House
Robert E. Neal	Aliant
Gerald L. Pond	Aliant
Payl Spruyt	Alcatel

De plus, notre convention entre actionnaires prévoit que le chef de la direction doit être un administrateur et que le conseil d'administration doit être composé d'au moins trois administrateurs indépendants, un nommé par Aliant, Peter Jollymore et les autres, Joe C. Culp et Michael J. McCloskey, approuvés par Whitecastle et soit Aliant, soit Alcatel. Notre convention unanime entre actionnaires prendra automatiquement fin à la clôture du placement, et la composition du conseil d'administration ne sera dès lors plus assujettie à des ententes contractuelles.

Conformément aux dispositions de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, nos administrateurs sont autorisés à augmenter à l'occasion la taille du conseil d'administration et à fixer le nombre d'administrateurs, jusqu'à concurrence du nombre maximum de dix personnes prévu actuellement dans nos statuts de constitution, sans le consentement préalable des actionnaires. Chaque administrateur est élu à l'assemblée annuelle des actionnaires pour un mandat se terminant à la prochaine assemblée annuelle ou jusqu'à ce qu'un successeur soit élu ou nommé.

Comités du conseil

Notre conseil d'administration a établi un comité de vérification, un comité de rémunération et un comité de régie d'entreprise. Tous les comités de notre conseil d'administration ont été formés le 3 février 2000.

Notre comité de vérification doit comprendre au moins trois administrateurs, dont une majorité doit être des administrateurs indépendants et non membres de la direction selon les lois canadiennes applicables. Le comité de vérification se compose actuellement de MM. Joe Culp, Carey Diamond et Robert Neal. Le comité de vérification a pour mandat notamment :

- de faire des recommandations pour la nomination annuelle de nos vérificateurs;
- d'examiner l'indépendance de nos administrateurs;
- d'examiner nos états financiers vérifiés avec la direction et nos vérificateurs;
- d'évaluer les principes comptables que nous utilisons dans la présentation des informations financières; et
- d'examiner nos méthodes de vérification internes et le caractère adéquat de celles-ci.

Aux termes de notre régime d'options d'achat d'actions 2000, notre comité de rémunération doit comprendre au moins deux administrateurs non membres de notre personnel. Le comité de rémunération est actuellement composé de MM. Peter Jollymore, Gerald Pond et Joe Culp. Le mandat du comité consiste à établir les salaires, les primes au rendement et les autres formes de rémunération de nos administrateurs, membres de la direction, employés et consultants. Le comité de rémunération administre aussi notre régime

d'options d'achat d'actions et autres régimes d'avantages sociaux. La rémunération de notre chef de la direction et des employés qui relèvent directement de lui est examinée et approuvée par le conseil d'administration au complet. Aucun des membres de notre comité de rémunération n'est actuellement ni n'a été à aucun moment depuis notre création, un dirigeant ou un employé d'ImagicTV. Le comité de rémunération a approuvé la rémunération des cadres dirigeants énumérés sous la rubrique « Contrat de travail » ci-dessous. Avant la formation du comité de rémunération, toutes les décisions relatives à la rémunération des administrateurs, des dirigeants, des employés et des consultants et à l'administration des régimes d'actionnariat et autres régimes d'avantages sociaux relevaient uniquement du conseil d'administration.

Le comité de régie d'entreprise se compose de MM. Carey Diamond, Peter Jollymore et Gerald Pond. Le comité a pour mandat d'élaborer notre politique en matière de régie d'entreprise et d'en assurer le suivi, d'établir des procédures pour l'identification de nouveaux candidats au conseil d'administration, de développer et de mettre en place des procédures d'orientation pour les nouveaux administrateurs et d'évaluer l'efficacité de notre conseil d'administration et de ses comités.

Rémunération des administrateurs et des dirigeants

Les salaires, primes et autre rémunération que nous avons versés à nos membres de la direction et administrateurs, globalement en tant que groupe au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, ont totalisé environ 316 900 \$. Nos administrateurs ne reçoivent actuellement aucune rémunération au comptant en cette qualité, si ce n'est le remboursement des frais remboursables qu'ils engagent pour assister aux réunions du conseil ou d'un comité. Les administrateurs indépendants non-membres de la direction ont le droit de participer à notre régime d'options d'achat d'actions.

Le tableau suivant donne des renseignements pour les exercices terminés le 29 février 2000 et le 28 février 1999 et pour la période comptable terminée le 28 février 1998 sur la rémunération de notre chef de la direction actuel et de chacun de nos membres de la direction dont le total du salaire et de la prime excède 100 000 \$ CA pour l'exercice terminé le 29 février 2000. Sauf indication contraire, les montants indiqués dans le tableau ci-dessous sont exprimés en dollars US.

Tableau sommaire de la rémunération

<u>Nom et poste principal</u>	<u>Exercice 1)</u>	<u>Rémunération annuelle</u>		<u>Rémunération à long terme, gratifications</u>
		<u>Salaire (\$)</u>	<u>Autre rémunération annuelle (\$ 2)</u>	<u>Titres visés par des options (Nbre)</u>
Marcel LeBrun.....	2000	81 300 \$	7 050 \$	186 176
Président et chef de la direction	1999	68 700	4 400	—
	1998	9 400	—	116 360
Allan Cameron.....	2000	73 100	6 550	162 904
Vice-président, Technologie	1999	67 500	3 700	—
	1998	9 400	—	110 542
Doug Harrington 3).....	2000	69 600	6 250	69 816
Vice-président, Ventes et service à la clientèle	1999	60 000	2 600	104 724
	1998	—	—	—
Gerry Verner 4).....	2000	63 700	6 150	104 724
Vice-président, Commercialisation et expansion de l'entreprise	1999	15 200	—	69 816
	1998	—	—	—

- 1) Les montants sont calculés pour l'exercice ou la période applicable. Nous avons commencé nos activités en décembre 1997. Les montants indiqués pour 1998 visent la période depuis notre création jusqu'au 28 février 1998.
- 2) Les montants comprennent les sommes que nous avons versées pour égaliser les cotisations que nos membres de la direction ont faites au régime enregistré d'épargne-retraite et une allocation pour usage d'une automobile.
- 3) M. Harrington a joint notre société en avril 1998.
- 4) M. Verner a joint notre société en novembre 1998.

Options octroyées au cours du dernier exercice

Nous avons octroyé au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000 des options aux membres de la direction désignés dans le tableau sommaire de la rémunération selon les proportions suivantes :

Nom	Actions ordinaires visées par des options octroyées (Nbre)	% du total des options octroyées au cours de l'exercice 2000 (%)	Prix de levée (\$ par action)	Valeur marchande des actions ordinaires visées par des options à la date d'octroi 1)	Date d'expiration	Valeur actuelle à la date d'octroi 2)
				(\$ par action)		
Marcel LeBrun	116 360	8,3 %	1,63 \$	1,63 \$	17 décembre 2006	38 100 \$
	69 816	5,0	0,95	0,95	13 avril 2006	13 260
Allan Cameron	116 360	8,3	1,63	1,63	17 décembre 2006	38 100
	46 544	3,3	0,95	0,95	13 avril 2006	8 840
Doug Harrington	29 090	2,1	1,63	1,63	3 février 2007	9 525
	40 726	2,9	0,95	0,95	13 avril 2006	7 735
Gerry Verner.....	104 724	7,5	1,63	1,63	3 février 2007	34 290

- 1) Il n'existait aucun marché pour la négociation de nos actions ordinaires aux dates d'octroi des options. Par conséquent, les montants indiqués dans cette colonne correspondent à la juste valeur marchande de nos actions ordinaires à ces dates, telle qu'elle a été établie par notre conseil d'administration.
- 2) La valeur actuelle à la date d'octroi a été calculée à la date d'octroi selon le modèle de fixation des prix Black Scholes d'après la méthode de la valeur minimum, qui suppose l'absence de volatilité, et par l'application des hypothèses suivantes : un taux d'intérêt moyen pondéré de 5,76 %; un rendement de dividendes de 0 %; et une période prévisionnelle de quatre ans.

Total des options levées au cours du dernier exercice et valeur des options à la fin de l'exercice

Les membres de la direction désignés dans le tableau sommaire de la rémunération n'ont levé aucune option au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000. Le tableau suivant indique la valeur estimative au 29 février 2000 des options susceptibles et non susceptibles de levée que détiennent ces membres de la direction.

<u>Nom</u>	<u>Nombre d'actions ordinaires visées par des options non levées à la fin de l'exercice (Nbre)</u>		<u>Valeur des options en jeu non levées à la fin de l'exercice (\$) 1)</u>	
	<u>Susceptibles de levée</u>	<u>Non susceptibles de levée</u>	<u>Susceptibles de levée</u>	<u>Non susceptibles de levée</u>
Marcel LeBrun	58 180	244 356	60 000 \$	108 000 \$
Allan Cameron	55 271	218 175	57 000	89 000
Doug Harrington	26 181	148 359	27 000	109 000
Gerry Verner.....	17 454	157 086	12 000	36 000

- 1) La valeur d'une option « en jeu » représente la différence entre la juste valeur marchande estimative globale des actions ordinaires pouvant être émises à la levée de l'option et le prix de levée global de l'option. Il n'existait aucun marché pour la négociation de nos actions ordinaires au 29 février 2000. Par conséquent, le montant indiqué dans cette colonne correspond à la juste valeur marchande de nos actions ordinaires au 29 février 2000, soit 1,63 \$ (2,36 \$ CA) l'action, telle qu'elle a été établie par notre conseil d'administration.

Contrats de travail

MM. Marcel LeBrun, Allan Cameron, Gerry Verner et Doug Harrington, et M^{me} Marjean Henderson ont chacun conclu un contrat de travail avec nous en date du 17 juillet 2000.

Aux termes de ces contrats, chaque dirigeant reçoit le salaire de base annuel suivant : M. LeBrun, 220 000 \$; M. Cameron, 110 000 \$; M. Verner, 110 000 \$; M^{me} Henderson, 210 000 \$; et M. Harrington, 150 000 \$. Ces salaires de base sont sujets à révision par notre conseil d'administration, à son gré. De plus, ces dirigeants ont droit à une prime annuelle, jusqu'à concurrence de 50 % de leur salaire de base annuel, que le conseil d'administration peut établir à sa discrétion en fonction d'objectifs cibles en matière de bénéfice et de revenus, ainsi qu'en fonction du rendement individuel. De plus, aux termes du contrat de travail de M^{me} Henderson, elle a le droit de recevoir des options visant l'acquisition de 197 812 actions ordinaires. Aux termes du contrat de son travail, M. Harrington a déménagé à Raleigh, en Caroline du Nord.

En outre, aux termes de son contrat de travail respectif, chacun des dirigeants est lié à des clauses de non-concurrence pendant son emploi et pour une période de douze mois par la suite et à des restrictions en matière de confidentialité. Chaque contrat de travail prévoit qu'en cas de cessation d'emploi sans motif, le dirigeant a droit à des indemnités de départ mensuelles correspondant à son salaire de base pour une année, à la continuation des avantages sociaux pendant un an, à la quote-part de toute prime gagnée et à la levée des options acquises et des options non acquises qui auraient été par ailleurs acquises pendant la période de 12 mois suivant la date de cessation d'emploi. Dans le cas d'une cessation d'emploi avec motif, le dirigeant a le droit de recevoir son salaire et sa prime jusqu'à la date de cessation d'emploi et les options acquises à l'égard desquelles il avait fourni un avis de levée avant la date de cessation d'emploi.

Dans le cas d'un changement de contrôle de notre part, défini comme l'acquisition par une personne de 51 % ou plus de nos actions comportant droit de vote en circulation, nous pouvons mettre fin à l'emploi d'un dirigeant. Chacun des dirigeants a aussi le droit de mettre fin à son emploi en cas de changement de contrôle, mais en pareil cas il a droit à une indemnité de départ correspondant à son salaire de base accumulé, à

la quote-part de toute prime gagnée et au droit de lever, dans les 90 jours, les options qui lui ont été accordées, peu importe la date d'acquisition.

Nous avons souscrit une police d'assurance collaborateur essentiel d'environ 1 million de dollars CA par personne à l'égard de MM. Marcel LeBrun et Allan Cameron.

Régimes d'options

Nous maintenons actuellement un régime d'options d'achat d'actions et prévoyons en ajouter un nouveau. Chacun de ces régimes vise à recruter, à conserver et à motiver les employés, membres de la direction, administrateurs et consultants de notre société. Le comité de rémunération de notre conseil d'administration administre les régimes d'options. Le comité de rémunération établit, notamment, la durée, les périodes d'acquisition et le prix des options octroyées aux termes du régime. À la date du présent prospectus, des options visant l'acquisition de 3 037 171 actions à un prix de levée moyen pondéré de 1,68 \$ l'action ont été octroyées aux termes des régimes.

Régime d'options d'achat d'actions du personnel

Notre régime d'options d'achat d'actions actuel a été adopté en février 1998 puis modifié le 17 décembre 1999. Il prévoit l'octroi d'options aux employés, membres de la direction, administrateurs et consultants de notre société. Les options octroyées aux employés ont généralement les modalités suivantes. Toutes les options octroyées aux termes du régime ont une durée maximum de sept ans. Par le passé, le prix de levée par action de chaque option a été établi par le comité de rémunération selon la valeur de notre société, tel que le détermine notre conseil d'administration, et le nombre de nos actions alors en circulation. Si nous mettons fin à l'emploi d'un titulaire d'options sans motif, la tranche acquise de l'octroi pourra être levée pendant le reste de la durée de l'option, jusqu'à concurrence de 60 jours. Si nous mettons fin à l'emploi d'un titulaire d'options pour un motif valable, toute option détenue par ce titulaire d'options prend immédiatement fin, qu'elle soit susceptible de levée ou non. Si le titulaire d'options décède, les options acquises peuvent être levées pendant le reste de la durée de l'option, jusqu'à concurrence d'un an. En cas de retraite du titulaire d'options, les options acquises peuvent être levées par le titulaire d'options pendant le reste de la durée de celles-ci, jusqu'à concurrence de 60 jours. En cas d'incapacité, le titulaire d'options peut lever les options acquises pendant le reste de la durée de celles-ci, jusqu'à concurrence de six mois. Les options non acquises expirent à la cessation d'emploi, peu importe la raison. Les modalités des options octroyées aux dirigeants mentionnées à la rubrique « Contrats de travail » sont décrites sous cette rubrique.

Régime d'options d'achat d'actions 2000

Nous nous proposons d'adopter un nouveau régime d'options d'achat d'actions qui ne touchera pas les options octroyées aux termes de notre régime existant. Notre nouveau régime remplacera le régime existant et aucune nouvelle option ne sera octroyée aux termes du régime existant. Le comité de rémunération de notre conseil d'administration administrera le nouveau régime et déterminera, notamment, l'admissibilité des personnes à participer au régime, les périodes d'acquisition et d'autres caractéristiques de chaque option. Le nouveau régime prévoira l'octroi d'options aux employés, membres de la direction, administrateurs et consultants d'ImagicTV et des membres de son groupe. Les options d'achat d'actions incitatives et les options d'achat d'actions non visées seront offertes aux résidents des États-Unis.

Les options détenues par une personne aux termes du nouveau régime, ainsi que toute autre option octroyée à cette personne, ne peuvent à aucun moment excéder 5 % du nombre global de nos actions ordinaires en circulation à l'occasion. Le nombre maximum d'actions pouvant être émises aux termes du nouveau régime est de 1 879 185, sous réserve des approbations nécessaires. Les options octroyées aux termes du nouveau régime auront une durée maximale de 10 ans et un prix de levée correspondant au moins à la juste valeur marchande de nos actions ordinaires à la date de l'octroi ou à 110 % de la juste valeur marchande dans le cas

d'une option d'achat d'actions incitative octroyée à un employé qui possède des actions ordinaires conférant plus de 10 % des droits de vote en circulation.

Aux termes du nouveau régime, en cas de changement de contrôle de notre société, notre conseil d'administration sera notamment autorisé, sans autre formalité ni consentement nécessaire de la part d'un titulaire d'options, à devancer l'acquisition de toutes les options de sorte qu'elles deviennent immédiatement susceptibles de levée.

Options en circulation visant l'acquisition d'actions

Le tableau suivant fait état, au 30 septembre 2000, de nos options en circulation octroyées à nos membres de la direction, administrateurs et employés ainsi qu'à d'autres personnes :

	Nombre d'actions ordinaires visées par une option	Prix de levée par action ordinaire 1)	Date d'expiration
Membres de la direction (5 personnes au total)	331 626	0,57 \$	5 janvier 2005 au 1 ^{er} avril 2005
	226 902	0,91	30 novembre 2005 au 13 avril 2006
	564 346	1,56	17 décembre 2006 au 31 juillet 2007
Administrateurs non membres de la direction (3 personnes au total)	75 634	1,56	23 mars 2007 au 10 août 2007
Employés (176 personnes au total)	343 262	0,57	5 janvier 2005 au 13 octobre 2005
	611 181	0,91	23 novembre 2005 au 30 septembre 2006
	94 252	1,14	1 ^{er} octobre 2006 au 6 décembre 2006
	625 319	1,56	17 décembre 2006 au 13 juillet 2007
	164 649	11,17	19 juin 2007 au 13 septembre 2007

- 1) La valeur marchande ne peut être établie puisqu'aucune action ordinaire n'a jamais été négociée dans le public à la date de l'octroi. Nous sommes d'avis que le prix de levée correspond à la juste valeur marchande des actions ordinaires à la date de l'octroi.

Indemnisation des administrateurs et des dirigeants

Aux termes de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, nous sommes autorisés à indemniser nos administrateurs et dirigeants et anciens administrateurs et dirigeants quant aux frais et dépenses, y compris les sommes versées pour transiger sur un procès ou exécuter un jugement dans une action ou des poursuites civiles, pénales ou administratives auxquelles ils sont parties en raison de leur poste en cette qualité, y compris

les actions contre nous. Pour avoir droit à une indemnisation aux termes de cette loi, l'administrateur ou le dirigeant doit avoir agi avec intégrité et de bonne foi au mieux de nos intérêts. Dans le cas d'action ou de poursuites pénales ou administratives entraînant le paiement d'une amende, l'administrateur ou le dirigeant doit avoir de bonnes raisons de croire que sa conduite était conforme à la loi.

Aux termes de nos règlements administratifs, nous pouvons indemniser nos administrateurs actuels et anciens, ainsi que nos dirigeants, employés et mandataires actuels et anciens, dans toute la mesure permise par la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Nos règlements administratifs nous autorisent à souscrire et à maintenir une assurance pour le compte de nos administrateurs, dirigeants, employés et mandataires actuels et anciens contre toute responsabilité qu'ils peuvent engager dans le cadre de leurs fonctions. Nous sommes d'avis que les dispositions de nos règlements administratifs sont nécessaires pour recruter et conserver des administrateurs et des dirigeants compétents.

Actuellement, il n'existe aucun litige ni aucune poursuite en cours à l'égard duquel un administrateur, un dirigeant ou un employé actuel ou ancien peut demander une indemnisation. De plus, nous n'avons connaissance d'aucun litige imminent susceptible d'entraîner des demandes d'indemnisation. Nous avons souscrit une police d'assurance-responsabilité couvrant nos administrateurs et dirigeants.

OPÉRATIONS ENTRE PERSONNES APPARENTÉES

Le texte qui suit décrit les opérations importantes conclues entre nous et nos administrateurs, membres de la direction, actionnaires et les membres du groupe de nos actionnaires. Toutes les opérations futures entre nous et l'une ou l'autre de ces parties seront sous réserve de l'approbation d'une majorité des membres désintéressés de notre conseil d'administration.

Ententes de technologie

Le 1^{er} janvier 1998, nous avons conclu une entente de transfert de technologie avec NBTel, aux termes de laquelle NBTel nous a transféré une propriété intellectuelle liée à la radiodiffusion numérique en contrepartie de 2 327 200 actions ordinaires de catégorie A. NBTel était propriétaire de la totalité de nos actions ordinaires au 1^{er} janvier 1998 et elle était une filiale en propriété exclusive de Bruncor Inc., société ouverte canadienne. Étant donné que l'opération a eu lieu entre sociétés sous contrôle commun, la valeur comptable du transfert d'actif a été de néant aux fins de la comptabilité. Nous avons estimé que la juste valeur de la propriété intellectuelle transférée se chiffrait à environ 1 330 000 \$ au moment du transfert. Le 5 janvier 1998, nous avons conclu une entente de développement avec NBTel et une filiale de Celtic House International, société fermée de capital de risque non liée à NBTel. Aux termes de cette entente, NBTel et la filiale de Celtic House nous ont conjointement mandatés et ont convenu de fournir jusqu'à 4 millions de dollars CA en financement dans le cadre d'un projet de recherche, pour effectuer des travaux de recherche et de développement sur cette propriété intellectuelle. Aux termes de l'entente de développement, toute la technologie développée dans le cadre de ce projet de recherche demeurerait la propriété de NBTel et de la filiale de Celtic House. À la même date, nous avons conclu une entente d'option de transfert de technologie. Aux termes de cette entente, NBTel et la filiale de Celtic House nous ont octroyé une option d'acquérir la technologie développée dans le cadre de l'entente de développement auprès de NBTel et de la filiale de Celtic House en contrepartie de l'émission d'un certain nombre de nos actions ordinaires. Parallèlement à la signature de l'entente de développement, M. Terence H. Matthews, le propriétaire de Celtic House, est devenu un administrateur d'ImagicTV.

Au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999, nous avons reçu 2 800 000 \$ CA aux termes de l'entente de développement. Le 5 janvier 1999, nous avons levé notre option d'acquérir la technologie développée dans le cadre du projet de recherche et émis 1 890 850 actions ordinaires à NBTel et 1 890 850 actions ordinaires à Celtic House, d'une valeur attribuée de 2 800 000 \$ CA, soit le montant au comptant que nous avons reçu aux termes de l'entente de développement. À la levée de l'option, l'entente de

développement et l'entente d'option de transfert de technologie ont pris fin. La somme au comptant reçue aux termes de l'entente de développement a d'abord été comptabilisée en tant que passif lorsqu'elle a été reçue, puis en tant que capital libéré pour les 3 781 700 actions ordinaires émises à la levée de l'option.

Le 19 avril 1999, nous avons conclu une convention de licence avec NBTel. Aux termes de cette entente, NBTel a obtenu une licence non exclusive perpétuelle d'utilisation de DTV Manager dans la province du Nouveau-Brunswick, en contrepartie de 500 000 \$ CA au comptant et de paiements non récurrents futurs par abonné passant de 150 \$ CA à 80 \$ CA en fonction du nombre d'abonnés actifs de NBTel pour DTV Manager au Nouveau-Brunswick. En outre, la convention de licence prévoit un paiement annuel de frais de services de maintenance et d'assistance technique d'un montant égal à 20 % du total des frais de licence, y compris les frais initiaux et les redevances cumulatives des abonnés. Si NBTel le demande, nous avons convenu de fournir des services de conseil et de formation à nos taux alors pratiqués. En avril 2000, NBTel a effectué son premier paiement de 100 000 \$ CA pour les services de maintenance et d'assistance technique.

Le 16 décembre 1999, NBTel a cédé la convention de licence à sa société mère, Aliant Inc., et nous avons modifié la convention afin d'y inclure une licence d'utilisation de notre produit pcVu et d'élargir le territoire géographique visé par la licence aux provinces de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve sur une base exclusive. Dans le cadre de la cession et modification, Aliant a convenu de nous verser une contrepartie de 900 000 \$ CA au comptant, dont 500 000 \$ CA ont été versés le 31 janvier 2000 et 400 000 \$ CA sont exigibles en versements de 200 000 \$ CA chacun les 31 janvier 2001 et 2002. Aux termes de la convention modifiée, les paiements non récurrents futurs par abonné en fonction du nombre d'abonnés s'appliquent aussi aux abonnés des provinces de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve. Conformément à la convention modifiée, MTT, l'entreprise de services locaux titulaire dans la province de la Nouvelle-Écosse et filiale de Aliant, a concédé des licences et a déclaré son intention de diffuser commercialement notre logiciel DTV Manager.

En outre, nous avons fourni à NBTel et à Aliant des décodeurs au prix ou à peu près au prix coûtant. Nous avons reçu aucun revenu au cours de l'exercice 1998, 462 000 \$ au cours de l'exercice 1999, 180 000 \$ au cours de l'exercice 2000 et 1,0 million de dollars pour les six mois terminés le 31 août 2000 provenant de la vente des décodeurs à NBTel et à Aliant.

En novembre 1999, nous avons conclu une entente de licence avec Société par actions de régime fédéral de réseaux Newbridge, un de nos principaux actionnaires. Aux termes de cette entente, Newbridge a reçu une licence d'utilisation de DTV Manager à des fins d'essais privés dans six bancs d'essais en laboratoire. La licence permettait aussi à Newbridge d'utiliser DTV Manager lors de démonstrations de vente et de mise en marché de ses produits matériels. En contrepartie de la licence, nous avons obtenu de l'équipement de commutation de Newbridge qui permet la transmission prioritaire de communications téléphoniques, Internet et télévisuelles dans des environnements réseautés à haute vitesse. Nous nous sommes servis de cet équipement à des fins de recherche et de développement. L'opération a été comptabilisée à la juste valeur marchande de l'équipement, totalisant 103 000 \$. Dans le cadre de cette opération, nous avons comptabilisé des produits tirés des droits de licence au même montant. En février 2000, nous avons modifié cette entente de licence afin de permettre à Newbridge d'acquérir d'autres licences d'utilisation sur site de 12 mois à des fins de démonstration. Au 31 août 2000, nous avons reçu une contrepartie au comptant globale de 40 000 \$ CA pour ces licences additionnelles et de 17 000 \$ pour une licence d'essai de 90 jours. Nous fournissons aussi actuellement à Newbridge des décodeurs pour des bancs d'essais en laboratoire au prix ou à peu près au prix coûtant. Nous avons reçu 23 000 \$ au cours de l'exercice 2000 et 17 000 \$ pour les six mois terminés le 31 août 2000 provenant de la vente des décodeurs à Newbridge.

Financements, prêts et arrangements intersociétés

Au cours de l'exercice terminé le 28 février 2000, par suite d'une demande déposée par Newbridge, le Ministre du Développement économique, du Tourisme et de la Culture du Nouveau-Brunswick, nous a

indirectement accordé un prêt du gouvernement, ou le prêt remboursable, d'un montant de 2 560 000 \$ CA et un prêt-subvention d'un montant de 640 000 \$ CA pour nous aider à créer des emplois de recherche et de développement dans la province du Nouveau-Brunswick. Il a été renoncé entièrement au remboursement du prêt-subvention et ce dernier a été comptabilisé dans l'état des résultats comme une remise de dette. Le prêt remboursable est remboursable en versements annuels égaux de 1,5 % des produits tirés des droits de licence de l'exercice qui précède immédiatement et le solde, s'il en est, est exigible le 25 février 2006. Le prêt remboursable est sans intérêt jusqu'au 25 février 2006 et, s'il n'est pas payé à cette date, portera par la suite un intérêt annuel de 6,3 %. Au 31 août 2000, nous n'avons pas fait ni n'avons été tenus de faire des paiements aux termes du prêt remboursable.

De plus, nous pouvons perdre le bénéfice du terme quant au remboursement du prêt remboursable si le nombre total de nos employés à plein temps dans la province du Nouveau-Brunswick tombe sous les 60 employés à tout moment pendant notre exercice en cours et sous les 92 employés à tout moment pendant notre prochain exercice, qui se terminera le 28 février 2002. Au 31 août 2000, nous comptons environ 143 employés à plein temps dans la province du Nouveau-Brunswick.

Au cours de l'exercice 1999 et de l'exercice 2000, nous avons émis à nos actionnaires existants un total de 4 509 223 actions ordinaires moyennant une contrepartie globale de 4 116 000 \$ dans le cadre des droits privilégiés de souscription accordés aux termes de notre convention unanime des actionnaires. Ces droits privilégiés de souscription, qui ne s'appliquent pas au présent placement et qui prendront fin à la réalisation du présent placement, prévoient que les porteurs de nos actions comportant droit de vote existantes peuvent souscrire une partie de toute nouvelle émission de nos titres d'un montant correspondant à leur pourcentage de propriété de nos actions comportant droit de vote. De ces 4 509 223 actions ordinaires émises, 2 618 373 ont été émises à Aliant, 1 454 500 ont été émises à Alcatel et 436 350 ont été émises à Celtic House.

En septembre 2000, nous avons émis des bons de souscription d'actions ordinaires à quatre de nos principaux actionnaires existants et à un autre actionnaire moyennant un prix d'achat global de 10 000 000 \$. Ces bons de souscription ont été automatiquement exercés en octobre 2000. Conformément aux modalités des bons de souscription, chaque porteur de bons de souscription avait le droit de recevoir à l'achèvement d'une vente d'actions ordinaires à des investisseurs externes, sans aucune autre contrepartie, un nombre d'actions par bon de souscription qui reflétait le prix versé par action ordinaire par les investisseurs externes. Par suite de la vente en octobre 2000 d'actions ordinaires à America Online à 11,00 \$ l'action, 1,11 action ordinaire par bon de souscription a été émise à l'exercice des bons de souscription, ce qui a entraîné l'émission du nombre suivant d'actions ordinaires à ces quatre actionnaires principaux : 205 157 à Alcatel, 371 001 à Aliant, 126 312 à Celtic House et 137 727 à Whitecastle.

Au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, nous avons prêté l'encaisse excédentaire à Aliant et reçu des intérêts de 87 000 \$. Ces avances étaient non garanties et payables sur demande, et portaient intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 0,06 %.

Baux

NBTel nous sous-loue une partie de nos principaux bureaux de direction. Des quelque 22 000 pieds carrés que nous occupons à nos bureaux de direction principaux, nous sous-louons à bail environ 17 000 pieds carrés de NBTel à un coût approximatif de 235 000 \$ par année. Le bail de cette installation expire en février 2001, sous réserve d'une option de reconduction d'une année additionnelle. Voir la rubrique « Activités—Installations ».

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Le tableau suivant donne des renseignements sur la propriété véritable de nos actions ordinaires au 6 octobre 2000, telle qu'elle est rajustée pour tenir compte de la vente de 4 750 000 actions ordinaires dans le cadre du présent placement, par :

- chaque personne ou entité dont nous savons qu'elle est propriétaire véritable de plus de 10 % de nos actions ordinaires en circulation; et
- tous nos administrateurs et membres de la direction en tant que groupe.

Aux fins du tableau suivant, « propriété véritable » s'entend du pouvoir exclusif ou partagé d'exercer ou de donner des directives quant à l'exercice des droits de vote afférents à un titre ou de disposer ou de demander la disposition d'un titre. Une personne est réputée être le propriétaire véritable des titres pouvant être acquis dans les 60 jours de la date du présent prospectus. Les actions ordinaires visées par des options, des bons de souscription ou des droits qui sont actuellement susceptibles de levée ou d'exercice dans les 60 jours sont réputées en circulation pour le calcul du pourcentage de propriété de la personne qui détient ces options, bons de souscription ou droits, mais ne sont pas réputées en circulation pour le calcul du pourcentage de propriété de toute autre personne. Les montants et pourcentages sont établis en fonction de 19 831 780 actions ordinaires en circulation au 6 octobre 2000.

<u>Nom et adresse du propriétaire véritable</u>	<u>Titre de la catégorie</u>	<u>Nombre d'actions détenues en propriété véritable</u>	<u>Pourcentage d'actions détenues en propriété véritable</u>	
			<u>Avant le placement</u>	<u>Après le placement</u>
Aliant Inc. (détenue par l'intermédiaire d'Aliant Horizons Inc.) 1) One Brunswick Square, 19 ^e étage Saint John (Nouveau-Brunswick) E2L 4R5	ordinaire	7 209 751	36,35 %	29,33 %
Compagnie Financière Alcatel (détenue par l'intermédiaire de sa filiale Alcatel Canada Inc.) 600 March Road Kanata (Ontario) K2K 2E6	ordinaire	3 986 857	20,10	16,22
Celtic House International (détenue par l'intermédiaire de 506048 N.B. Ltd.) 555 Legget Drive, bureau 211 Kanata (Ontario) K2K 3X3	ordinaire	2 454 676	12,38	9,99
Whitecastle Investments Limited 2) 22 St.Clair Avenue East, bureau 1010, Toronto (Ontario) M4T 2S3	ordinaire	2 464 927	12,43	10,03
Administrateurs et membres de la direction, en tant que groupe (13 personnes)	ordinaire	436 525	2,17	1,78

1) Aliant Inc. est la société mère de NBTel.

2) Aux termes d'une convention de vote fiduciaire qui prendra fin à la clôture du placement, Whitecastle exerce un contrôle effectif sur les droits de vote afférents à 1 549 810 actions ordinaires additionnelles.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Parallèlement à la clôture du placement, nous procéderons à un reclassement de notre capital-actions de manière à ce qu'il se compose d'actions ordinaires et d'actions privilégiées, pouvant être émises en série. Ce reclassement sera effectué par la modification de nos statuts de constitution peu avant la conclusion du présent placement afin de convertir chacune de nos actions ordinaires de catégorie A, actions ordinaires de catégorie B et actions ordinaires de catégorie C existantes en une seule nouvelle catégorie d'actions ordinaires. Nous créerons aussi une catégorie d'actions privilégiées. Après le reclassement et avant la conclusion du présent placement, chacune des nouvelles actions ordinaires en circulation sera divisée en de nouvelles actions ordinaires sur une base présumée de 1,1636 action pour 1.

Actions ordinaires

Après le reclassement de notre capital-actions et la division d'actions, notre capital-actions autorisé aux fins d'émission consistera en un nombre illimité d'actions ordinaires. Chacune de nos actions ordinaires en circulation sera assortie d'une voix aux assemblées de nos actionnaires et donnera droit à des dividendes, sous réserve de leur déclaration par notre conseil d'administration. Sous réserve des droits des porteurs d'actions de quelque catégorie de rang supérieur aux actions ordinaires, les porteurs de nos actions ordinaires auront le droit de recevoir le reste de nos biens ou de notre actif en cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de notre société. Un porteur d'actions ordinaires n'aura aucun droit préférentiel de souscription ou droit de rachat ou de conversion à la conclusion du présent placement.

L'agent chargé de la tenue des registres et agent des transferts de nos actions ordinaires au Canada est Compagnie Trust CIBC Mellon à son principal bureau de transfert d'actions et d'obligations à Toronto (Ontario) et le coagent des transferts et agent chargé de la tenue des registres de nos actions ordinaires aux États-Unis est Chase Mellon Shareholder Services, LLC à ses bureaux situés à New York (New York).

Actions privilégiées

Notre conseil d'administration sera habilité, sans autre formalité de la part des actionnaires, à émettre un nombre illimité d'actions privilégiées en une ou plusieurs séries. Ces actions privilégiées peuvent donner droit à des dividendes préférentiels ou à une priorité en cas de liquidation sur les actions ordinaires. Le conseil d'administration pourra fixer les désignations, pouvoirs, priorités, privilèges et droits relatifs, participatifs, facultatifs ou spéciaux se rattachant aux actions privilégiées émises, notamment toute réserve, limitation ou restriction. Parmi les droits spéciaux pouvant se rattacher à une série d'actions privilégiées, citons les droits de dividendes, les droits de conversion, les droits de vote, les conditions de rachat et les priorités en cas de liquidation, chacun ayant priorité sur les droits des actions ordinaires. L'émission d'actions privilégiées pourrait diminuer le cours des actions ordinaires et peut nuire aux droits de vote et autres droits des porteurs actions ordinaires. L'émission d'actions privilégiées pourrait aussi avoir pour effet de retarder ou d'empêcher un changement de contrôle de notre société.

ACTIONS ADMISSIBLES À DES FINS DE PLACEMENT FUTUR

À la conclusion du présent placement, un total de 24 581 780 actions ordinaires seront en circulation, dans l'hypothèse où les preneurs fermes ne lèvent pas leur option pour attributions excédentaires ou qu'il n'y a pas de levée d'options en cours. La vente ou la disponibilité aux fins de vente dans un marché public d'un nombre important de nos actions ordinaires pourrait nuire aux cours en vigueur de nos actions ordinaires et compromettre notre capacité à recueillir des capitaux ou à faire des acquisitions au moyen de l'émission de nos actions ordinaires. Tel qu'il est décrit ci-dessous, la totalité de nos actions ordinaires actuellement en circulation ne pourront être revendues immédiatement après le présent placement en vertu de restrictions contractuelles ou légales en matière de revente.

Restrictions en matière de revente aux États-Unis

Toutes les 4 750 000 actions ordinaires vendues dans le cadre du présent placement seront librement négociables sans restriction aux termes de la loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933*, sauf par des membres du même groupe au sens de l'expression « affiliates » dans la Rule 144 en vertu de la *Securities Act*.

Pour les motifs indiqués ci-dessous, nous croyons que les actions ordinaires actuellement en circulation suivantes seront admissibles aux fins de revente dans un marché public aux États-Unis aux moments suivants :

	<u>Nombre d'actions</u>
À la date du présent prospectus	—
180 jours après la date du présent prospectus	18 468 186
À compter d'octobre 2001.....	1 363 590

Les porteurs d'environ 19 831 780 actions ordinaires ont conclu des ententes de blocage aux termes desquelles ils ont convenu, sous réserve de certaines exceptions limitées, de ne pas vendre ni transférer leurs actions ordinaires pendant une période de 180 jours à compter de la date du présent prospectus, sans avoir obtenu d'abord le consentement de Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated pour le compte des preneurs fermes. Merrill Lynch peut renoncer à cette disposition de blocage à l'égard d'un ou de plusieurs actionnaires à tout moment ou de temps à autre sans préavis. Pour une description de ces ententes de blocage, se reporter à la rubrique « Prise ferme ».

Nous sommes d'avis que, à la conclusion du présent placement, 18 420 425 actions ordinaires actuellement en circulation seront détenues par des personnes qui ont souscrit leurs actions à l'extérieur des États-Unis dans des opérations dispensées des exigences d'inscription aux États-Unis aux termes de la Regulation S adoptée en vertu de la *Securities Act*. Aux termes des ententes de blocage et, dans le cas des membres de notre groupe, des dispositions de la Rule 144 adoptée en vertu de la *Securities Act*, ces actions ordinaires seront disponibles aux fins de vente dans le marché public aux États-Unis à compter de 180 jours après la date du présent prospectus, sous réserve, dans le cas des membres de notre groupe, des limites de la Rule 144 commentées ci-dessous, autres que l'exigence relative à la période de détention d'une année.

Nous sommes d'avis qu'à la conclusion du présent placement, des résidents des États-Unis détiendront 1 411 355 actions ordinaires actuellement en circulation qu'ils ont souscrites dans le cadre de placements privés, lesquelles actions sont considérées comme des « titres restreints » au sens de l'expression « restricted securities » aux fins de la Rule 144. Aux termes des ententes de blocage et des dispositions de la Rule 144 adoptée en vertu de la *Securities Act*, ces actions ordinaires seront disponibles aux fins de vente dans le marché public aux États-Unis, quant à 47 765 actions, à compter de 180 jours après la date du présent prospectus et quant à 1 363 590 actions, à compter d'octobre 2001, sous réserve des limitations de la Rule 144.

En général, aux termes de la Rule 144, telle qu'elle est en vigueur à la date du présent prospectus, une personne, y compris un membre de notre groupe, qui a été propriétaire véritable d'actions ordinaires pendant au moins une année sera autorisé à vendre, au cours de toute période de trois mois, un nombre d'actions qui, ajouté aux ventes d'actions ordinaires auxquelles les ventes de cette personne doivent être ajoutées, n'excède pas le plus élevé :

- de 1 % de nos actions ordinaires alors en circulation, soit environ 245 818 actions ordinaires lors de la conclusion du présent placement; ou
- du volume des opérations hebdomadaires moyen relatif aux actions ordinaires sur le marché national NASDAQ au cours des quatre semaines civiles qui précèdent immédiatement le dépôt d'un formulaire 144 à l'égard de cette vente.

Les ventes de titres restreints aux termes de la Rule 144 sont aussi assujetties aux exigences concernant les modalités de vente, les avis et la disponibilité d'informations publiques à jour nous concernant.

En général, aux termes de la Rule 144(k), une personne qui n'est pas un membre de notre groupe à tout moment pendant la période de trois mois qui précède une vente, et qui a été propriétaire véritable pendant au moins deux ans des actions devant être vendues, a le droit de vendre des actions considérées comme des « titres restreints », sans avoir à se conformer aux dispositions en matière de limitation de volume, de modalités de vente, d'avis et d'informations publiques à jour de la Rule 144.

Nos administrateurs, dirigeants et employés peuvent se prévaloir de la Rule 701 pour revendre des actions ordinaires qui leur ont été émises, aux termes de régimes d'avantages compensatoires écrits ou de contrats écrits relatifs à leur rémunération. Nous sommes d'avis qu'à la conclusion du présent placement, la Rule 701 s'appliquera à environ 10 473 actions ordinaires en circulation. La Rule 701 s'appliquera aussi aux actions ordinaires acquises à la levée d'options octroyées avant la date du présent prospectus, y compris les levées postérieures à la date du présent prospectus. Les actions ordinaires émises sur la foi de la Rule 701 sont considérées comme des « titres restreints » et, sous réserve des ententes de blocage de 180 jours décrites ci-dessus, pourront être vendues dès l'expiration d'un délai de 90 jours à compter de la date du présent prospectus :

- par des personnes qui ne sont pas membres de notre groupe, sous réserve seulement des dispositions concernant les modalités de vente de la Rule 144; et
- par des personnes réputées être des membres de notre groupe aux termes de la Rule 144, sans avoir à se conformer à l'exigence de la période de détention minimum d'un an.

Nous entendons déposer auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (« SEC ») une déclaration d'inscription sur formulaire S-8 visant notre nouveau régime d'options d'achat d'actions après la date du présent prospectus. La déclaration d'inscription sur formulaire S-8 permettra aux porteurs d'actions ordinaires qui sont émises en vertu de notre nouveau régime d'options d'achat d'actions de revendre ces actions ordinaires dans le marché public, sous réserve des ententes de blocage conclues par des titulaires d'options.

Restrictions relatives à la revente au Canada

À la conclusion du présent placement, les résidents canadiens détiendront 18 420 425 actions ordinaires actuellement en circulation et des options visant l'acquisition de 2 527 630 actions ordinaires, sauf les actions ordinaires acquises dans le cadre du présent placement. Aux termes des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables, ces actions ordinaires ou actions ordinaires pouvant être émises à la levée de ces options peuvent être sous réserve des restrictions de revente auxquelles les actions ordinaires ne peuvent être vendues ni autrement aliénées contre valeur au Canada qu'aux termes d'un prospectus, d'une dispense discrétionnaire ou d'une dispense prévue par la loi dont on ne peut se prévaloir que dans des circonstances limitées précises, jusqu'à ce que nous ayons obtenu la qualité d'émetteur assujetti pendant au moins 12 mois ou

18 mois dans le cas d'une « personne de contrôle » aux termes des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables, dans la province de résidence de cet actionnaire ou titulaire d'options. Des modifications législatives ont été proposées au Canada qui, si elles sont promulguées dans leur version proposée, pourraient éliminer ou réduire ces périodes de détention selon le lieu de résidence de l'actionnaire vendeur et le territoire dans lequel l'actionnaire se propose de vendre les actions ordinaires. On ne peut prévoir avec certitude quand les règles proposées prendront effet ni si elles auront un effet rétroactif dans l'éventualité où elles seraient adoptées après la conclusion du présent placement.

CERTAINES INCIDENCES FISCALES CANADIENNES ET AMÉRICAINES

Porteurs des États-Unis

Le sommaire suivant porte sur les principales incidences fiscales fédérales canadiennes et américaines qui s'appliquent généralement à l'acquisition, à la propriété et à la disposition d'actions par un porteur américain (au sens donné ci-dessous) :

- qui est un résident des États-Unis et non un résident du Canada aux fins de la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis d'Amérique (la « convention »);
- qui est autrement admissible à tous les avantages en vertu de la convention; et
- dont les actions, aux fins de la convention, ne se rattachent pas effectivement à un établissement stable ou à une base fixe au Canada.

Aux fins des présentes, un « porteur des États-Unis » s'entend d'un propriétaire véritable d'actions qui est, aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis :

- un citoyen des États-Unis ou une personne qui réside dans ce pays;
- une société par actions ou une société de personnes organisée aux États-Unis ou aux termes des lois des États-Unis ou dans un État de ce pays (y compris le District de Columbia);
- une succession dont le revenu, quel qu'en soit la source, est assujéti à l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis; ou
- une fiducie si, en général, la fiducie est assujéti à la surveillance principale d'un tribunal des États-Unis et au contrôle d'une ou plusieurs personnes des États-Unis au sens de l'article 7701(a)(30) du Internal Revenue Code of 1986 des États-Unis, dans sa version modifiée (le « US Internal Revenue Code »).

Le présent sommaire se fonde sur la législation et la réglementation fiscales fédérales des États-Unis, et les décisions administratives et judiciaires, en date des présentes, lesquelles sont toutes sujettes à modification ou à interprétation divergente, avec effet rétroactif possible, ainsi que sur la législation fiscale fédérale canadienne, telle qu'il est plus amplement décrit ci-dessous.

Le présent sommaire ne prétend pas couvrir tous les aspects de l'impôt sur le revenu fédéral du Canada et des États-Unis susceptibles d'intéresser un porteur des États-Unis, et ne tient pas compte des incidences fiscales fédérales des États-Unis pour les porteurs des États-Unis pouvant être assujettis à des règles spéciales (y compris, notamment, les entités exonérées d'impôt, les expatriés des États-Unis, les institutions financières, les sociétés d'assurance, les courtiers en valeurs mobilières, les négociants en valeurs, les épargnants assujettis à l'impôt minimum de remplacement, les épargnants qui sont propriétaires (directement, indirectement ou par attribution) de 2 % ou plus de nos actions avec droit de vote, les épargnants qui détiennent des actions dans le cadre d'une opération à double option, d'une opération de couverture ou de conversion ou d'une opération intégrée (ou les investisseurs dont la monnaie fonctionnelle n'est pas le dollar US). De plus, le

présent sommaire ne traite pas des incidences fiscales étatiques, locales ou autres des États-Unis (notamment les successions ou dons aux États-Unis) à l'égard de l'acquisition, de la propriété et de la disposition des actions. Le sommaire qui suit se limite généralement aux porteurs des États-Unis qui détiennent les actions en tant qu'immobilisations aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis et du Canada. Une action sera généralement considérée comme une immobilisation pour un porteur des États-Unis (aux fins de l'impôt canadien), à moins que le porteur ne la détienne en tant que stock dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise ou ne l'acquière dans une ou plusieurs opérations considérées comme un risque à caractère commercial.

De plus, le sommaire des incidences fiscales fédérales canadiennes qui suit ne s'applique qu'aux porteurs des États-Unis qui, aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) (la « LIR ») et à tout moment pertinent, ne résident pas ni ne sont réputés résider au Canada, traitent sans lien de dépendance avec ImagicTV, n'utilisent pas ni ne détiennent ni ne sont réputés utiliser ou détenir les actions dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise ou de la prestation de services personnels indépendants au Canada, n'exploitent pas une entreprise d'assurance au Canada ou ailleurs et qui, aux fins de la convention et à tout moment pertinent, ne sont pas propriétaires (ou ne sont pas considérés comme propriétaires) de 10 % ou plus des actions avec droit de vote en circulation d'ImagicTV.

Incidences fiscales fédérales canadiennes

La présente partie du sommaire est fondée sur les dispositions actuelles de la LIR et de son règlement d'application, et sur l'interprétation des conseillers juridiques des pratiques et politiques administratives actuellement publiées de l'Agence des douanes et du revenu du Canada. Le sommaire prend aussi en considération toutes les propositions précises visant à modifier la LIR et son règlement d'application publiquement annoncées avant la date des présentes (les « modifications proposées »), et comme nous ne pouvons pas vous garantir que les modifications proposées seront adoptées et, le cas échéant telles qu'elles ont été annoncées, le présent sommaire suppose que les modifications proposées seront adoptées essentiellement sans modification. Le présent sommaire ne tient par ailleurs pas compte ni ne prévoit de modification du droit, que ce soit par décision, mesure ou interprétation législative, judiciaire ou gouvernementale.

Imposition fédérale canadienne des dividendes sur les actions

Les dividendes, y compris les dividendes réputés et les dividendes-actions, versés ou crédités sur les actions appartenant à un porteur des États-Unis seront assujettis à la retenue d'impôt canadien au taux de 25 % du montant brut des dividendes. Le taux de retenue d'impôt est généralement réduit en vertu de la convention à 15 % lorsque le porteur des États-Unis est le propriétaire véritable des dividendes. En vertu de la convention, les dividendes ou dividendes réputés, versés ou crédités à un porteur des États-Unis qui est une organisation exonérée d'impôt des États-Unis au sens de l'article XXI de la convention, sauf les dividendes qui constituent un revenu tiré de l'exercice d'une activité commerciale ou d'une entreprise, ne seront généralement pas assujettis à la retenue d'impôt canadien, même si ces entités peuvent être assujetties à des procédures administratives visant à confirmer leur admissibilité à cette exonération.

Aux termes du droit fiscal canadien, des dividendes peuvent être réputés avoir été versés dans certaines circonstances. Par exemple, lorsqu'une société par actions rachète ou achète à des fins d'annulation des actions de son capital-actions, un dividende correspondant à l'excédent du montant versé sur le « capital versé » (au sens de la LIR) des actions ainsi rachetées ou achetées à des fins d'annulation, sera réputé avoir été versé. Le « capital versé » des actions émises à un porteur des États-Unis peut être inférieur au coût de ces actions pour ce porteur en raison, notamment, du calcul de la moyenne du capital versé avec celui des actions de cette catégorie déjà émises et en circulation. Le capital versé attribuable à chaque action sera pertinent pour le porteur de celle-ci dans le cadre d'un achat à des fins d'annulation de cette action ou à la liquidation d'ImagicTV.

Imposition fédérale canadienne de la vente ou autre disposition d'actions

Un gain réalisé par un porteur des États-Unis à la disposition réelle ou réputée d'actions ne sera généralement pas assujéti à l'impôt en vertu de la LIR, à moins que les actions ne constituent un bien canadien imposable au sens de la LIR. Les actions ne seront généralement pas un bien canadien imposable pour un porteur des États-Unis si elles sont inscrites à la cote d'une Bourse prescrite au moment de la disposition, sauf si, à tout moment dans la période de 60 jours qui précèdent immédiatement la disposition, le porteur des États-Unis, les personnes avec lesquelles il ne traite pas sans lien de dépendance, ou le porteur des États-Unis, de concert avec les personnes avec lesquelles il ne traite pas sans lien de dépendance étaient propriétaires de 25 % ou plus des actions émises de quelque catégorie ou série d'actions d'ImagicTV ou avaient une participation dans un tel pourcentage ou une option visant l'acquisition d'un tel pourcentage. Les actions constitueront un bien canadien imposable pour un porteur des États-Unis si au moment de leur disposition les actions ne sont pas inscrites à la cote de la Bourse de Toronto ou d'une autre Bourse prescrite (auquel cas, un porteur des États-Unis devra se conformer aux exigences d'avis prévues dans la LIR à l'égard de la disposition des actions).

Même si les actions constituent ou sont réputées constituer un bien canadien imposable pour un porteur des États-Unis en particulier, il peut se prévaloir d'une exonération de l'impôt aux termes de la LIR en vertu des dispositions de la convention.

Incidences fiscales fédérales des États-Unis

Imposition des dividendes

Sous réserve des commentaires ci-dessous à la rubrique « Incidences relatives à une société passive d'investissement étranger », aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis, un porteur des États-Unis inclura généralement dans son revenu brut le montant d'un dividende que nous lui avons versé, sans déduction de la retenue d'impôt canadien applicable, dans la mesure où ce montant a été payé sur nos bénéfices et gains à court terme ou accumulés (tels qu'ils ont été calculés aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis), en tant que revenu de dividendes ordinaire lorsque les dividendes sont réellement ou réputés reçus par le porteur des États-Unis. Les dividendes ne seront pas admissibles à la déduction pour dividendes reçus dont bénéficient en général les sociétés par actions des États-Unis à l'égard des dividendes reçus d'une autre société par actions des États-Unis. Si la distribution de dividendes est payée en dollars canadiens, le montant du dividende devant être inclus dans le revenu d'un porteur des États-Unis correspondra à la contre-valeur en dollars US de ce dividende, calculée d'après le taux de change au comptant du dollar canadien en dollar US à la date à laquelle le dividende doit être inclus dans le revenu du porteur des États-Unis, que le paiement soit ou non réellement converti en dollars US. Un porteur des États-Unis aura un écart en dollars canadiens distribué par nous correspondant à la contre-valeur en dollars US du dollar canadien à la date à laquelle la distribution est réellement ou réputée reçue par le porteur des États-Unis. En général, un gain ou une perte résultant des fluctuations du change au cours de la période à compter de la date à laquelle le versement de dividendes doit être inclus dans le revenu jusqu'à la date à laquelle le paiement est converti en dollars US, sera considéré comme un revenu ou une perte ordinaire. Ce gain ou cette perte sera généralement un revenu de source américaine aux fins des restrictions en matière de crédit pour impôt étranger. Les distributions en excédent de nos bénéfices et gains à court terme ou accumulés, tels qu'ils sont calculés aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis, seront considérées comme des remboursements de capital non imposables jusqu'à concurrence de l'assiette fiscale du porteur des États-Unis à l'égard des actions et par la suite en tant que gain en capital.

Un porteur des États-Unis peut, sous réserve de certaines restrictions, se prévaloir d'un crédit ou d'une déduction, aux fins du calcul de son impôt sur le revenu fédéral des États-Unis à payer, correspondant à la retenue d'impôt canadien payée à l'égard des dividendes que nous lui avons versés. Les dividendes que nous versons constitueront généralement un revenu de source étrangère et seront généralement qualifiés de « revenu

passif » ou, dans le cas de certains porteurs des États-Unis, de « revenu de services financiers » aux fins de l'établissement des restrictions en matière de crédit pour impôt étranger des États-Unis. Le calcul des crédits pour impôt étranger et, dans le cas d'un porteur des États-Unis qui choisit de déduire l'impôt étranger, l'admissibilité des déductions, comprend l'application de règles complexes en fonction de la situation particulière du porteur des États-Unis. Les porteurs des États-Unis devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité quant à la disponibilité des crédits et déductions pour impôt étranger à l'égard de cette retenue d'impôt canadien.

Aux termes des règles adoptées par le congrès des États-Unis en 1997 et d'autres lignes directrices récemment publiées par le département du Trésor des États-Unis, les crédits pour impôt étranger ne seront pas autorisés pour les retenues d'impôt imposées à l'égard de certaines positions à court terme ou couvertes sur des actions ou à l'égard d'arrangements dans lesquels le profit économique prévu du porteur des États-Unis, compte tenu de l'impôt non américain, n'est pas important. Les porteurs des États-Unis devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité quant aux conséquences de ces règles selon leur propre situation.

Imposition des gains en capital

À la vente, l'échange ou autre disposition imposable d'une action, un porteur des États-Unis constatera un gain ou une perte aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis d'un montant correspondant à la différence entre la valeur en dollars US du montant réalisé et l'assiette fiscale calculée en dollars US de l'action pour ce porteur. En général, ce gain ou cette perte sera considéré de source américaine aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis, sauf s'il est attribuable à un bureau ou à un établissement d'affaires fixe maintenu par le porteur des États-Unis et à l'extérieur de ce pays et si certaines conditions sont respectées.

Sous réserve du commentaire ci-dessous à la rubrique « Incidences relatives à une société passive d'investissement étranger », le gain ou la perte constaté à la vente d'une action sera un gain ou une perte en capital. Le taux d'imposition sur le revenu fédéral des États-Unis des particuliers maximum sur les gains en capital nets est actuellement de 20 % pour les immobilisations détenues depuis plus d'un an. Les gains en capital nets sur la vente d'immobilisations détenues pendant moins d'un an sont assujettis à l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis aux taux d'imposition sur le revenu ordinaire. Pour un porteur des États-Unis qui est une société par actions, tous les gains en capital sont actuellement imposés au même taux que le revenu ordinaire. Les pertes en capital sont déductibles sous réserve de certaines restrictions.

Tout impôt canadien directement imposé sur le gain tiré d'une telle vente ou autre disposition sera généralement admissible au crédit pour impôt étranger des États-Unis; toutefois, si ce gain n'est pas considéré comme un gain de source non américaine, le porteur des États-Unis pourrait ne pas pouvoir se prévaloir du crédit par ailleurs offert en raison des règles relatives aux restrictions en matière de crédit pour impôt étranger des États-Unis. Les règles relatives au calcul du crédit pour impôt étranger des États-Unis sont complexes et les porteurs des États-Unis devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité au sujet de ces règles.

Un porteur des États-Unis qui achète des actions avec des devises étrangères dont il est déjà propriétaire constatera généralement un revenu ou une perte ordinaire d'un montant correspondant à la différence entre l'assiette fiscale dans la devise étrangère pour ce porteur des États-Unis et la contre-valeur en dollars US de la devise étrangère au cours du change au comptant à la date d'achat des actions. L'assiette fiscale à l'égard des actions pour le porteur des États-Unis correspondra généralement à la contre-valeur en dollars US de la devise étrangère au cours du change au comptant à la date d'achat (ou, si les actions sont négociées sur une Bourse établie, dans le cas de la comptabilité de caisse et de la comptabilité d'exercice choisis par les contribuables, la date de règlement). Un porteur des États-Unis aura une assiette fiscale dans la devise étrangère reçue correspondant au montant en dollars US réalisé. Un gain ou une perte constaté par un porteur des États-Unis à la disposition ultérieure de devises étrangères (y compris lors de l'échange pour des dollars US) constituera un revenu ou une perte ordinaire.

Incidences relatives à une société passive d'investissement étranger

Il est possible que nous soyons considérés comme une société passive d'investissement étranger aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis pour l'année d'imposition en cours ou toute année d'imposition ultérieure. Toutefois, la qualification réelle de société passive d'investissement étranger est fondamentalement factuelle en soi et ne peut généralement pas être faite avant la clôture de l'année d'imposition applicable. Par conséquent, nous ne pouvons garantir que nous ne serons pas considérés comme une société passive d'investissement étranger à l'avenir.

En termes généraux, nous serons considérés comme une société passive d'investissement étranger à l'égard d'une année d'imposition si :

- 75 % ou plus de notre revenu brut au cours de cette année d'imposition constitue un revenu passif; ou
- le pourcentage trimestriel moyen de la valeur de notre actif qui produit ou est détenu pour la production d'un revenu passif s'élève à au moins 50 %.

À cette fin, si nous sommes propriétaires, directement ou indirectement, d'au moins 25 % (selon la valeur) des actions d'une autre société, nous serons traités comme si nous avions reçu directement notre quote-part du revenu brut de l'autre société et comme si nous étions directement propriétaires de notre quote-part de l'actif de l'autre société. De plus, L'IRS a indiqué que les soldes au comptant, même s'ils sont détenus en tant que fonds de roulement, sont considérés comme de l'actif produisant un revenu passif.

Si nous étions qualifiés de société passive d'investissement étranger, à moins qu'un porteur des États-Unis n'ait fait l'un des choix spécifiques offerts, un régime fiscal spécial s'appliquerait :

- à toute « distribution excédentaire », qui correspondrait à la part de ce porteur des États-Unis des distributions sur les actions au cours d'une année en excédent de 125 % des distributions annuelles moyennes sur les actions reçues par le porteur des États-Unis au cours des trois années précédentes ou de la période de détention des actions du porteur des États-Unis, si elle est plus courte; et
- à tout gain réalisé sur la vente ou autre disposition des actions détenues par le porteur des États-Unis pendant plus d'une année d'imposition.

Aux termes de ce régime, toute distribution excédentaire et tout gain ainsi réalisé serait considéré comme un revenu ordinaire et assujetti à l'impôt comme si :

- la distribution excédentaire ou le gain avait été réalisé de manière proportionnelle pendant la période de détention du porteur des États-Unis;
- le montant réputé réalisé avait été assujetti à l'impôt au cours de chaque année de cette période de détention au taux d'imposition applicable le plus élevé; et
- les intérêts débiteurs généralement applicables au paiement d'impôt insuffisant avaient été imposés sur les impôts réputés payables au cours des années où nous étions qualifiés de société passive d'investissement étranger.

De plus, la succession d'un porteur des États-Unis particulier qui décède alors qu'il est propriétaire d'actions ne pourra majorer l'assiette fiscale des actions.

Un porteur des États-Unis qui est admissible peut se soustraire aux règles qui précèdent concernant les distributions et dispositions s'il fait un choix valide d' « évaluation à la valeur du marché », en temps opportun. En pareil cas, le porteur des États-Unis pourra généralement inclure en tant que revenu ordinaire à chaque

année l'excédent, s'il en est, de la juste valeur marchande de ses actions pour cette année (calculée à la clôture de l'année d'imposition du porteur des États-Unis) sur son prix de base rajusté des actions. Le porteur des États-Unis obtiendra aussi une perte ordinaire à chaque année correspondant à l'excédent, s'il en est, de son prix de base rajusté sur la juste valeur marchande de ses actions, mais seulement jusqu'à concurrence du montant net du revenu établi à la valeur du marché préalablement inclu par suite de son choix d'évaluation à la valeur du marché. L'assiette fiscale du porteur des États-Unis à l'égard des actions sera rajustée pour tenir compte de ces montants de revenu ou de perte. Le choix d'évaluation à la valeur du marché est au gré de chaque actionnaire et, une fois qu'il est fait, il ne peut être révoqué qu'avec le consentement du Internal Revenue Service. Dans l'hypothèse où les actions sont négociées de façon régulière, on pourra se prévaloir du choix d'évaluation à la valeur du marché à l'égard des actions.

Chaque porteur des États-Unis est prié de consulter son propre conseiller en fiscalité quant à l'application possible des règles relatives à une société passive d'investissement étranger à la propriété et à la disposition d'actions du porteur des États-Unis.

Retenue de réserve et divulgation d'information applicables aux États-Unis

En général, les exigences de divulgation d'information s'appliqueront aux dividendes sur les actions et au produit reçu à la vente ou disposition des actions payés aux États-Unis et, dans certains cas à l'extérieur des États-Unis, à un porteur des États-Unis, sauf si le porteur des États-Unis est un destinataire exonéré, comme une société par actions, et une retenue de réserve de 31 % peut s'appliquer à ces montants si le porteur des États-Unis ne fournit pas un numéro d'identification de contribuable exact ou ne déclare pas les intérêts et dividendes devant être déclarés dans sa déclaration de revenus fédérale. Le montant de toute retenue de réserve sur un paiement à un porteur des États-Unis pourra être considérée comme un crédit au titre de l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis à payer du porteur des États-Unis.

PRISE FERME

Généralités

Sous réserve des modalités et conditions décrites dans une convention d'achat intervenue entre nous et chacun des preneurs fermes mentionnés ci-dessous, nous avons convenu de vendre aux preneurs fermes et les preneurs fermes ont, chacun pour la tranche qui le concerne, convenu de nous acheter le nombre d'actions indiqué en regard de leur nom ci-dessous.

<u>Preneur ferme</u>	<u>Nombre d'actions</u>
Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated.....	●
Chase Securities Inc.	●
Marchés mondiaux CIBC Inc.....	●
Total.....	<u>4 750 000</u>

Les preneurs fermes ont convenu de souscrire la totalité des actions vendues aux termes de la convention d'achat s'ils souscrivent l'une d'elles. Aux termes de la convention d'achat, si l'un des preneurs fermes manque à son obligation, les autres preneurs fermes peuvent être tenus de souscrire davantage d'actions ou la convention d'achat peut être résiliée.

Nous avons convenu d'indemniser les preneurs fermes quant à certaines responsabilités, notamment les responsabilités en vertu de la loi intitulée *Securities Act* et des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables, ou de contribuer aux paiements que les preneurs fermes peuvent être tenus de faire à l'égard de ces responsabilités.

Le présent placement est fait parallèlement aux États-Unis et dans toutes les provinces et tous les territoires du Canada. Les preneurs fermes offriront les actions ordinaires aux États-Unis soit directement, soit par l'entremise de leurs courtiers en valeurs affiliés ou agents américains respectifs. Les actions ordinaires seront offertes dans toutes les provinces et dans tous les territoires du Canada par Merrill Lynch Canada Inc., le membre du groupe canadien de Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated et Marchés mondiaux CIBC Inc. Sous réserve des lois applicables, les preneurs fermes peuvent offrir les actions ordinaires à l'extérieur des États-Unis et du Canada.

Les preneurs fermes offrent les actions sous les réserves d'usage concernant leur vente préalable et leur émission par nous et leur acceptation par eux, et sous réserve de l'approbation de leurs conseillers juridiques quant à certaines questions d'ordre juridique, notamment la validité des actions, et d'autres conditions prévues à la convention d'achat, notamment la réception par les preneurs fermes d'attestations de dirigeants et d'avis juridique. Les preneurs fermes se réservent le droit de retirer, d'annuler ou de modifier des offres au public et de rejeter des ordres en totalité ou en partie.

Rémunération, escomptes et frais

Les preneurs fermes nous ont avisé qu'ils se proposent initialement d'offrir les actions au public au prix d'offre initial indiqué en page couverture du présent prospectus et aux courtiers en valeurs à ce prix, moins une rémunération n'excédant pas ● \$ l'action. Les preneurs fermes peuvent accorder, et les courtiers en valeurs peuvent accorder à nouveau, un escompte n'excédant pas ● \$ l'action à d'autres courtiers en valeurs. Après le premier appel public à l'épargne, le prix d'offre, la rémunération et l'escompte peuvent être modifiés.

Nous vendrons les actions aux preneurs fermes à un prix de ● \$ l'action, soit le prix d'offre de ● \$ l'action moins une rémunération de ● \$ l'action que nous paierons aux preneurs fermes. Cette rémunération, qui correspond à ● % du prix d'offre, représente la rémunération des preneurs fermes. Le tableau suivant indique le prix d'offre, la rémunération de prise ferme et le produit avant frais revenant à ImagicTV, dans les cas où les preneurs fermes n'ont pas levé ou ont levé intégralement l'option pour attributions excédentaires.

	Par action	Option non levée	Option levée
Prix d'offre.....	● \$	● \$	● \$
Rémunération de prise ferme.....	● \$	● \$	● \$
Produit revenant à ImagicTV, compte non tenu des frais.....	● \$	● \$	● \$

Le prix d'offre des actions ordinaires offertes aux États-Unis est payable en dollars américains et le prix d'offre des actions ordinaires offertes au Canada est payable en dollars canadiens. Le prix d'offre au Canada correspond à la contre-valeur approximative du prix d'offre aux États-Unis en fonction du cours du change du dollar canadien en dollars US en vigueur à la date du présent prospectus.

Les frais du présent placement, compte non tenu de la rémunération de prise ferme, sont évalués à environ 2,2 millions de dollars et sont payables par la société, tel qu'il est indiqué dans le tableau suivant.

Droits d'inscription de la SEC	18 748 \$
Droits de dépôt de la National Association of Securities Dealers (« NASD »).....	7 600
Droits du marché national NASDAQ	67 000
Droits de dépôt auprès des autorités de réglementation des valeurs mobilières canadiennes 1)	28 700
Droits de la Bourse de Toronto	34 000
Droits et frais de visa des lois sur les valeurs mobilières étatiques des États-Unis	10 000
Frais d'impression et de gravure	325 000
Honoraires et frais de comptabilité	250 000
Honoraires et frais juridiques	1 200 000
Divers	258 952
Total	2 200 000 \$

1) Suppose que 15 % des actions du placement seront vendues au Canada.

Option pour attributions excédentaires

Nous avons octroyé aux preneurs fermes une option visant l'acquisition d'un maximum de 712 500 actions ordinaires supplémentaires au prix d'offre. Les preneurs fermes peuvent lever cette option pendant une période de 30 jours à compter de la date du présent prospectus uniquement pour couvrir les attributions excédentaires. Si les preneurs fermes lèvent cette option, chacun d'eux sera tenu, sous réserve des conditions habituelles prévues à la convention d'achat, de souscrire un nombre d'actions supplémentaires proportionnel au nombre d'actions initial de ce preneur ferme indiqué dans le tableau ci-dessus. Nous verserons aux preneurs fermes la rémunération de prise ferme pour chaque action supplémentaire souscrite.

Actions réservées

À notre demande, les preneurs fermes ont réservé aux fins de vente, au prix d'offre initial, jusqu'à 8 % des actions ordinaires offertes en vente dans le présent prospectus, à nos administrateurs et dirigeants et à certains membres de leur famille, ainsi qu'à certains de nos consultants, employés et associés d'affaires. Si ces personnes souscrivent des actions réservées, le nombre d'actions ordinaires offertes en vente au grand public s'en trouvera réduit. Les actions réservées dont l'achat n'est pas confirmé verbalement y dans un délai d'un

jour après l'établissement du prix du présent placement seront offertes par les preneurs fermes au grand public aux mêmes conditions que les autres actions proposées dans le présent prospectus.

Les souscripteurs d'actions ordinaires aux termes du programme d'actions réservées ne seront généralement pas assujettis aux ententes de blocage à l'égard des actions ordinaires ainsi souscrites, sauf prescription contraire des règles de conduite (Conduct Rules) de la NASD. Les règles de conduite de la NASD exigent que certains souscripteurs d'actions ordinaires qui sont des membres du groupe de membres de la NASD ou des personnes qui ont des liens avec des membres de la NASD, ou qui occupent des postes principaux auprès d'une institution financière, ou des membres de leur famille immédiate soient assujettis à des ententes de blocage de trois mois.

Aucune vente d'actions ordinaires ou de titres semblables

Nous, nos dirigeants et administrateurs et tous nos actionnaires existants avons convenu, sous réserve de certaines exceptions limitées, de ne pas vendre ni transférer d'actions ordinaires pendant une période de 180 jours à compter de la date du présent prospectus, sans obtenir le consentement préalable écrit de Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated. Plus précisément, nous et ces autres personnes et entités avons convenu de ne pas, directement ou indirectement :

- offrir, mettre en gage, vendre ou convenir de vendre des actions ordinaires;
- vendre une option ou convenir d'acheter des actions ordinaires;
- acheter une option ou convenir de vendre des actions ordinaires;
- octroyer une option, un droit ou un bon de souscription pour la vente d'actions ordinaires;
- prêter ou autrement aliéner ou transférer des actions ordinaires;
- déposer une demande ou une requête nous enjoignant de déposer une déclaration d'inscription relativement aux actions ordinaires; ou
- conclure un swap ou une autre entente pour le transfert de la totalité ou d'une partie des conséquences économiques de la propriété d'actions ordinaires, que ce swap ou cette opération doivent être réglés par la livraison d'actions ou d'autres titres, d'espèces ou autrement.

Cette disposition de blocage s'applique aux actions ordinaires et aux titres convertibles en actions ordinaires ou échangeables contre des actions ordinaires ou dont les droits s'y rattachant peuvent être exercés pour obtenir des actions ordinaires ou remboursables avec des actions ordinaires. Elle s'applique aussi aux actions ordinaires détenues en propriété maintenant ou acquises ultérieurement par le signataire de l'entente ou à l'égard desquelles le signataire de l'entente acquiert ultérieurement le droit de les aliéner. Merrill Lynch peut renoncer à cette disposition de blocage à l'égard d'un ou plusieurs actionnaires à tout moment ou de temps à autre sans préavis.

Aucun marché public

Après l'établissement du prix du présent placement, nous nous attendons à ce que nos actions ordinaires soient inscrites à la cote du marché national NASDAQ sous le symbole « IMTV » et inscrites à la cote de la Bourse de Toronto sous le symbole « IMT ».

Avant le présent placement, il n'existait aucun marché public pour la négociation de nos actions ordinaires. Le prix d'offre initial sera fixé par négociation entre nous et les preneurs fermes. Outre les conditions du marché existantes, les principaux facteurs suivants seront notamment pris en considération dans l'établissement du prix d'offre initial :

- l'évaluation des multiples de sociétés ouvertes que les preneurs fermes estiment comparables à la nôtre;

- nos informations financières;
- les antécédents et les perspectives d'avenir de notre société et de l'industrie dans laquelle nous faisons affaire;
- une évaluation de notre direction, de nos activités actuelles et antérieures et des perspectives de revenus futurs et du moment de leur réalisation;
- l'état actuel de notre développement; et
- les facteurs susmentionnés par rapport aux valeurs marchandes et d'autres critères d'évaluation de sociétés exerçant des activités semblables aux nôtres.

Il se peut qu'aucun marché actif pour la négociation des actions ordinaires ne se développe. Après le présent placement, il est possible que les actions ordinaires ne soient pas négociées dans un marché public à des prix supérieurs ou égaux au prix d'offre initial.

Les preneurs fermes ne s'attendent pas à vendre plus de 5 % des actions ordinaires au total à des comptes sur lesquels ils exercent un pouvoir discrétionnaire.

Stabilisation du cours, position vendeur et achats comportant une pénalité

Jusqu'à la clôture du placement des actions ordinaires, les règles de la SEC peuvent restreindre la capacité des preneurs fermes et des membres de syndicat de placement d'offrir d'acheter et d'acheter nos actions ordinaires. Toutefois, les représentants peuvent effectuer des opérations en vue de stabiliser le cours de nos actions ordinaires comme des offres ou des achats visant à fixer ou à maintenir ce cours.

Si les preneurs fermes prennent une position vendeur sur les actions ordinaires dans le cadre du placement, c'est-à-dire s'ils vendent plus d'actions ordinaires que le nombre indiqué sur la page couverture du présent prospectus, les preneurs fermes peuvent réduire cette position vendeur en souscrivant des actions sur le marché libre. Les preneurs fermes peuvent aussi choisir de réduire une position vendeur en levant la totalité ou une partie de l'option pour attributions excédentaires décrite ci-dessus. Par suite de souscriptions d'actions ordinaires en vue de stabiliser leur cours ou de réduire une position vendeur, le cours des actions ordinaires pourrait être supérieur à ce qu'il aurait été en l'absence de pareilles souscriptions.

Les preneurs fermes peuvent aussi imposer une pénalité aux preneurs fermes et aux membres du syndicat de placement. Ainsi, si les preneurs fermes souscrivent des actions sur le marché libre afin de réduire la position vendeur des preneurs fermes ou de stabiliser le cours des actions, ils peuvent réclamer le montant de la concession de vente des preneurs fermes et des membres du syndicat de placement qui ont vendu ces actions. L'imposition d'une pénalité relative à de telles souscriptions peut aussi influencer sur le cours des actions du fait qu'elle décourage la revente de ces actions.

Aux termes des instructions générales émises par les commissions des valeurs mobilières de plusieurs provinces canadiennes, notamment la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et la Commission des valeurs mobilières du Québec, les preneurs fermes ne peuvent, pendant la durée du placement, offrir d'acheter ni acheter des actions ordinaires. Cette interdiction comporte certaines exceptions dans la mesure où les offres d'achat ou les achats ne sont pas faits dans le but de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ordinaires ou d'en faire monter le cours. Ces exceptions visent également les offres d'achat et les achats permis en vertu des règles et règlements de la Bourse de Toronto concernant la stabilisation du cours d'une valeur et les activités de maintien passif du marché, ainsi que les offres d'achat et les achats faits pour le compte des clients par suite d'ordres qui n'ont pas été sollicités pendant la durée du placement. Sous réserve de ce qui précède, dans le cadre du présent placement et conformément à la première exception susmentionnée, les preneurs fermes peuvent attribuer des actions ordinaires en excédent de l'émission ou faire des opérations

visant à fixer ou à stabiliser le cours des actions ordinaires à un niveau différent du cours qui serait formé sur le marché libre.

Ni la société ni aucun des preneurs fermes ne fait de déclaration ou de prévision quant au sens ou à l'ampleur qu'aura l'une des opérations décrites ci-dessus sur le cours des actions ordinaires. De plus, ni la société ni aucun des preneurs fermes ne déclare que les preneurs fermes effectueront ces opérations ou que ces opérations, une fois commencées, ne seront pas interrompues sans avis. Ces opérations peuvent être effectuées sur le marché national Nasdaq, sur un marché hors Bourse ou autrement.

Prospectus électronique

Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith Incorporated contribuera au placement par l'intermédiaire de l'Internet, dans le cadre du présent placement, auprès de certains clients de son service de souscription Internet. Merrill Lynch entend attribuer un nombre limité d'actions aux fins de vente aux clients de son service de courtage en ligne. On pourra se procurer un prospectus électronique sur le site Web tenu par Merrill Lynch. Sauf le prospectus en format électronique, l'information sur le site Web de Merrill Lynch ne fait pas partie du présent prospectus.

Restrictions relatives à la vente au Royaume-Uni

Chaque preneur ferme a convenu de ce qui suit :

- il n'a pas offert ni vendu et n'offrira pas ni ne vendra d'actions ordinaires à des personnes du Royaume-Uni, sauf des personnes dont les activités courantes consistent en l'acquisition, la détention, la gestion ou l'aliénation de placements (pour leur propre compte ou en qualité de mandataire) aux fins de leur entreprise ou autrement dans des circonstances qui ne constituent pas une offre au public au Royaume-Uni au sens du règlement intitulé *Public Offers of Securities Regulations 1995*;
- il s'est conformé et se conformera à toutes les dispositions applicables de la loi intitulée *Financial Services Act 1986* quant à toute mesure qu'il a prise à l'égard des actions ordinaires au Royaume-Uni, ou intéressant autrement le Royaume-Uni; et
- il n'a émis ou distribué et n'émettra ou ne distribuera au Royaume-Uni que des documents qu'il a reçus dans le cadre de l'émission des actions ordinaires à une personne visée à l'article 11(3) du décret intitulé *Financial Services Act 1986 (Investments Advertisements) (Exemptions) Order 1996*, dans sa version modifiée par le décret intitulé *Financial Services Act 1986 (Investment Advertisements) (Exemptions) Order 1997*, ou à une personne à laquelle les documents peuvent autrement être légalement émis ou distribués.

Aucune offre publique à l'extérieur des États-Unis et du Canada

Aucune mesure n'a été ni ne sera prise dans un territoire (à l'exception des États-Unis et du Canada) en vue d'autoriser le placement public de nos actions ordinaires, ou la possession, la mise en circulation ou la distribution du présent prospectus ou de tout autre document concernant notre société ou nos actions ordinaires dans un territoire où des mesures doivent être prises à cet égard. Par conséquent, nos actions ordinaires ne peuvent être offertes ni vendues, directement ou indirectement, et ni le présent prospectus ni aucun autre document d'offre ou promotionnel relativement aux actions ordinaires ne peut être distribué ni publié, dans un pays ou un territoire, sauf en conformité avec les règles et règlements applicables de ce pays ou ce territoire.

Les souscripteurs d'actions ordinaires proposées dans le présent prospectus peuvent être tenus de payer des droits de timbre et d'autres frais conformément aux lois et pratiques du pays où elles sont souscrites, en sus du prix d'offre indiqué sur la page couverture du présent prospectus.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

La validité des actions ordinaires proposées dans le présent prospectus et certaines questions d'ordre juridique concernant les actions ordinaires dans le cadre du présent placement seront examinées pour notre compte par McCarthy Tétrault, Toronto (Ontario), quant aux questions de droit canadien, et par Fried, Frank, Shriver, Harris & Jacobson (une société de personnes comprenant des ordres professionnels), New York (New York), quant aux questions de droit américain.

Certaines questions d'ordre juridique dans le cadre du présent placement seront examinées pour le compte des preneurs fermes par Torys, Toronto (Ontario), quant aux questions de droit canadien, et par Shearman & Sterling, New York (New York), quant aux questions de droit américain.

EXPERTS

Nos états financiers consolidés au 28 février 1999 et au 29 février 2000 et pour la période depuis notre création le 24 décembre 1997 jusqu'au 28 février 1998, et pour les exercices terminés les 28 février 1999 et 29 février 2000 inclus dans le présent prospectus l'ont été sur la foi du rapport de KPMG s.r.l., comptables agréés, figurant ailleurs aux présentes, remis sous l'autorité de ce cabinet en tant qu'experts vérificateurs et comptables. L'adresse de KPMG s.r.l. est le 4120 Yonge Street, Bureau 500, Toronto (Ontario) Canada M2P 2B8.

EXÉCUTION DES SANCTIONS CIVILES

Nous sommes régis par les lois du Canada. La plupart de nos administrateurs et dirigeants, ainsi que les experts nommés dans le présent prospectus résident au Canada ou dans d'autres territoires à l'extérieur des États-Unis, et la totalité ou quasi-totalité de leur actif et de notre actif se trouve à l'extérieur des États-Unis. Par conséquent, les actionnaires peuvent éprouver des difficultés à signifier un acte de procédure aux États-Unis à ces administrateurs, dirigeants et experts qui ne sont pas des résidents des États-Unis ou à exécuter aux États-Unis un jugement d'un tribunal des États-Unis fondé sur des dispositions de responsabilité civile des lois sur les valeurs mobilières fédérales des États-Unis. McCarthy Tétrault, notre conseiller juridique canadien, nous a avisés qu'il n'est pas certain que l'on puisse, au Canada, faire valoir contre la société, ses administrateurs, dirigeants et experts qui ne sont pas des résidents des États-Unis une responsabilité civile fondée uniquement sur les lois sur les valeurs mobilières fédérales des États-Unis, dans des actions principales ou des actions en exécution de jugements rendus par des tribunaux des États-Unis.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Nous avons déposé auprès de la SEC une déclaration d'inscription sur formulaire F-1 aux termes de la *Securities Act*, et des règles et règlements adoptés en vertu de celle-ci, concernant les actions ordinaires proposées dans le présent prospectus. Le présent prospectus, qui fait partie de la déclaration d'inscription, ne contient pas toute l'information qui figure dans la déclaration d'inscription et les pièces et annexes qui y sont jointes. Toute déclaration dans le présent prospectus concernant l'un de nos contrats ou d'autres documents n'est pas nécessairement complète. Si le contrat ou le document est déposé à titre de pièce à l'appui à la déclaration d'inscription, le contrat ou le document est réputé modifier la description contenue dans le présent prospectus. Vous devez examiner ces pièces à l'appui pour une description complète du contrat ou du document.

Vous pouvez consulter une copie de la déclaration d'inscription, y compris ses pièces à l'appui et annexes déposées avec la déclaration d'inscription au bureau des références publiques de la SEC, Room 1024,

Judiciary Plaza, 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549, et aux bureaux régionaux de la SEC situés au 7 World Trade Center, 13th Floor, New York, New York 10048 et au Citicorp Center, 500 West Madison Street, Suite 1400, Chicago, Illinois 60661. Vous pouvez aussi obtenir des exemplaires de ces documents auprès du Public Reference Section de la SEC, Room 1024, Judiciary Plaza, 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549, aux tarifs prescrits. Vous pouvez appeler la SEC au 1-800-SEC-0330 pour de plus amples renseignements sur les salles de référence publique. La SEC dispose d'un site Internet (<http://www.sec.gov>) qui renferme des rapports, des procurations, des bulletins d'information et d'autres renseignements concernant les sociétés inscrites qui font des dépôts électroniques auprès de la SEC.

Vous pouvez lire et copier tout rapport, déclaration ou autre renseignement que nous déposons auprès de la SEC aux adresses indiquées ci-dessus, et vous pouvez aussi y accéder électroniquement au moyen du site Internet indiqué ci-dessus. Le public peut aussi se procurer ces dépôts auprès de la SEC par l'entremise de services de recherche documentaire commerciaux.

Nous sommes un « émetteur privé étranger », au sens de l'expression « foreign private issuer » de la Rule 405 de la *Securities Act*. En tant qu'émetteur privé étranger, nous sommes dispensés des dispositions de la loi intitulée *Securities Exchange Act of 1934*, dans sa version modifiée, qui prescrit la distribution et le contenu de circulaires de sollicitation de procurations aux actionnaires, et qui concerne la déclaration de profits à court terme et la responsabilité.

Après la réalisation du placement, nous serons tenus de déposer des rapports et d'autres renseignements auprès des commissions des valeurs mobilières de toutes les provinces canadiennes. Vous êtes invités à lire et à copier tout rapport, déclaration ou autre renseignement, sauf les dépôts confidentiels, que nous déposons auprès des commissions des valeurs mobilières provinciales à leurs salles de référence publique. Ces dépôts sont aussi accessibles électroniquement par l'entremise du système électronique de données, d'analyse et de recherche canadien (SEDAR) (<http://www.sedar.com>), l'équivalent canadien du système électronique de recherche et de collecte de documents (EDGAR) de la SEC.

On peut se procurer des exemplaires de tout document mentionné dans le présent prospectus et déposé auprès de la SEC sans frais en communiquant avec notre secrétaire, a/s ImagicTV Inc., One Brunswick Square, 14th Floor, Saint John (Nouveau-Brunswick) Canada; numéro de téléphone : (506) 631-3000. Afin de recevoir ces documents en temps utile, vous devez allouer cinq jours ouvrables pour la livraison.

(Page laissée intentionnellement en blanc)

INDEX DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Rapport de KPMG s.r.l., vérificateurs indépendants	F-2
Bilans consolidés	F-3
États consolidés des résultats	F-4
États consolidés de l'avoir des actionnaires	F-5
États consolidés des flux de trésorerie	F-6
Notes afférentes aux états financiers consolidés	F-7

Lorsque l'opération dont il est question à la note 11a) des notes afférentes aux états financiers consolidés aura été menée à terme, nous serons en mesure de produire le rapport qui suit.

KPMG s.r.l.

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS INDÉPENDANTS AU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE IMAGICTV INC.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de ImagicTV Inc. au 29 février 2000 et au 28 février 1999 ainsi que les états consolidés des résultats, de l'avoir des actionnaires et des flux de trésorerie pour les exercices terminés le 29 février 2000 et le 28 février 1999 et pour la période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société au 29 février 2000 et au 28 février 1999 ainsi que des résultats de son exploitation et des flux de sa trésorerie pour les exercices terminés le 29 février 2000 et le 28 février 1999 et pour la période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998 selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Les principes comptables généralement reconnus au Canada diffèrent à certains égards des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis (se reporter à la note 10).

Comptables agréés

Toronto, Canada

Le 25 mai 2000 (le ● octobre 2000 pour la note 11)

ImagicTV Inc.

Bilans consolidés

(en milliers de dollars US, sauf les nombres d'actions)

	28 février 1999	29 février 2000	31 août 2000 (non vérifié)
Actif			
Actif à court terme			
Espèces et quasi-espèces	603 \$	6 396 \$	619 \$
Comptes clients	46	1 230	539
Comptes clients – apparentés	416	749	147
Produits comptabilisés d'avance	—	—	1 081
Stocks.....	229	—	404
Charges payées d'avance, dépôts et autres débiteurs.....	1 218	195	353
Total de l'actif à court terme.....	2 512	8 570	3 143
Charges reportées liées au premier appel public à l'épargne.....	—	—	886
Immobilisations (note 2)	641	1 289	2 003
Total de l'actif	3 153 \$	9 859 \$	6 032 \$
Passif et avoir des actionnaires			
Passif à court terme			
Comptes fournisseurs	99 \$	240 \$	685 \$
Charges à payer	230	396	1 356
Somme à payer à des apparentés	32	324	934
Produits reportés et dépôts des clients.....	299	1 430	566
Tranche à court terme de la dette à long terme (note 3).....	—	26	26
Total du passif à court terme.....	660	2 416	3 567
Dette à long terme (note 3).....	—	1 737	1 711
Avoir des actionnaires (notes 4 et note 11 a) :			
Autorisé			
Nombre illimité d'actions ordinaires, sans valeur nominale			
Nombre illimité d'actions privilégiées, sans valeur nominale			
Émis et en circulation			
17 559 125 actions ordinaires au 31 août 2000 (17 548 653 au			
29 février 2000; 11 130 552 au 28 février 1999).....	5 658	14 489	17 632
Aucune action privilégiée au 31 août 2000	—	—	—
Écart de conversion de la monnaie de présentation	13	41	(62)
Rémunération différée en actions (note 4 c))	—	—	(3 042)
Déficit accumulé.....	(3 178)	(8 824)	(13 774)
Total de l'avoir des actionnaires	2 493	5 706	754
Total du passif et de l'avoir des actionnaires	3 153 \$	9 859 \$	6 032 \$

(signé) JOE C. CULP
Administrateur

(signé) GERALD L. POND
Administrateur

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ImagicTV Inc.

États consolidés des résultats

(en milliers de dollars US sauf les montants par action)

	Période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998	Exercice terminé le 28 février 1999	Exercice terminé le 29 février 2000	Six mois arrêtés aux 31 août	
				1999	2000
				(non vérifié)	
Produits					
Droits d'utilisation – apparentés	— \$	— \$	671 \$	— \$	— \$
– tiers	—	—	713	—	2 055
Redevances – apparentés	—	—	—	—	66
– tiers	—	—	—	—	4
Services – apparentés	—	—	110	22	104
– tiers	—	—	283	188	233
Matériel – apparentés	—	462	205	—	1 056
– tiers	—	3	116	6	51
Total des produits.....	—	479	2 098	216	3 569
Coût des produits					
Services	—	—	657	237	673
Matériel	—	604	331	4	1 030
Total du coût des produits	—	604	988	241	1 703
Bénéfice brut (perte)	—	(125)	1 110	(25)	1 866
Charges d'exploitation					
Vente et commercialisation.....	18	543	2 325	823	2 731
Recherche et développement	66	2 014	4 084	1 606	3 169
Frais généraux et administratifs	26	344	827	347	1 002
Total des charges d'exploitation.....	110	2 901	7 236	2 776	6 902
Perte d'exploitation.....	(110)	(3 026)	(6 126)	(2 801)	(5 036)
Intérêts créditeurs (débiteurs), montant net.....	—	(1)	121	48	79
Aide gouvernementale sous forme de subvention (note 3).....	—	—	434	431	—
Gain (perte) de change	—	(24)	(31)	(9)	37
Perte avant la provision pour les impôts sur les bénéfices.....	(110)	(3 051)	(5 602)	(2 331)	(4 920)
Provision pour les impôts sur les bénéfices (note 5)	—	(17)	(44)	(24)	(30)
Perte	<u>(110)\$</u>	<u>(3 068)\$</u>	<u>(5 646)\$</u>	<u>(2 355)\$</u>	<u>(4 950)\$</u>
Perte non diluée et diluée par action.....	<u>(0,05)\$</u>	<u>(0,57)\$</u>	<u>(0,40)\$</u>	<u>(0,19)\$</u>	<u>(0,28)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions ayant servi au calcul de la perte non diluée et diluée par action (en milliers)	2 331	5 336	13 968	12 495	17 556

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ImagicTV Inc.

États consolidés de l'avoir des actionnaires

(en milliers de dollars US)

	Actions ordinaires		Rémunération différée sous forme d'options d'achat d'actions	Déficit accumulé	Écart cumulatif de conversion	Total de l'avoir des actionnaires
	Nombre	Montant				
	(en milliers)					
Solde au 24 décembre 1997 (début)	—	—	\$ —	\$ —	\$ —	\$ —
Perte	—	—	—	(110)	—	(110)
Écart de conversion des devises.....	—	—	—	—	(1)	(1)
Émission d'actions.....	2 331	2	—	—	—	2
Solde au 28 février 1998.....	2 331	2	—	(110)	(1)	(109)
Perte	—	—	—	(3 068)	—	(3 068)
Écart de conversion des devises.....	—	—	—	—	14	14
Émission d'actions.....	8 800	5 656	—	—	—	5 656
Solde au 28 février 1999.....	11 131	5 658	—	(3 178)	13	2 493
Perte	—	—	—	(5 646)	—	(5 646)
Écart de conversion des devises.....	—	—	—	—	28	28
Émission d'actions.....	6 418	8 831	—	—	—	8 831
Solde au 29 février 2000.....	17 549	14 489	—	(8 824)	41	5 706
Perte	—	—	—	(4 950)	—	(4 950)
Amortissement de la rémunération différée en actions	—	—	92	—	—	92
Rémunération différée en actions.....	—	3 134	(3 134)	—	—	—
Écart de conversion des devises.....	—	—	—	—	(103)	(103)
Émission d'actions.....	10	9	—	—	—	9
Solde au 31 août 2000 (non vérifié)	<u>17 559</u>	<u>17 632</u>	\$ <u>(3 042)</u>	<u>(13 774)</u>	<u>(62)</u>	<u>754</u>

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ImagicTV Inc.

États consolidés des flux de trésorerie
(en milliers de dollars US)

	Période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998	Exercice terminé le 28 février 1999	Exercice terminé le 29 février 2000	Six mois arrêtés aux 31 août 1999 2000	
				(non vérifié)	
Flux de trésorerie liés à l'exploitation					
Perte.....	(110)\$	(3 068)\$	(5 646)\$	(2 355)\$	(4 950)\$
Éléments sans incidence sur l'encaisse					
Amortissement	1	163	483	204	484
Opération non monétaire (note 7 b))...	—	—	(102)	—	—
Rémunération en actions	—	—	—	—	92
Variation des éléments d'actif et de passif d'exploitation					
Comptes clients.....	—	(33)	(1 160)	(364)	670
Comptes clients – apparentés.....	—	(419)	(312)	421	588
Produits comptabilisés d'avance	—	—	—	—	(1 078)
Stocks.....	—	(231)	234	(30)	(402)
Charges payées d'avances, dépôts et autres débiteurs	(14)	(1 228)	1 052	147	(157)
Comptes fournisseurs et charges à payer.....	53	280	289	371	1 411
Somme à payer à des apparentés.....	—	32	286	(33)	612
Produits reportés et dépôts des clients	—	301	1 099	542	(839)
Avances des actionnaires.....	342	(328)	—	—	—
Flux de trésorerie provenant de (affectés à) l'exploitation	272	(4 531)	(3 777)	(1 097)	(3 569)
Flux de trésorerie liés à l'investissement					
Acquisitions d'immobilisations.....	(31)	(780)	(992)	(433)	(1 215)
Flux de trésorerie affectés à l'investissement.....	(31)	(780)	(992)	(433)	(1 215)
Flux de trésorerie liés au financement					
Émission d'actions ordinaires	2	5 656	8 831	1 676	9
Produit de la dette à long terme.....	—	—	1 763	1 711	—
Charges reportées liées au premier appel public à l'épargne.....	—	—	—	—	(886)
Flux de trésorerie provenant du financement	2	5 656	10 594	3 387	(877)
Incidence des écarts de conversion des devises...	2	13	(32)	10	(116)
Augmentation (diminution) des espèces et quasi-espèces	245	358	5 793	1 867	(5 777)
Espèces et quasi-espèces, au début de la période	—	245	603	603	6 396
Espèces et quasi-espèces, à la fin de la période...	<u>245 \$</u>	<u>603 \$</u>	<u>6 396 \$</u>	<u>2 470 \$</u>	<u>619 \$</u>
Supplément d'informations sur les flux de trésorerie					
Espèces versées au titre des impôts	— \$	17 \$	44 \$	16 \$	31 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

ImagicTV Inc.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
(en dollars US)

ImagicTV (« ImagicTV » ou la « société ») a été constituée en personne morale le 24 décembre 1997 et elle a commencé ses activités le 5 janvier 1998. ImagicTV met au point et fournit sous licence un logiciel d'infrastructure et des services connexes permettant aux sociétés de téléphone et à d'autres fournisseurs d'offrir des services de télévision numérique multi-canaux et des médias interactifs aux téléviseurs et ordinateurs personnels de leurs abonnés par le biais d'un réseau à large bande.

1. Principales conventions comptables

Les présents états financiers sont présentés en dollars US, sauf indication contraire. Ils ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada qui, à l'exception des informations fournies à la note 10, sont conformes, à tous les égards importants, aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis.

a) Consolidation

Les présents états financiers consolidés comprennent les comptes de ImagicTV et ceux de ses filiales en propriété exclusive, ImagicTV (US), Inc., et ImagicTV (UK) Limited. Toutes les opérations et tous les soldes intersociétés ont été éliminés dans le cadre de la consolidation.

b) États financiers semestriels

Le bilan au 31 août 2000 et les états des résultats et de l'évolution des flux de trésorerie pour les six mois arrêtés aux 31 août 1999 et 2000 n'ont pas fait l'objet d'une vérification. De l'avis de la direction, les états financiers non vérifiés comprennent tous les rajustements récurrents habituels qui sont nécessaires pour présenter fidèlement l'information financière relative aux périodes non vérifiées.

c) Conversion des devises

Les éléments d'actif et de passif monétaires de ImagicTV et de sa filiale en propriété exclusive qui sont libellés en devises sont convertis en dollars CA (le dollar CA étant la monnaie de mesure) au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les éléments d'actif et de passif non monétaires sont convertis au taux de change historique. Les opérations incluses dans les résultats sont converties au taux de change moyen de la période. Les gains et pertes de change découlant de la conversion des montants libellés en devises sont présentés à l'état consolidé des résultats de la période pendant laquelle ils surviennent.

Puisque la monnaie de présentation de ImagicTV est le dollar US, la société convertit en dollars US les éléments d'actif et de passif consolidés libellés en dollars CA au taux de change en vigueur à la date du bilan et les résultats d'exploitation consolidés au taux moyen de la période. L'écart cumulatif de conversion est présenté à un poste distinct de l'avoir des actionnaires.

d) Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers selon les principes comptables généralement reconnus exige de la direction qu'elle fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur les montants déclarés des éléments d'actif et de passif, sur la présentation des éventualités à la date

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

des états financiers et sur les produits et charges qui sont déclarées à l'égard d'un exercice. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations.

e) Espèces et quasi-espèces

Tous les placements très liquides dont l'échéance initiale est d'au plus trois mois à la date d'acquisition sont inclus dans les quasi-espèces.

f) Stocks

Les stocks sont inscrits au prix coûtant moyen ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux.

g) Immobilisations

Les immobilisations sont présentées au prix coûtant, déduction faite de l'amortissement cumulé, et sont amorties sur leur durée de vie utile estimative. Les améliorations locatives sont comptabilisées au prix coûtant et sont amorties sur leur durée de vie utile ou la durée du bail connexe, selon la plus courte des deux. Les charges de maintenance et de réparation sont imputées à l'état des résultats à mesure qu'elles sont engagées.

L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire en fonction des périodes suivantes :

Matériel informatique.....	2 ans
Mobilier et matériel de bureau.....	5 ans
Améliorations locatives.....	durée du bail
Permis d'utilisation de logiciels.....	2 ans

ImagicTV évalue régulièrement ses immobilisations en comparant la valeur comptable de l'élément d'actif avec les flux de trésorerie futurs non actualisés probables devant être générés par ledit élément d'actif. Si la valeur comptable dépasse les flux de trésorerie futurs non actualisés, une dévaluation est imputée à l'état des résultats pour l'excédent. ImagicTV n'a comptabilisé aucune dévaluation d'immobilisations.

h) Constatation des produits

Les méthodes de constatation des produits de ImagicTV sont conformes aux directives du chapitre 3400 intitulé « Produits » du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés, au Statement of Position (« SOP ») 97-2 intitulé « Software Revenue Recognition » et au SOP 98-9 intitulé « Modification of SOP 97-2 Software Revenue Recognition with Respect to Certain Transactions » de l'American Institute of Certified Public Accountants.

Les produits de ImagicTV sont tirés principalement des droits d'utilisation (y compris l'installation), des redevances et des services. Les services, qui comprennent la maintenance, le soutien technique, la formation, les conseils et d'autres services, ne sont pas essentiels à la fonctionnalité des produits sous licence de ImagicTV. ImagicTV ne livre aucun produit par le biais d'Internet ou d'autres arrangements d'hébergement.

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

Lorsque ImagicTV signe un contrat prévoyant des éléments multiples, les honoraires sont répartis entre ceux-ci en fonction des éléments probants particuliers à ImagicTV quant à la juste valeur de chaque élément. Les éléments probants particuliers du vendeur servant à déterminer la juste valeur des produits tirés des licences sont fondés sur le prix imputé par ImagicTV lorsque le même élément est vendu séparément à un client de taille et de nature similaire. Les éléments probants particuliers du vendeur servant à déterminer la juste valeur de la formation, des services-conseils et d'autres services sont fondés sur les taux horaires standard par jour pour le type de services fournis, multiplié par le temps estimatif pour accomplir la tâche. Les éléments probants particuliers du vendeur servant à déterminer la juste valeur de la maintenance et du soutien technique sont fondés sur le pourcentage des produits tirés des licences. Les frais liés à la livraison des éléments multiples ne sont pas remboursables.

Les produits sont composés principalement des droits d'utilisation et des redevances. Les droits d'utilisation initiaux sont constatés lorsqu'un contrat conclu avec un client a été signé, que la livraison et l'acceptation ont eu lieu, que les droits d'utilisation sont fixes et déterminables et que la perception du compte client connexe est considérée comme probable par la direction. Les redevances sont soit sous forme d'un paiement ponctuel de redevance au moment de chaque mise en service chez un abonné ou soit sous forme d'une redevance mensuelle selon le nombre d'abonnés actifs à la fin de chaque mois. Les redevances ponctuelles sont constatées trimestriellement selon l'augmentation nette du nombre d'abonnés à la fin de chaque trimestre. Les redevances mensuelles sont constatées mensuellement selon le nombre d'abonnés actifs à la fin de chaque mois.

Les produits tirés des services comme la formation, les conseils et d'autres services sont constatés lorsque les services sont fournis. Les pertes liées à des contrats de services professionnels, le cas échéant, sont enregistrées au moment où elles sont déterminées. Jusqu'à maintenant, ImagicTV n'a subi aucune perte importante liée aux contrats de services professionnels.

Les produits tirés de la maintenance et du soutien technique qui sont reçus d'avance ne sont pas remboursables et ils sont constatés au prorata sur la durée des contrats, soit habituellement 12 mois.

Les produits tirés des éléments de produit et de service et des ventes de matériel qui ont été reçus d'avance mais qui ne peuvent être comptabilisés aux termes de la politique de constatation des produits de ImagicTV sont présentés comme des produits reportés au bilan de la société.

Les revenus tirés des produits qui ont été constatés à titre de revenus aux termes de la méthode de la constatation de ImagicTV, mais pour lesquels le revenu en espèces n'est pas encore venu à échéance, sont reflétés comme des produits comptabilisés d'avance. Les produits comptabilisés d'avance représentent essentiellement des versements futurs sur les droits d'utilisation qui sont dus dans les douze mois suivant la date du bilan.

i) Frais de recherche et de développement

Les coûts relatifs à la recherche, à la conception et au développement de logiciels sont imputés aux frais de recherche et de développement à mesure qu'ils sont engagés. Les coûts de développement de logiciels sont capitalisés lorsque la faisabilité technologique du produit a été

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

établie, soit généralement lorsqu'un modèle fonctionnel a été élaboré, et cessent de l'être lorsque le produit est prêt à être distribué aux clients. Jusqu'à maintenant, l'achèvement d'un modèle fonctionnel de la solution de ImagicTV et la sortie de ladite solution ont généralement coïncidé. Par conséquent, ImagicTV n'a pas capitalisé de coûts de développement de logiciels puisque ces coûts n'ont pas été importants.

j) Crédits d'impôt à l'investissement

ImagicTV a droit à des crédits d'impôt à l'investissement aux parlers fédéral et provincial au Canada, qui correspondent à un pourcentage des frais de recherche et de développement admissibles ayant été engagés au cours de chaque exercice d'imposition. Les crédits d'impôt à l'investissement peuvent servir à réduire le passif d'impôts futurs, sous réserve d'une période de report prospectif de 10 ans. Les crédits d'impôt à l'investissement sont portés en réduction des charges connexes pour les éléments à court terme et en réduction du prix coûtant de l'élément d'actif pertinent pour les éléments à long terme, à la condition que ImagicTV ait la certitude raisonnable que les crédits d'impôt seront réalisés. Jusqu'à maintenant, aucun crédit d'impôt à l'investissement n'a été constaté.

k) Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices sont comptabilisés selon la méthode axée sur le bilan, aux termes de laquelle les actifs et passifs d'impôts futurs sont constatés à l'égard des conséquences fiscales futures attribuables aux différences entre les valeurs comptables des éléments d'actif et de passif existants et leur assiette fiscale respective, la perte d'exploitation et les reports prospectifs de crédits d'impôt. Les actifs et passifs d'impôts futurs sont calculés selon les taux d'imposition prescrits ou en voie de l'être qui devraient s'appliquer lorsque l'élément d'actif sera réalisé ou l'élément de passif sera réglé. L'incidence d'un changement des taux d'imposition sur les actifs et passifs d'impôts futurs est imputé aux résultats de la période pendant laquelle les taux sont en vigueur ou sur le point de l'être. Le taux sur le point d'être en vigueur n'est utilisé que lorsque le changement proposé au taux d'imposition est suffisamment détaillé pour être compris et appliqué et qu'il a été présenté dans un projet de loi en bonne et due forme auprès des organismes de régie adéquats.

l) Rémunération en actions

ImagicTV utilise la méthode de la valeur intrinsèque pour la comptabilisation de son régime de rémunération en actions. Ainsi, la charge de rémunération différée en actions est comptabilisée si, à la date de l'octroi, il est établi que la valeur marchande de chaque action ordinaire sous-jacente était supérieure au prix de levée par action. La charge de rémunération différée en actions est incluse dans les charges au cours de la période d'acquisition de l'option.

m) Juste valeur

Les instruments financiers comprennent les espèces et quasi-espèces, les comptes clients, les comptes clients — apparentés les comptes fournisseurs, les sommes à payer aux apparentés et les charges à payer. La valeur comptable de ces instruments financiers se rapproche de leur juste valeur en raison des échéances relativement courtes de ces instruments. De plus, la valeur comptable de la dette à long terme se rapproche de sa juste valeur. ImagicTV détermine la juste

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

valeur de ses instruments financiers en fonction des valeurs marchandes ou d'une analyse des flux de trésorerie actualisés provenant d'instruments assortis de modalités et d'attributs financiers similaires.

n) Concentration du risque de crédit

Les instruments financiers qui exposent éventuellement ImagicTV à une concentration du risque de crédit comprennent essentiellement les espèces et quasi-espèces, les comptes clients et les produits comptabilisés d'avance. Les espèces et quasi-espèces sont principalement composées de dépôts auprès d'importantes banques commerciales et de placements très liquides dont les échéances sont d'au plus trois mois à la date d'acquisition. ImagicTV évalue régulièrement la solvabilité de ses clients.

Au 31 août 2000, 91 % des comptes clients et des produits comptabilisés d'avance se rapportaient à trois clients. Au 29 février 2000, 77 % des comptes clients se rapportaient à trois clients. Au 28 février 1999, 90 % des comptes clients se rapportaient à un client. Des provisions pour pertes sur créances sont établies conformément au risque de crédit présenté par des clients précis.

2. Immobilisations (en milliers) :

	28 février 1999	29 février 2000	31 août 2000 (non vérifié)
Matériel informatique	466 \$	1 142 \$	1 541 \$
Mobilier et matériel de bureau	241	478	926
Améliorations locatives	59	165	244
Permis d'utilisation de logiciels	38	165	218
	<u>804</u>	<u>1 950</u>	<u>2 929</u>
Moins l'amortissement cumulé.....	163	661	926
Valeur comptable nette	<u>641 \$</u>	<u>1 289 \$</u>	<u>2 003 \$</u>

3. Dette à long terme

Au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, ImagicTV, par le biais d'une demande présentée par Newbridge Networks Corporation (un actionnaire de ImagicTV), a obtenu une aide gouvernementale (l'« emprunt remboursable ») d'un montant de 2 560 000 \$CA (1 766 000 \$) et une subvention non remboursable sous condition (le « prêt-subvention ») d'un montant de 640 000 \$CA (434 000 \$) aux fins de création d'emplois en recherche et développement au Nouveau-Brunswick par le gouvernement de la province du Nouveau-Brunswick. Le créancier a renoncé en totalité au prêt-subvention au moment du versement de ce dernier, qui est présenté à l'état des résultats à titre d'aide gouvernementale sous forme de subvention. L'emprunt remboursable n'est pas garanti et doit être acquitté par versements annuels correspondant à 1,5 % des produits tirés des droits d'utilisation comptabilisés pendant l'exercice précédent et le solde, le cas échéant, vient à échéance le 25 février 2006. L'emprunt remboursable ne porte pas intérêt jusqu'au 25 février 2006. S'il n'est pas remboursé à cette date, il portera intérêt à 6,3 % par année par la suite. De plus, il est assujéti à un remboursement anticipé si le nombre total d'employés à temps plein dans la province du Nouveau-Brunswick baisse en deçà du seuil de 60, en tout temps, au cours de l'exercice terminé le 28 février 2001 ou de 92, en tout temps au cours de l'exercice terminé le 28 février 2002. Au 31 août 2000, le nombre d'employés à temps plein dans la Province du Nouveau-Brunswick était d'environ 140, soit un nombre supérieur à celui qui est prescrit.

ImagicTV Inc.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)
(en dollars US)

4. Avoir des actionnaires

Avant la date de prise d'effet du placement (note 11a)), ImagicTV a changé la structure de son capital en consolidant son capital-actions, par la conversion des actions ordinaires existantes de catégorie A, des actions ordinaires de catégorie B et des actions ordinaires de catégorie C en une nouvelle catégorie unique d'actions ordinaires, à raison d'une pour une et en menant à terme un fractionnement d'actions présumé de 1,1636 action pour 1. Les états financiers consolidés donnent un effet rétroactif aux changements à la structure du capital.

a) Description des actions

Actions ordinaires

Chaque action ordinaire en circulation est assortie d'une voix aux assemblées des actionnaires et donne droit à des dividendes, sous réserve de leur déclaration par le conseil d'administration. Sous réserve des droits des porteurs d'actions de quelque catégorie de rang supérieur aux actions ordinaires, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir le reste des biens ou de l'actif de ImagicTV en cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée. Les actions ordinaires ne comportent aucun droit préférentiel de souscription ou droit de rachat ou de conversion.

Actions privilégiées

Le conseil d'administration est habilité, sans autre formalité de la part des actionnaires, à émettre un nombre illimité d'actions privilégiées en une ou plusieurs séries. Ces actions privilégiées peuvent donner droit à des dividendes préférentiels ou à une priorité en cas de liquidation sur les actions ordinaires. Le conseil d'administration pourra fixer les désignations, pouvoirs, priorités, privilèges et droits relatifs, participatifs, facultatifs ou spéciaux se rattachant aux actions privilégiées émises, notamment toute réserve, limitation ou restriction. Parmi les droits spéciaux pouvant se rattacher à une série d'actions privilégiées, sont inclus les droits de dividendes, les droits de conversion, les droits de vote, les conditions de rachat et les priorités en cas de liquidation, chacun ayant priorité sur les droits des actions ordinaires.

b) Émissions d'actions ordinaires

- (i) ImagicTV a été constituée en personne morale le 24 décembre 1997 aux fins du transfert, de NBTel Inc. à ImagicTV, d'une propriété intellectuelle portant sur une solution informatique permettant la transmission vidéo sur des réseaux à haute vitesse utilisant le protocole Internet (la « propriété intellectuelle »), en vue de développer et de commercialiser cette propriété intellectuelle.
- (ii) Le 1^{er} janvier 1998, ImagicTV a conclu une entente de transfert de technologie avec NBTel, aux termes de laquelle NBTel a cédé sa propriété intellectuelle à ImagicTV en contrepartie de 2 327 200 actions ordinaires. Au 1^{er} janvier 1998, NBTel détenait la totalité des actions ordinaires en circulation de ImagicTV et NBTel était détenue par Bruncor Inc., société ouverte au Canada. Puisque l'opération a été conclue par des sociétés sous contrôle commun, la valeur comptable des éléments d'actif transférés a été comptabilisée à un montant nul.
- (iii) Le 21 janvier 1998, ImagicTV a conclu une entente de souscription d'actions prévoyant l'émission de 2 327 actions ordinaires à NBTel et de 1 164 actions ordinaires à 506048 N.B. Ltd. (« 506NB »), filiale de Celtic House International en contrepartie d'un produit total de

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

2 000 \$. Celtic House International est une société fermée de capital de risque qui mène des activités sans lien de dépendance avec ImagicTV et NBTel.

- (iv) Le 5 janvier 1998, ImagicTV a conclu une entente de développement avec NBTel et 506NB aux termes de laquelle ces deux dernières ont retenu conjointement les services de ImagicTV pour effectuer la recherche et le développement de la propriété intellectuelle (le « projet de recherche »). Selon l'entente de développement, toute la technologie mise au point dans le cadre du projet de recherche restait la propriété de NBTel et de 506NB. En contrepartie des services fournis conformément à l'entente de développement, ImagicTV aurait pu toucher un paiement contractuel d'un maximum de 4 000 000 \$CA. À la même date, ImagicTV a passé une entente de transfert de technologie assortie d'une option permettant à ImagicTV d'acquérir de NBTel et de 506NB la technologie mise au point dans le cadre du projet de recherche en contrepartie de l'émission d'actions ordinaires de ImagicTV. Le 5 janvier 1998, date de création de l'arrangement, ImagicTV avait l'intention et NBTel comprenait qu'au moment de la clôture de la convention de mise au point, ImagicTV exercerait son option visant l'acquisition de la technologie élaborée aux termes du projet de recherche. Ainsi, les séries d'opérations ont été comptabilisées selon une convention de recherche et de développement financés aux termes de laquelle le produit reçu de NBTel et de 506NB a été inscrit à titre d'obligation au moment de sa réception; les fonds consacrés au projet de recherche ont été passés en charges au moment où ils ont été engagés; et au moment de l'exercice de l'option, l'obligation a été éteinte par l'émission d'actions d'un capital versé égal aux fonds avancés.

Au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999, ImagicTV a reçu 2 800 000 \$CA (1 857 000 \$) aux termes de l'entente de développement. Le 5 janvier 1999, ImagicTV a levé son option visant l'acquisition de la technologie mise au point dans le cadre du projet de recherche et a émis un total de 3 781 700 actions ordinaires à NBTel et 506NB (soit 1 890 850 actions ordinaires à chacune de celles-ci). L'entente de développement a pris fin avec la levée de l'option. Les sommes reçues aux termes de l'entente de développement ont d'abord été comptabilisées à titre de passif au moment de l'encaissement puis à titre de capital versé au moment de l'émission des 3 781 700 actions ordinaires suivant la levée de l'option. Immédiatement avant la levée de l'option, les actions ordinaires d'ImagicTV étaient détenues à 50,01 % par NBTel, à 7,91 % par 506NB et à 42,08 % par Newbridge. Au moment de l'émission de 3 781 700 actions, NBTel et 506NB détenaient respectivement environ 47 % et 24 % des actions en circulation de ImagicTV.

- (v) Le 22 juin 1998, ImagicTV a émis 2 327 200 actions ordinaires à Newbridge Networks Corporation en contrepartie de 1 359 000 \$ en espèces.
- (vi) Au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999, conformément aux droits préférentiels de souscription accordés aux actionnaires de ImagicTV dans la convention des actionnaires et permettant aux porteurs des actions comportant droit de vote de souscrire une partie de toute nouvelle émission au prorata des actions comportant droit de vote détenues (les « droits préférentiels »), ImagicTV a émis un total de 2 690 961 actions ordinaires en contrepartie de 2 440 000 \$ en espèces.
- (vii) Le 17 décembre 1999, ImagicTV a émis 3 808 146 actions ordinaires à un groupe d'investisseurs en contrepartie de 6 144 000 \$ en espèces, déduction faite des frais.

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

- (viii) Au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, ImagicTV a émis un total de 791 694 actions ordinaires à des employés, en contrepartie de 1 011 000 \$ en espèces, déduction faite des frais.
- (ix) Au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, conformément aux droits préférentiels accordés aux actionnaires de ImagicTV dans la convention des actionnaires, ImagicTV a émis 1 818 261 actions ordinaires en contrepartie de 1 676 000 \$ en espèces.
- (x) Au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, ImagicTV a émis un total de 10 473 actions ordinaires à des employés en contrepartie de 9 000 \$ en espèces.

c) Régime d'options d'achat d'actions

En février 1998, ImagicTV avait établi un régime d'options d'achat d'actions à l'intention des employés clés (le « régime de 1998 »). Les options octroyées aux termes du régime de 1998 avaient une durée maximale de six ans et un prix de levée par action au moins égal à la juste valeur marchande des actions ordinaires à la date de l'octroi, comme le déterminait le conseil d'administration. Les options étaient acquises à 50 % à la date du troisième anniversaire et à 50 % à la date du quatrième.

Le 17 décembre 1999, ImagicTV a adopté un nouveau régime d'options d'achat d'actions (le « régime de 1999 »). Ce dernier permet l'octroi d'options d'achat d'actions ordinaires aux employés, conseillers et administrateurs de ImagicTV et de ses affiliés. Les options octroyées aux termes du régime de 1999 ont une durée maximale de sept ans et un prix de levée par action au moins égal à la juste valeur marchande des actions ordinaires, comme le détermine le conseil d'administration à la date de l'octroi. Les options sont acquises annuellement sur quatre ans. ImagicTV a réservé 3 511 825 actions ordinaires aux fins d'émission aux termes du régime de 1999, soit le nombre égal à 20 % des actions en circulation de ImagicTV, sous réserve que le conseil d'administration a le droit d'accroître le nombre d'actions réservées. Les options octroyées aux termes du régime de 1998 font maintenant partie du régime de 1999 tout en conservant leurs modalités initiales quant au nombre et au prix de levée mais en adoptant celles du nouveau régime quant à la durée et à l'acquisition.

Le tableau suivant résume l'état des options de ImagicTV au 31 août 2000 (non vérifié) :

<u>Prix de levée</u>	<u>Nombre d'options</u>	<u>Durée contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)</u>	<u>Nombre d'options pouvant être levées</u>
0,58 \$	674 888	4,52	328 717
0,94 \$	871 536	5,68	194 758
1,17 \$	94 252	6,19	—
1,61 \$	1 272 280	6,58	—
	<u>2 912 956</u>	<u>5,82</u>	<u>523 475</u>

ImagicTV Inc.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)
(en dollars US)

Le tableau suivant résume l'évolution des options octroyées :

	<u>28 février 1998</u>		<u>28 février 1999</u>		<u>29 février 2000</u>		<u>31 août 2000</u>	
	<u>Nombre</u>	<u>Prix de</u>	<u>Nombre</u>	<u>Prix de</u>	<u>Nombre</u>	<u>Prix de</u>	<u>Nombre</u>	<u>Prix de</u>
	<u>d'options</u>	<u>moyen</u>	<u>d'options</u>	<u>moyen</u>	<u>d'options</u>	<u>moyen</u>	<u>d'options</u>	<u>moyen</u>
		<u>pondéré</u>		<u>pondéré</u>		<u>pondéré</u>		<u>pondéré</u>
								(non vérifié)
En circulation au début de la								
période.....	—	— \$	378 170	0,60 \$	849 428	0,64 \$	2 188 150	0,96 \$
Octroyées.....	378 170	0,60	471 258	0,69	1 399 229	1,21	777 517	1,61
Annulées	—	—	—	—	(60 507)	0,91	(42 238)	1,02
Levées.....	—	—	—	—	—	—	(10 473)	0,83
En circulation à la fin de la								
période.....	<u>378 170</u>	<u>0,60 \$</u>	<u>849 428</u>	<u>0,64 \$</u>	<u>2 188 150</u>	<u>0,96 \$</u>	<u>2 912 956</u>	<u>1,10 \$</u>
Options pouvant être levées à la								
fin de la période	—	— \$	94 543	0,57 \$	295 205	0,63 \$	523 475	0,71 \$

Jusqu'au 31 août 2000, toutes les options d'achat d'actions avaient été octroyées à des employés, à des dirigeants et à des administrateurs de ImagicTV. Relativement aux options octroyées aux termes de son régime d'options d'achat d'actions, ImagicTV a comptabilisé une charge de rémunération différée en actions de 3 134 000 \$ pour les six mois arrêtés au 31 août 2000. L'amortissement de la charge de rémunération différée en actions s'est élevée à 92 000 \$ pour la même période et a été inscrite à titre de charge d'exploitation de cette période.

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

5. Impôts sur les bénéfices

Pour les périodes indiquées, toutes les pertes ont été subies à partir des activités commerciales exercées au Canada. La provision pour les impôts sur les bénéfices diffère du montant calculé en appliquant le taux d'imposition prescrit à la perte avant la provision pour les impôts sur les bénéfices. Les causes et les conséquences fiscales des différences sont les suivantes (en milliers) :

	Période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998	Exercice terminé le 28 février 1999	Exercice terminé le 29 février 2000	Six mois arrêtés au 31 août 1999	Six mois arrêtés au 31 août 2000
				(non vérifié)	
Taux prescrit appliqué à la perte avant la provision pour les impôts sur les bénéfices.....	(51)\$	(1 414)\$	(2 583)\$	(1 075)\$	(2 264)\$
Rajustements					
Tranche imposable relativement à une opération portant sur les capitaux propres.....	—	856	—	—	—
Rémunération en actions non déductible aux fins fiscales.....	—	—	—	—	39
Impôt des grandes sociétés.....	—	17	44	24	30
Autres.....	32	134	62	12	20
	(19)	(407)	(2 477)	(1 039)	(2 175)
Avantage non constaté découlant des reports prospectifs de pertes d'exploitation et des écarts temporaires.....	19	424	2 521	1 063	2 205
Impôts sur les bénéfices.....	— \$	17 \$	44 \$	24 \$	30 \$

Les principaux éléments des actifs d'impôts reportés de ImagicTV sont les suivants (en milliers) :

	28 février 1999	29 février 2000	31 août 2000
			(non vérifié)
Frais de recherche et de développement reportés aux fins fiscales.....	— \$	1 354 \$	2 398 \$
Reports prospectifs de pertes d'exploitation.....	443	1 674	2 878
	443	3 028	5 276
Moins la provision pour moins-value	(443)	(2 964)	(5 119)
Passifs d'impôts reportés.....	—	(64)	(157)
	— \$	— \$	— \$

Pour déterminer si les actifs d'impôts reportés sont réalisables, la direction évalue s'il est plus probable qu'improbable qu'une partie ou la totalité des actifs d'impôts reportés ne soient pas réalisés. La réalisation finale des actifs d'impôts reportés dépend de la production de bénéfices imposables futurs au cours des périodes où ces écarts temporaires deviennent déductibles. La direction tient compte des bénéfices imposables futurs prévus, de l'incertitude touchant le secteur d'activité de la société et des stratégies de planification fiscale pour effectuer cette évaluation. Afin de réaliser en totalité les actifs d'impôts reportés, ImagicTV devra obtenir des bénéfices imposables futurs d'environ 12 000 000 \$ avant l'échéance des reports

ImagicTV Inc.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)
(en dollars US)

prospectifs de pertes d'exploitation. En raison de l'incertitude touchant l'évolution du secteur d'activité de la société et la production de bénéfices imposables futurs avant l'échéance des reports prospectifs de pertes, une provision pour moins-value a été établie pour contrebalancer en totalité l'avantage fiscal des montants reportés susmentionnés.

Au 31 août 2000, ImagicTV disposait d'environ 6 243 000 \$ de pertes d'exploitation reportées pouvant servir à réduire ses bénéfices imposables futurs au Canada. Ces pertes et déductions viennent à échéance de la manière suivante : 40 000 \$ en 2005, 902 000 \$ en 2006, 2 634 000 \$ en 2007 et 2 667 000 \$ en 2008.

6. Information sectorielle

ImagicTV exerce des activités dans un seul secteur d'exploitation isolable, soit la fourniture de produits informatiques aux sociétés de télécommunications et à d'autres fournisseurs de services leur permettant d'offrir des services de télévision numérique à des abonnés résidentiels par le biais de réseaux à haute vitesse utilisant le protocole Internet. Elle tire ses produits de la vente de logiciels et de la prestation de services connexes dans ce seul secteur. Au 31 août 2000, la quasi-totalité des éléments d'actif relatifs aux activités de ImagicTV se trouvaient au Canada. Le tableau suivant présente la répartition des produits (en milliers) par secteur géographique fondé sur l'emplacement du client :

	Période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998	Exercice terminé le 28 février 1999	Exercice terminé le 29 février 2000	Six mois arrêtés au 31 août 1999	Six mois arrêtés au 31 août 2000
					(non vérifié)
Produits par secteur géographique					
Canada.....	— \$	479 \$	1 362 \$	47 \$	2 020 \$
États-Unis.....	—	—	—	6	899
Europe	—	—	736	163	650
	<u>— \$</u>	<u>479 \$</u>	<u>2 098 \$</u>	<u>216 \$</u>	<u>3 569 \$</u>

Au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, NBTel a rapporté environ 33 % du total des produits. Trois autres clients ont rapporté 23 %, 16 % et 15 % du total des produits. Au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, NBTel a rapporté 38 % du total des produits. Deux autres clients ont rapporté 31 % et 16 % du total des produits. Au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999, NBTel a rapporté 97 % du total des produits.

7. Opérations entre apparentés

Les opérations entre apparentés touchant la société sont résumées ci-dessous :

a) NBTel et Aliant Inc.

Le 16 avril 1999, ImagicTV a conclu une entente d'utilisation avec NBTel aux termes de laquelle cette dernière a obtenu une licence perpétuelle non exclusive pour utiliser la solution de ImagicTV dans la province du Nouveau-Brunswick en contrepartie de 334 000 \$ en espèces et de paiements ponctuels futurs de redevances fondés sur le nombre d'abonnés aux services de NBTel. Le 16 décembre 1999, l'entente avec NBTel a été cédée à Aliant Inc. (société mère de NBTel) et a été modifiée pour inclure une licence exclusive pour le produit pcVu de la société et pour étendre le territoire géographique couvert par la licence pour inclure les provinces de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve. ImagicTV a obtenu une contrepartie de

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

900 000 \$CA (610 000 \$) payable en tranches de 500 000 \$CA le 31 janvier 2000 et de 200 000 \$CA les 31 janvier 2001 et 2002.

Le contrat de licence initial daté du 16 avril 1999 comprenait des éléments multiples, y compris la livraison de DTV Manager 1.0 et de DTV Manager 2.0, l'installation et la maintenance et le soutien. Aux fins comptables, le total de la contrepartie en espèces non remboursable a été attribuée aux divers éléments, fondé sur les éléments probants spécifiques de leur valeur. DTV Manager 1.0 a été livré peu après la signature du contrat. DTV Manager 2.0 ne pouvait être livré à ce moment-là. Les produits tirés des licences ont été reportés jusqu'en novembre 1999, date à laquelle ImagicTV livrait et installait DTV Manager 2.0. Les frais de maintenance sont constatés selon la méthode linéaire sur la durée du contrat de maintenance. Les paiements de redevance non-récurrents, fondés sur le nombre net d'abonnés, seront constatés au moment où ils seront gagnés.

Des 900 000 \$CA supplémentaires de la contrepartie devant être reçus dans le cadre de la modification de Aliant Inc., 500 000 \$CA ont été constatés à titre de produits au moment de la livraison de pcVu en février 2000 et les 400 000 \$CA résiduels ne seront constatés à titre de produits que lorsqu'ils seront reçus, en raison des modalités de paiement prolongés.

ImagicTV vend également des décodeurs, avec peu de majoration ou sans, à NBTel et à Aliant pour distribution aux abonnés de celles-ci. Les produits tirés de la vente de décodeurs à NBTel se sont établis à 1 039 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, à un montant nul au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999, à 180 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, à 462 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999 et à un montant nul pour la période du 24 décembre 1997 au 28 février 1998. Au 29 février 2000, ImagicTV avait comptabilisé un dépôt de 635 000 \$ de NBTel relativement à des décodeurs dont la totalité a servi à l'expédition de ces décodeurs durant la période de six mois arrêtée au 31 août 2000.

ImagicTV rembourse à NBTel certaines charges d'exploitation engagées pour son compte, y compris des loyers pour des locaux et des services de communications, de recherche en matière de commercialisation et des services généraux.

Au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, ImagicTV a prêté des fonds excédentaires à Aliant Inc. Cette dernière a versé des intérêts à ImagicTV, au taux des acceptations bancaires majoré de six points de base. Les avances n'étaient pas garanties et étaient remboursables à vue. Aucune somme au comptant excédentaire n'a été avancée ni aucun solde n'est en cours sur les avances au 29 février 2000 et au 31 août 2000. ImagicTV ne prévoit pas qu'il y aura de telles avances dans le futur.

b) Newbridge Networks Corporation

En novembre 1999, ImagicTV a conclu une entente avec un actionnaire, Newbridge Networks Corporation (« Newbridge ») aux termes de laquelle cette dernière a obtenu une licence d'utilisation de la solution de la société à des fins de démonstration, en contrepartie de la fourniture de matériel par Newbridge. L'opération a été comptabilisée à la juste valeur du matériel fourni par Newbridge, soit 103 000 \$. Dans le cadre de cette opération, ImagicTV a enregistré des produits tirés des licences pour le même montant.

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

En février 2000, ImagicTV a convenu de modifier l'entente susmentionnée pour accorder des licences supplémentaires à Newbridge visant l'utilisation de sa solution à des fins de démonstration. La durée des licences sur site supplémentaires est d'un an et se termine le 7 février 2001. Au 31 août 2000, ImagicTV avait vendu d'autres licences à Newbridge en contrepartie totale de 40 000 \$ en espèces, dont une tranche de 27 000 \$ a été comptabilisée.

En juin 2000, ImagicTV a fourni à Newbridge une licence d'essai de 90 jours pour 17 000 \$ et qui a servi de démo. Au 31 août 2000, les 17 000 \$ ont été constatés.

ImagicTV a fourni également à Newbridge des décodeurs aux prix courants pour ses installations d'essais en laboratoire, avec peu de majoration ou sans sur le prix coûtant.

Le tableau suivant résume les opérations entre apparentés et les soldes connexes (en milliers) :

	Période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998	Exercice terminé le 28 février 1999	Exercice terminé le 29 février 2000	Six mois arrêtés au 31 août 1999	Six mois arrêtés au 31 août 2000
				(non vérifié)	
Opérations entre apparentés					
Produits					
Licences et services.....	— \$	— \$	781 \$	22 \$	170 \$
Matériel.....	—	462	205	—	1 056
Charges d'exploitation	12	165	469	176	304
Intérêts créditeurs	—	—	87	30	—
		28 février 1999	29 février 2000		31 août 2000
				(non vérifié)	
Soldes des opérations entre apparentés					
Comptes clients.....		416 \$	749 \$		147 \$
Produits reportés		166	705		77
Comptes fournisseurs.....		32	324		934

8. Bénéfice par action

La bénéfice par action a été calculé en fonction du nombre moyen pondéré des actions ordinaires en circulation. Étant donné qu'une perte est présentée pour chacune des périodes à l'étude, toutes les actions ordinaires en circulation éventuelles sont considérées antidilutives et ne sont pas prises en considération dans le calcul de la perte diluée par action. Les actions ordinaires pouvant éventuellement diluer la perte non diluée par action dans l'avenir, qui ne sont pas incluses dans le calcul de la perte diluée par action parce qu'elles auraient été antidilutives, étaient au nombre de 2 912 956 au cours de la période arrêtée au 31 août 2000.

ImagicTV Inc.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)
(en dollars US)

9. Obligations découlant des contrats de location

Les paiements minimaux futurs exigibles en vertu de contrats de location non résiliables pour des locaux et du matériel sont les suivants (en milliers) :

	<u>31 août 2000</u>
2001	251 \$
2002	79
2003	80
2004	82
2005	55
2006 et par la suite	—

Ces obligations comprennent des montants relatifs à un contrat de location-exploitation conclu avec un actionnaire, soit NBTel, pour des locaux à bureaux. Le contrat expire le 28 février 2001 et comprend une option de renouvellement d'un an. La charge connexe s'élevait à 121 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000, à 77 000 \$ au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999, à 270 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, à 92 000 \$ au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999 et à 7 000 \$ pour la période du 24 décembre 1997 au 28 février 1998.

10. Différences entre les principes comptables généralement reconnus au Canada et ceux aux États-Unis

Les états financiers de ImagicTV ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus (les « PCGR ») au Canada qui sont conformes, à tous les égards importants, aux PCGR aux États-Unis. Il n'existe aucun écart important entre les PCGR au Canada et les PCGR aux États-Unis qui s'appliquent aux états financiers consolidés. Le supplément d'information requis aux termes des PCGR aux États-Unis comprend ce qui suit :

a) Charges à payer

Selon les PCGR aux États-Unis, les autres éléments d'actif à court terme qui excèdent de 5 % le passif à court terme doivent être présentés. Au 31 août 2000, les autres éléments d'actif à court terme comprenaient 886 000 \$ en honoraires professionnels pour le premier appel public à l'épargne de ImagicTV. Aux 29 février 2000 et 28 février 1999, aucun autre élément d'actif à court terme n'excédait 5 % du passif à court terme.

b) Baisse de valeur des immobilisations

Tel qu'il est décrit à la note 1 g), selon les PCGR au Canada, le montant de la dévaluation des immobilisations est calculé en référence aux flux de trésorerie non actualisés futurs. Aux termes des PCGR aux États-Unis, lorsque les flux de trésorerie non actualisés futurs sont inférieurs à la valeur comptable des immobilisations, la dévaluation est calculée comme étant l'excédent de la valeur comptable sur la juste valeur de l'actif. Dans ce cas, la juste valeur pourrait être calculée en référence au modèle des flux de trésorerie actualisés. À ce jour, la société n'a pas inscrit de dévaluation aux fins des PCGR au Canada et aucun écart en raison de l'application des principes comptables généralement reconnus au Canada ou aux États-Unis n'a été relevé.

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

c) Récentes prises de position en comptabilité

En juin 1998, le *Financial Accounting Standards Board* a publié le *Statement of Financial Accounting Standards No. 133* (le « SFAS n° 133 »), intitulé *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*. Le SFAS n° 133 décrit les méthodes à employer pour comptabiliser et présenter les instruments financiers dérivés au bilan en tant qu'éléments d'actif ou de passif mesurés à leur juste valeur. Le SFAS n° 133, tel qu'il a été modifié récemment, s'applique aux exercices commençant après le 15 juin 2000. À ce jour, ImagicTV n'a eu recours à aucun instrument dérivé. La direction est d'avis que l'adoption du SFAS n° 133 n'aura pas d'incidence importante sur la situation financière ni sur les résultats d'exploitation de la société.

Le 3 décembre 1999, la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis a publié le *Staff Accounting Bulletin No. 101*, intitulé *Revenue Recognition in Financial Statements* (le « SAB n° 101 »). Le SAB n° 101 fournit des directives supplémentaires sur l'application des principes comptables généralement reconnus actuels à la constatation des produits dans les états financiers. La société est d'avis que les directives du SAB n° 101 n'auront pas d'incidence importante sur ses états financiers.

En mars 2000, le *Financial Accounting Standard Board* a publié l'*Interpretation No. 44*, intitulée *Accounting for Certain Transactions Involving Stock Compensation* (la « FIN n° 44 »). La FIN n° 44 fournit des précisions sur l'application de l'*Accounting Principles Board Opinion No. 25*, intitulée *Accounting for Stock Issued to Employees*, au sujet de certaines questions liées à la comptabilisation de la rémunération des employés en actions, et elle prend effet pour l'essentiel le 1^{er} juillet 2000. La société est d'avis que la FIN n° 44 n'aura pas d'incidence importante sur ses états financiers.

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

d) Information pro forma selon le *Statement of Financial Accounting Standards No. 123*

Le *Statement of Financial Accounting Standards No. 123*, intitulé *Employee Stock Compensation*, encourage, sans l'exiger, la comptabilisation des charges de rémunération en fonction de la juste valeur des options d'achat d'actions accordées aux employés. Dans le cas des entreprises qui choisissent de ne pas adopter la méthode de la juste valeur pour la rémunération en actions, la prise de position exige la présentation du bénéfice net pro forma et du bénéfice net (de la perte) par action comme si ImagicTV avait comptabilisé à leur juste valeur les options octroyées. ImagicTV a décidé de ne pas comptabiliser les charges de rémunération en fonction de la juste valeur des options d'achat d'actions et, par conséquent, le tableau suivant résume l'incidence pro forma sur les états des résultats (en milliers de dollars, sauf les montants par action) :

	Période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998	Exercice terminé le 28 février 1999	Exercice terminé le 29 février 2000	Six mois arrêtés au 31 août 1999	Six mois arrêtés au 31 août 2000
				(non vérifié)	
Perte	110 \$	3 068 \$	5 646 \$	2 355 \$	4 950 \$
Charge de rémunération fondée sur la juste valeur des options d'achat d'actions.....	<u>9</u>	<u>27</u>	<u>69</u>	<u>34</u>	<u>64</u>
Perte pro forma	<u>119 \$</u>	<u>3 095 \$</u>	<u>5 715 \$</u>	<u>2 389 \$</u>	<u>5 014 \$</u>
Perte pro forma par action.....	<u>0,05 \$</u>	<u>0,58 \$</u>	<u>0,41 \$</u>	<u>0,19 \$</u>	<u>0,28 \$</u>

La juste valeur de chaque option octroyée a été estimée à la date de l'octroi selon la méthode de la valeur minimale, donc sans aucune volatilité, et les hypothèses suivantes : un taux d'intérêt sans risque moyen pondéré de 5,42 % pour la période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998, de 5,18 % au cours de l'exercice terminé le 28 février 1999, de 5,76 % au cours de l'exercice terminé le 29 février 2000, de 5,09 % au cours des six mois arrêtés au 31 août 1999 et de 6,07 % au cours des six mois arrêtés au 31 août 2000; un taux de rendement des actions de 0 % et une durée prévue égale à celle de la période d'acquisition.

ImagicTV n'a présumé aucun taux de déchéance étant donné que des rajustements sont effectués pendant les exercices au cours desquels les déchéances surviennent. La juste valeur moyenne pondérée des options octroyées, à la date de l'octroi, était de 0,19 \$, de 0,17 \$, de 0,19 \$, de 0,34 \$ et de 0,27 \$ respectivement pour la période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998, pour l'exercice terminé le 28 février 1999, pour l'exercice terminé le 29 février 2000, pour les six mois arrêtés au 31 août 2000 et pour les six mois arrêtés au 31 août 1999.

e) Résultat global

En juin 1997, le *Financial Accounting Standards Board* a publié le *Statement of Financial Accounting Standards No. 130* (le « SFAS n° 130 »), intitulé *Reporting Comprehensive Income*, qui établit les méthodes de comptabilisation et de présentation du résultat global. Aux

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

termes du SFAS n° 130, le résultat global correspond à l'évolution des capitaux propres d'une entreprise, à l'exception des changements découlant des opérations des actionnaires. Pour la période du 24 décembre 1997 (début) au 28 février 1998 et pour l'exercice terminé le 28 février 1999, la différence entre la perte et la perte globale découlait uniquement de la comptabilisation de l'écart de conversion des devises. Par conséquent, la perte globale s'élevait à 111 000 \$ pour la période du 24 décembre 1997 au 28 février 1998, à 3 054 000 \$ pour l'exercice terminé le 28 février 1999, à 5 618 000 \$ pour l'exercice terminé le 29 février 2000, à 2 325 000 \$ pour les six mois arrêtés au 31 août 1999 et à 5 053 000 \$ pour les six mois arrêtés au 31 août 2000.

11. Événements postérieurs

- a) Le conseil d'administration de ImagicTV a autorisé le dépôt d'un prospectus provisoire auprès des organismes de réglementation au Canada et aux États-Unis afin de permettre à la société de vendre 4 750 000 actions ordinaires dans le cadre d'un premier appel public à l'épargne (le « PAPE »). Si le PAPE est mené à terme selon les modalités prévues, la totalité des actions ordinaires des catégories A, B et C de la société seront converties en une nouvelle catégorie unique d'actions ordinaires, à raison de une pour une. En outre, ImagicTV procédera à une division d'actions sur la base de 1,1636 action pour 1. La société établira également une nouvelle catégorie d'actions privilégiées pouvant être émises en séries dont aucune ne sera initialement émise.

Les états financiers consolidés donnent un effet rétroactif aux changements à la structure du capital.

- b) En juillet 2000, le conseil d'administration de ImagicTV a autorisé un placement privé d'un montant maximal de 25 millions de dollars dont 10 millions de dollars ont été réservés à certains actionnaires existants. Le 19 septembre 2000, ImagicTV a émis des bons de souscription d'actions ordinaires à cinq actionnaires existants, pour une contrepartie en espèces totalisant 10 millions de dollars. En octobre 2000, dans le cadre du placement privé supplémentaire décrit ci-dessous, les bons de souscription d'actions ont été convertis en 909 061 actions ordinaires.

Aux termes de conventions de souscription d'actions, en octobre 2000, ImagicTV a émis 272 719 actions ordinaires à America Online, Inc., pour un produit totalisant 3 000 000 \$ et 1 090 875 actions ordinaires à Cisco Systems, Inc., pour un produit totalisant 12 000 000 \$.

Concurremment au placement privé conclu avec America Online, ImagicTV a conclu avec cette dernière une convention visant à développer des applications personnalisées. ImagicTV a convenu de consacrer jusqu'à 3,0 millions de dollars à la recherche et au développement liés à ces applications personnalisées. Dans le cadre du placement privé d'ImagicTV conclu avec Cisco Systems, cette dernière s'est vu octroyer un droit de première négociation. Aux termes de ce droit, si le conseil d'administration d'ImagicTV reçoit une offre de bonne foi pour l'acquisition des actions d'ImagicTV ou de la totalité ou de la quasi-totalité de l'actif d'ImagicTV de la part de trois entités précises, ou si le conseil d'administration d'ImagicTV vote en faveur de la vente, à l'une de ces trois entités précises, de 25 % ou plus du total des actions comportant droit de vote d'ImagicTV ou de la totalité ou de la quasi-totalité de l'actif d'ImagicTV, cette dernière doit, dans les 24 heures, aviser Cisco Systems des modalités de l'offre de vente. Après qu'ImagicTV aura

ImagicTV Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS—(suite)

(en dollars US)

envoyé cet avis, Cisco Systems disposera de dix jours pour soumettre une offre au conseil d'administration d'ImagicTV. Si le conseil d'administration d'ImagicTV décide de donner suite à l'offre de Cisco Systems, ImagicTV a convenu de négocier exclusivement et de bonne foi avec Cisco Systems pendant une période de dix jours. Cependant, a) si Cisco Systems ne soumet pas une offre dans les dix jours suivant la réception de l'avis d'ImagicTV, b) si le conseil d'administration d'ImagicTV ne donne pas suite à l'offre de Cisco Systems, ou c) si Cisco Systems et ImagicTV ne réussissent pas à s'entendre sur les modalités d'une opération, le droit de première négociation vient alors à expiration pour cette offre et ImagicTV peut négocier et conclure une convention définitive avec l'entité qui a fait la première offre. En outre, le droit de première négociation vient à expiration 1) dans le cas où Cisco Systems détient moins de 50 % des actions ordinaires qu'elle a acquises le 6 octobre 2000 ou 2) à la date de clôture de l'acquisition de la totalité ou de la quasi-totalité de l'actif d'ImagicTV ou dans le cadre de l'acquisition par ImagicTV d'une autre entité dans laquelle, immédiatement avant l'opération, les porteurs d'actions comportant droit de vote en circulation d'ImagicTV détiennent des titres qui, immédiatement après l'opération, représentent moins de 50 % des actions comportant droit de vote de l'entité issue de l'opération.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES CANADIENNES

Conformément aux exigences des lois sur les valeurs mobilières applicables de toutes les provinces et de tous les territoires canadiens, l'information dans le prospectus américain intégré dans le présent prospectus est complétée par l'information supplémentaire suivante.

Le bureau principal et siège social d'ImagicTV est situé au One Brunswick Square, 14th Floor, P.O. Box 303, Saint John (Nouveau-Brunswick) Canada E2L 3Y2. ImagicTV a été constituée en vertu des lois du Canada le 24 décembre 1997 sous la dénomination « ImagicTV Inc. ». Des statuts de modification ont été déposés le 30 juin 1998 en vue de changer la raison sociale de notre société pour sa dénomination actuelle et de modifier les conditions de notre capital-actions de manière à ce que chaque porteur d'actions de catégorie B ait le droit de convertir ses actions de catégorie B en actions de catégorie A à tout moment après la survenance de certains événements, y compris le lancement d'une offre publique d'achat visant nos actions ordinaires de catégorie A ou une acquisition du contrôle de notre société. Immédiatement avant la clôture du placement, les statuts d'ImagicTV seront modifiés de manière à ce que le capital-actions soit assorti des droits et caractéristiques décrits dans le prospectus américain à la rubrique « Description du capital-actions ».

ImagicTV (US), Inc. est une filiale en propriété exclusive d'ImagicTV et a été constituée en vertu des lois de l'État du Delaware le 17 novembre 1999. ImagicTV (UK) Limited est une filiale en propriété exclusive d'ImagicTV et a été constituée en vertu des lois de l'Angleterre le 5 janvier 2000 sous la dénomination « Sinord 140 Limited ». Ses statuts ont été ultérieurement modifiés pour changer sa dénomination à sa dénomination actuelle.

Placements antérieurs¹⁾

Au cours des 12 mois précédant le 13 octobre 2000, nous avons émis les 6 420 990 actions ordinaires indiquées ci-dessous pour la contrepartie indiquée.

<u>Date</u>	<u>Motif de l'émission</u>	<u>Prix par action (\$US)</u>	<u>Actions ordinaires émises</u>
21 octobre 1999	Placement privé	1,17 \$	119 295
17 décembre 1999	Placement privé	1,64 \$	3 808 146
22 décembre 1999	Placement privé	1,64 \$	210 421
8 mars 2000	Levée d'options	0,95 \$	1 455
27 avril 2000	Levée d'options	0,60 \$	2 909
27 avril 2000	Levée d'options	0,93 \$	291
12 juillet 2000	Levée d'options	0,93 \$	2 909
1 ^{er} août 2000	Levée d'options	0,94 \$	2 909
19 septembre 2000	Placement privé	11,00 \$	909 061 ⁽²⁾
2 octobre 2000	Placement privé	11,00 \$	272 719
6 octobre 2000	Placement privé	11,00 \$	1 090 875

1) Cette section présume l'achèvement du reclassement de notre capital-actions qui consistera i) en la conversion au pair de la totalité de nos actions ordinaires de catégorie A, de catégorie B et de catégorie C existantes en une seule nouvelle catégorie d'actions ordinaires et ii) en la création d'une nouvelle catégorie d'actions privilégiées. Chaque nouvelle action ordinaire en circulation sera ensuite divisée en de nouvelles actions ordinaires à raison de 1,1636 action pour 1. Voir la rubrique « Description du capital-actions » dans le prospectus américain.

2) Des actions ordinaires de catégorie A ont été émises le 19 septembre 2000 moyennant un produit brut global de 10,0 millions de dollars US et automatiquement exercés le 2 octobre 2000 pour 909 061 actions ordinaires.

Contrats importants

À l'exception des contrats conclus dans le cours normal des affaires, les contrats suivants sont les seuls contrats importants que nous ayons conclus au cours de la période de deux ans qui précède la date du présent prospectus :

1. La convention d'achat intervenue en date du ● 2000 relativement à la vente des actions ordinaires et mentionnée à la rubrique « Prise ferme » dans le prospectus américain.
2. La convention de prêt intervenue en date du 27 juin 1999 entre Société par actions de régime fédéral de réseaux Newbridge et ImagicTV décrite à la rubrique « Opérations entre personnes apparentées » dans le prospectus américain.

On peut consulter des copies de ces conventions, ainsi que certains autres contrats déposés à titre de pièces à l'appui de notre déclaration d'inscription sur formulaire F-1, pendant les heures normales de bureau à notre siège social à Saint John (Nouveau-Brunswick) Canada pendant la période de placement des actions ordinaires et pour une période de 30 jours par la suite, ou sur le site www.sec.gov en tant que pièces à l'appui de notre déclaration d'inscription sur formulaire F-1.

Vérificateurs, agent chargé de la tenue des registres et agent des transferts

Nos vérificateurs sont KPMG s.r.l., comptables agréés, 4120 Yonge Street, Bureau 500, Toronto (Ontario) Canada, M2P 2B8.

L'agent chargé de la tenue des registres et l'agent des transferts pour nos actions ordinaires au Canada est Compagnie Trust CIBC Mellon, à son principal bureau de transfert d'actions et d'obligations à Toronto (Ontario) Canada et le coagent des transferts et agent chargé de la tenue des registres de nos actions ordinaires aux États-Unis est Chase Mellon Shareholder Services, LLC. à ses bureaux situés à New York (New York).

Promoteur

NBTel a pris l'initiative de fonder et d'organiser l'entreprise de notre société et de ce fait est un « promoteur » de notre société aux termes de la législation sur les valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires du Canada. Une description de la nature du lien entre NBTel, les membres de son groupe et notre société figurent dans le prospectus américain à la rubrique « Opérations entre personnes apparentées ».

Admissibilité à des fins de placement

De l'avis de McCarthy Tétrault, conseillers juridiques canadiens d'ImagicTV, et de Torys, conseillers juridiques canadiens des preneurs fermes, les actions ordinaires offertes dans le présent prospectus, une fois inscrites à une Bourse prescrite au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de son règlement d'application (la « LIR »), constitueront, à la date de clôture du placement, des placements admissibles aux termes de la LIR pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite, des régimes de participation différée aux bénéfices et des régimes enregistrés d'épargne-études. À ces fins, la Bourse de Toronto et le marché national Nasdaq sont chacun actuellement des Bourses prescrites. En fondant sur une attestation d'ImagicTV quant à certaines questions factuelles, les conseillers juridiques sont d'avis que les actions ordinaires, si elles étaient émises à la date des présentes, ne constitueraient pas, à la date des présentes, des biens étrangers aux fins de la LIR.

L'admissibilité des actions à des fins de placement pour les souscripteurs visés par l'une des lois suivantes est, dans certains cas, régie par des critères que ces souscripteurs sont tenus d'établir à titre de politiques ou de lignes directrices en vertu de la loi applicable (et, le cas échéant, de son règlement d'application), et est sous réserve des normes de prudence et des dispositions générales en matière de placement de ces lois :

<i>Loi sur les sociétés d'assurances</i> (Canada)	<i>Loi sur les régimes de retraite</i> (Ontario)
<i>Loi de 1985 sur les normes de prestations de pension</i> (Canada)	<i>Loi sur les sociétés de prêt et de fiducie</i> (Ontario)
<i>Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt</i> (Canada)	<i>Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne</i> (Québec) (pour une société de fiducie, au sens qui y est défini, qui place ses propres fonds et les dépôts qu'elle reçoit, ou une société d'épargne, au sens qui y est défini, qui place ses propres fonds)
loi intitulée <i>Financial Institutions Act</i> (Colombie-Britannique)	<i>Loi sur les assurances</i> (Québec) (pour un assureur, sauf les corporations de fonds de garantie)
loi intitulée <i>Pension Benefits Standards Act</i> (Colombie-Britannique)	<i>Loi sur les régimes complémentaires de retraite</i> (Québec)
loi intitulée <i>Employment Pension Plans Act</i> (Alberta)	<i>Loi sur les fiduciaires</i> (Nouveau-Brunswick)
loi intitulée <i>Loan and Trust Corporations Act</i> (Alberta)	loi intitulée <i>Trust and Loan Companies Act</i> (Nouvelle-Écosse)
<i>Loi sur les assurances</i> (Manitoba)	loi intitulée <i>Pension Benefits Act</i> (Nouvelle-Écosse)
<i>Loi sur les prestations de pension</i> (Manitoba)	
<i>Loi sur les fiduciaires</i> (Manitoba)	

Droits de résolution et sanctions civiles

Les lois établies par diverses provinces et divers territoires du Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution, qui ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception du prospectus et des modifications. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non-transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans des délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

Documents intégrés par renvoi

L'information pouvant être omise dans le présent prospectus sera divulguée dans un supplément de prospectus et intégrée aux présentes par renvoi à la date de ce supplément de prospectus.

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ

Le 24 octobre 2000

Le texte qui précède, avec les documents qui y sont intégrés par renvoi et l'information réputée y être intégrée par renvoi constitueront, à la date du prospectus avec supplément renfermant les renseignements qui peuvent être omis dans le présent prospectus, un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts dans le présent prospectus conformément à la partie 9 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), la partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), la Partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick), l'article 63 de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), la partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), la partie XIV de la loi intitulée *Securities Act* (Terre-Neuve), la *Loi sur les valeurs mobilières* (Territoires du Nord-Ouest), la *Loi sur les valeurs mobilières* (Yukon) et la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nunavut) et aux règles et règlements adoptés en vertu de ces lois et, aux fins de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application, ne contiendront aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

(signé) MARCEL LEBRUN
Président et chef de la direction

(signé) MARJEAN HENDERSON
Vice-présidente et chef des finances

Au nom du conseil d'administration

(signé) CAREY DIAMOND
Administrateur

(signé) ROBERT E. NEAL
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES CANADIENS

Le 24 octobre 2000

À notre connaissance, le texte qui précède, avec les documents qui y sont intégrés par renvoi et l'information réputée y être intégrée par renvoi constitueront, à la date du prospectus avec supplément renfermant les renseignements qui peuvent être omis dans le présent prospectus, un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts dans le présent prospectus conformément à la partie 9 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), la partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), la Partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick), l'article 64 de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), la partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), la partie XIV de la loi intitulée *Securities Act* (Terre-Neuve), la *Loi sur les valeurs mobilières* (Territoires du Nord-Ouest), la *Loi sur les valeurs mobilières* (Yukon) et la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nunavut) et aux règles et règlements adoptés en vertu de ces lois et, à notre connaissance, aux fins de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application, ne contiendront aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

MERRILL LYNCH CANADA INC.

Par : (signé) ERIK CHARBONNEAU

MARCHÉS MONDIAUX CIBC INC.

Par : (signé) BRYAN G. MITCHENER

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

MERRILL LYNCH CANADA INC., filiale en propriété exclusive indirecte de Merrill Lynch & Co., Inc.; et

MARCHÉS MONDIAUX CIBC INC., filiale en propriété exclusive d'une banque canadienne.



La télévision de demain sur les réseaux d'aujourd'hui



iMAGICTV^{MC}